



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2009

Рецензент

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

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

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

**Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Л. А. Булочникова, О. Д. Балабанова Циклический характер развития капиталистической экономики — объективная закономерность	6
М. С. Будаева Анализ существующих источников финансирования в России	22
Д. В. Буров, А. Г. Фурин Теоретические подходы к формированию социально-рыночной модели экономики	37
Р. Р. Валиуллин Совершенствование процедур финансового анализа в процессе антикризисного управления	49
В. И. Варламов, В. И. Крук, С. А. Погромский Анализ актуальных проблем обеспечения безопасности договорной и контрактной работы и обоснование путей их решения	55
С. Г. Данилов Содержание и направление инновационной политики в России	66
Д. А. Максимов Проблематика определения, оценки и управления экономической безопасностью предприятия	75
А. С. Нечаев Теоретические аспекты проектного финансирования	88
Р. У. Ри Инновационная составляющая сбалансированной системы показателей	101
Д. С. Ушаков Адаптивная модель генерирования национального потока инноваций и повышения эффективности российской инновационной среды	106
Д. А. Шенгеляя Российская банковская система: испытание кризисом	119

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

С. В. Абляев Классификация банковских рисков	135
Н. Г. Багаутдинова Методика оценки эффективности системы менеджмента качества на промышленных предприятиях	140
Р. В. Гольшев Тенденции развития и особенности российского рынка лизинговых услуг	148
О. Н. Дядьков, Л. А. Родигин Мультипликативный эффект диверсификации гостиничной и туристической деятельности	155
Е. А. Закревская Подходы и методы оценки стоимости компании в условиях рыночной экономики	168
М. В. Карапетов Особенности инвестиционных сделок на рынке офисной недвижимости Москвы	178
А. В. Кржижановский Некоторые аспекты оценки результативности региональных целевых программ	186
С. В. Криворучко Дискуссионные вопросы определения сущности и структуры национальной платежной системы	192
Е. Ю. Лебедева Управление финансовыми потоками организации	198
А. В. Мищенко, А. С. Мячков Экономико-математическое моделирование оптимальной структуры капитала компании реального сектора экономики	203
Е. В. Новикова Матричный метод формирования информационной базы мониторинга платежеспособности	214
Д. В. Огнев Методика расчета и формирования восстановительной формы лизинга	225
А. А. Полютов, Ф. М. Сафин Проблемы развития машиностроения России	233
П. И. Поляков Стратегия фирмы в принятии эффективных управленческих решений	246

С. С. Репин Развитие инвестиционных процессов в современной российской энергетике	251
А. Г. Старицын Организационная структура управления промышленно-строительных холдингов: сущность и значение	258
А. А. Свирина Рейтинговая методика оценки качества системы управления предприятием	267
А. Ф. Черненко, Е. В. Новикова Универсальный показатель платежеспособности	273

Часть III. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М. Н. Дудин, С. А. Шапиро Инновационные технологии в сфере управления образовательным процессом	279
Н. В. Лясников Потребительское поведение как фактор обеспечения стратегической устойчивости предприятия	290
Л. П. Гусак Некоторые особенности образовательной услуги высшего образования как потребительского товара	302
О. М. Шупило Методические подходы к исследованию организационного поведения субъектов организации	308

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Л. А. Булочникова,
доктор экономических наук, профессор

О. Д. Балабанова,
кандидат экономических наук, профессор

Циклический характер развития капиталистической экономики — объективная закономерность

Современный финансово-экономический кризис, который по своей глубине, разрушительным последствиям, по всей вероятности, войдет в мировую экономическую историю как вторая Великая депрессия, существенно актуализировал проблему механизма формирования экономического цикла.

Историческая практика показывает, что в процессе своего развития капиталистическая экономика проходит четыре основных фазы: кризис, депрессию, оживление и подъем, которые взаимосвязаны и взаимообусловлены друг с другом и являются звеньями единого расширенного воспроизводственного процесса. Постоянно сменяющие друг друга фазы экономической активности в течение определенного времени образуют экономический, промышленный или, как его еще называют, деловой цикл. Циклообразующей фазой служит кризис, так как именно он создает цикл. Без кризиса нет цикла. Все остальные фазы являются производными от него.

Стоит заметить, что по поводу циклического характера капиталистической экономики существует много разногласий и нелепостей. Это естественно, так как экономическая активность определяется сложной совокупностью глубинных и конъюнктурных факторов, способных вызвать либо ее подъем, либо спад. Однако циклический

характер капиталистического воспроизводства принципиально отличается от конъюнктурных спадов и подъемов, так как он обусловлен самой его природой, сущностью. «... Реальный кризис — пишет К. Маркс, — может быть выведен лишь из реального движения капиталистического производства, конкуренции и кредита»¹. Так что кризисы — объективно присущая капиталистической экономике закономерность. Следовательно, кризисы можно смягчить, ослабить, но устранить их нельзя, так как они системообразующий элемент капиталистического хозяйственного механизма. Экономический цикл, в отличие от конъюнктурных подъемов и спадов, носит устойчивый, регулярный характер.

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

Устранить накопившиеся диспропорции и социально-экономические противоречия, вышедшие из-под государственного и монополистического контроля, может только кризис, который заставляет и принуждает государство и бизнес корректировать ранее сложившуюся макроэкономическую структуру в соответствии с новыми критериями эффективности и конкурентоспособности. Так что кризис выполняет исключительно важную историческую миссию: восстанавливает объективно обусловленные макропропорции на качественно новой основе, создавая тем самым условия для обновления экономики и ее прогрессивного развития. Огромные материальные и социальные издержки, которыми сопровождаются кризисы, — это своеобразная плата за ошибочные управленческие решения, за неумение управлять экономикой в соответствии с ее объективными законами.

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 26. Ч. II. С. 570.

Вслед за кризисом наступает депрессия (застой). Эта фаза характеризуется тем, что производство уже перестало сокращаться, но осталось на том уровне, который был достигнут в период кризиса. Масштабы кризисных последствий все еще значительны. Но цены более менее стабильны, товарные запасы не нарастают. Производство и занятость, достигнув низшей точки, начинают постепенно подниматься «со дна». Повышение темпов экономического роста и их качественного содержания приводит к тому, что депрессия стихийно переходит в фазу оживления экономики, которая характеризуется увеличением объемов производства, инвестиционного и потребительского спроса. Происходит сокращение безработицы, улучшается положение в сфере кредита. Если в период кризиса существует громадный спрос на ссудный капитал при недостаточном его предложении, что ведет к резкому росту процентных ставок, то во время оживления предложение ссудного капитала возрастает, процентные ставки снижаются. Улучшается ситуация и на фондовом рынке. Курсы акций становятся более-менее стабильными. Повышается спрос на элементы основного капитала, который выходят за рамки отдельных отраслей и начинает захватывать все большую массу сопряженных производств. Застой простого воспроизводства сменяется тенденцией расширенного воспроизводства. В результате оживления экономики постепенно перерастает в ее подъем. Главным характерным признаком подъема экономики служит превышение уровня производства, достигнутого в предшествующем цикле. Другие признаки подъема — увеличение масштабов кредита, сокращение до естественного уровня безработицы. По мере того, как оживление экономики набирает силу, ускоряется рост цен, особенно на инвестиционные товары, так как существенно увеличивается спрос на элементы производительного капитала.

Подъем экономики завершается бумом, когда достигается максимальный уровень занятости ресурсов, полностью исчерпывается потенциал экономического роста и его качества, повышения производительности труда и снижения издержек. Циклическое расширение предложения сверх существующего реального платежеспособного спроса достигает предела. Преодоление этой ограниченности происходит путем перехода к новейшим технологиям, которые становятся основой качественно нового этапа развития экономики, но уже в рамках следующего экономического цикла.

Несмотря на общие для всех циклов фазы, тем не менее экономические циклы существенно отличаются друг от друга по продолжительности и интенсивности. Первые циклические кризисы появились

в конце XVIII в. С 1825 г. они становятся периодическими. Сначала в Англии, а затем и в других странах, поддерживающих с ней тесные экономические связи.

С распространением капитализма вширь, с образованием мирового капиталистического рынка кризисы и циклическая форма расширенного воспроизводства приобретают всеобщий, мировой характер. Разумеется, формы проявления кризиса в отдельных странах имеют свои особенности. Существуют различия в сроках наступления, глубине и продолжительности кризисов. Но общим для всех стран являются огромные материальные, финансовые и социальные потери, резкое возрастание психофизиологической напряженности.

За более чем двухсотлетний период своего существования капиталистическая экономика пережила немало кризисных ситуаций. Но самым глубоким и продолжительным был, как известно, кризис 1929—1933 гг., который, возникнув в США, довольно быстро распространился на другие промышленно развитые страны. Положительная экономическая динамика резко сменилась на отрицательную. Если в США в период с 1913 г. по 1929 г. среднегодовые темпы роста промышленной продукции составляли 3,4%, то в 1929—1933 гг. они стали отрицательными.

Ежегодное падение производства промышленной продукции на 2,4% привело к резкому увеличению размеров безработицы. Без работы остались 30—40 млн. человек, что составляло 25% активной рабочей силы. Сокращение безработицы стало лейтмотивом антикризисного плана Т. Рузвельта.

Борьба с безработицей актуализировала теоретическую и практическую значимость поиска путей и механизмов повышения уровня занятости. Классическая экономическая теория занятости, квинтэссенцией которой служит автоматическое регулирование ставки процента в целях балансирования объема сбережений и инвестиций, и также цен и заработной платы в сторону их снижения, оказалась несостоятельной и была отвергнута самой жизнью. На смену ей пришла кейнсианская теория занятости, которая принципиально отличалась от классической. Главный ее постулат состоит в том, что при капитализме не существует каких-либо механизмов, обеспечивающих макроэкономическое равновесие, а, следовательно, полную занятость. Тем более в условиях кризиса и депрессии, когда уровень частных инвестиций и спрос на рабочую силу резко падают. По этой причине для того, чтобы избежать гигантских потерь, спадов и кризисов, по мнению Кейнса, необходима активная государственная политика регу-

лирования уровня совокупных расходов, стимулирования эффективного спроса. Тем самым впервые в мировой экономической науке было дано теоретическое обоснование активной регулирующей роли государства в обеспечении пропорциональности и макроэкономической стабильности капиталистической экономики.

Идеи Кейнса широко были использованы Рузвельтом, но, что особенно важно, что с этого времени рыночный механизм регулирования макропропорций органически стал дополняться государственным, а само государство превратилось в важнейший субъект капиталистической экономики.

Антикризисный план Рузвельта сыграл важную роль в преодолении длительного депрессивного состояния американской экономики. Но факты говорят о том, что главным фактором ее выздоровления, а затем и оживления стала Вторая мировая война, которая прервала очередную мировую циклический кризис 1937–1938 гг. Как показывает статистика, реальный подъем американской экономики начался после окончания войны. В 1946 г. объем промышленного производства в сравнении с 1937 г. вырос в 1,5 раза. В 1945–1948 гг. среднегодовые затраты на модернизацию промышленности почти вдвое превысили уровень 1929 г. Другой основой подъема экономики было резкое увеличение жилищного строительства и экспорта промышленных и сельскохозяйственных товаров, в которых остро нуждались разоренные войной страны. Однако этот бурный подъем экономики довольно быстро перерос в очередную мировую циклический кризис, который начался осенью 1948 г. С октября 1948 г. по июль 1949 г. помесечный индекс промышленного производства в США сократился на 10%. Резко увеличилась безработица, достигнув 3,7 млн. человек. Снижение капиталовложений составило 17%, а в обрабатывающей промышленности 31%. Сокращение капложений продолжалось около 2 лет, а промышленного производства — почти 4 года. К 1951–1952 гг. этот кризис распространился и на страны Западной Европы. Важная его особенность состояла в том, что он совпал с мировым валютным кризисом 1949 г., который достиг своей кульминации во второй половине 1960 г., когда началась массовая продажа долларов в обмен на золото.

Второй послевоенный мировой циклический кризис случился в 1957–1958 гг., который опять-таки сильнее всего затронул США. Помесечный уровень промышленного производства сократился на 14%. Наиболее продолжительный спад производства имел место в атомной, угольной, сталеплавильной, машиностроительной, нефтяной, электротехнической, промышленности строительных материалов,

легкой промышленности. Частные капвложения уменьшились на 20%. В обрабатывающей промышленности — на 30%.

Промышленное производство сократилось также в Канаде, Японии, Англии, Франции и других странах. Падение производства или застой имели место в странах, на которые приходилось три четверти промышленной продукции мировой капиталистической экономики.

Рецедивы и последствия кризиса 1957–1958 гг. чувствовались в течение ряда лет. В 1960–1965 гг. США испытали новое кризисное падение, хотя и в не таких размерах. Вплоть до 1964 г. в США продолжался застой капложений, что, естественно, тормозило наступление новой фазы цикла — оживления экономики. По оценкам специалистов, в целом по своему размаху и глубине второй циклический кризис был гораздо сильнее первого¹.

Вслед за США циклические падения и подъемы происходили практически во всех ведущих странах мира. В 70-е годы развитие мировой экономики в значительной мере определялось нефтяными ценовыми шоками. В 1973–1974 гг. ОПЕК увеличил цены на нефть почти на 8 долларов за баррель. В результате чего они за несколько месяцев выросли в 4 раза. Затем в 1979–1980 гг. произошло еще более существенное повышение цен на нефть. За 8 лет (с 1972 г. по 1980 г.) цена нефти выросла с 2,5 долл. до 34 долл.² Такой резкий рост нефтяных цен оказал сильное негативное влияние на мировую экономику, и особенно на экономику США, которые, как известно, являются основным импортером нефти. Как отмечают К. Макконнелл и С. Брю, начиная с середины 70-х годов прошлого века, в США наступила «Великая стагфляция». Снижение реального объема производства сопровождалось существенным ростом инфляции. В 1974–1975 гг. объем реального ВНП в США сократился на 0,5% и 1,3%, соответственно. В то время как уровень инфляции вырос в 1974 г. до 11%, а в 1975 г. — до 9,1% вместо 3,2% — в 1972 г. В 1976 г. ситуация стала немного улучшаться. Темпы реального роста ВНП поднялись до 4,9%, а инфляция упала до 6,5%. Но оживление экономики оказалось кратковременным. Второй рекордный рост нефтяных цен вновь свернул американскую экономику в состояние шока. В 1979 г. темп роста ВНП упал до 2,5% вместо 5,3 — в 1978 г. А в 1980 г. — минус 0,2%. В 1981 г. эконо-

¹ Политическая экономия современного монополистического капитализма. Т. 1. М.: Мысль, 1970. С. 347.

² Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Ч. 1. М.: Республика, 1992. С. 344.

мика выросла на 1,9%, а в 1982 г. вновь глубокий спад – минус 2,5%. Прямо противоположный тренд имела инфляция. Ее уровень в 1979 г. вырос до 11,3%, в 1980 г. – до 13,5%, в 1981 г. – он снизился до 10,3%¹. Вдобавок к этим негативным явлениям резко возрос внешнеторговый дефицит США, снизилась международная стоимость доллара, что усилило инфляцию, вызванную ростом издержек.

Шесть лет (с 1982 г. по 1988 г.) ушло на то, чтобы вывести экономику из этой тяжелейшей ситуации. Для ее оживления использовалась целая совокупность мер, среди которых наиболее значительными были переход к ресурсосберегающим технологиям, жесткой денежной политике, стимулированию зарубежной конкуренции. Немаловажную роль сыграл и начавшийся процесс снижения нефтяных цен. Все эти меры привели к сокращению издержек производства и постепенному оживлению экономики. В 1983 г. темпы экономического роста составили 3,6%, а в 1984 г. – 6,8%. Затем их динамика установилась на уровне 3,4–3,8%. За период с 1982 г. по 1988 г. было создано 15 млн. рабочих мест. Уровень безработицы к концу 1988 г. снизился до 5,4% вместо 9,6% в 1983 г. Начался процесс падения и уровня инфляции. В 1983 г. он упал до 3,2%, а в 1986 г. до 1,9%. Правда, в 1988 г. поднялся до 4,1%².

Опыт борьбы США и других стран со стагфляцией показал, что для того, чтобы обеспечить сбалансированное соотношение между объемом производства, безработицей и инфляцией, требуется глубокая перестройка макроэкономической политики и ее важнейших составляющих: научно-технической, инвестиционной, денежно-кредитной, фискальной, социальной политик, что, собственно, и подготавливает необходимые предпосылки для циклического оживления, а затем и подъема экономики.

Теоретическим фундаментом радикального изменения экономической политики США в эти годы стала теория экономики предложения, которая в отличие от кейнсианской теории, опирающейся на эффективный спрос, считает, что экономические потрясения могут быть вызваны изменениями как со стороны спроса, так и предложения. По мнению сторонников этой теории, главными критериями стагфляции служат слабый рост производительности труда, а, следовательно, высокие издержки и низкий объем производства.

¹ Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Статистические показатели 1965–1988 гг.

² Там же.

Следует заметить, что такой вывод подтверждается реальными фактами. Действительно, темпы роста производительности труда в США, рассчитанные по показателю ВВП на отработанный час, как показано в таблице, начиная с 1968 г. имели устойчивую тенденцию к падению.

Таблица

Динамика производительности труда в США¹

Годы	Деловой сектор, %	Сельскохозяйственный сектор, %
1948–1968	3,2	2,6
1968–1973	1,8	1,5
1973–1986	0,9	0,7

Таким образом, в течение 18 лет среднегодовой рост производительности труда в обоих секторах был меньше 1%. Падение этого важнейшего экономического индикатора продолжалось и в 1987–1988 гг., когда он составлял в целом по экономике 0,8 и 1,0, соответственно. За период с 1965 г. по 1988 г. в течение 5 лет темпы роста производительности труда в США были отрицательными. Наиболее сильное падение производительности труда произошло в 1974 г. – минус 2,1% и в 1979 г. – минус 1,2%. В остальные годы отрицательные показатели были менее 1%².

Резкое снижение динамики производительности труда привело к тому, что США стали терять свои лидирующие позиции в сфере эффективности экономики, так как другие страны имели более высокие темпы роста производительности труда и некоторые из них существенно приблизились к уровню США, что ослабляло ценовую конкуренцию американских товаров. Очевидно, что положение становилось критическим и нужно было принимать срочные кардинальные меры по стимулированию роста производительности труда.

Ситуация стала меняться в 80-ые годы, когда администрация Р. Рейгана стала проводить экономическую политику на основе постулатов теории, ориентированной на рост предложения. Приоритетными направлениями реформы стали: ослабление экономичес-

¹ Грейсон Дж. Младший, Карла О’Делл. Американский менеджмент на пороге XXI века. М.: Экономика, 1991. С. 57.

² Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Статистические показатели 1965–1988 гг.

кой роли государства за счет замораживания и сокращения расходов на социальные программы и программу поддержания уровня жизни, дерегулирование хозяйственной и коммерческой деятельности, политика дорогих денег, резкое сокращение ставки личного подоходного налога и налога на прибыль корпораций. Так, в 1986 г. предельная налоговая ставка на доходы состоятельных налогоплательщиков снизилась с 50% до 28%.

В 1981–1982 гг. американская экономика вновь пережила глубокий спад. Только к 1983 г. наступила довольно устойчивая тенденция роста экономики США. К середине 80-х годов XX в. американская экономика заметно поднялась, уровень безработицы и инфляции существенно снизились. Но, по мнению К. Макконнелла и С. Брю, данное оживление экономики было, скорее всего, обусловлено факторами, лежащими на стороне спроса, чем на стороне предложения. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что снижение налогов привело к существенному росту бюджетных дефицитов, которые покрывались за счет займов на рынке ценных бумаг, вытесняя тем самым частные инвестиции. Снижение же инфляции стало результатом жесткой кредитно-денежной политики и падения мировых цен на нефть. А, самое главное, что рост производительности труда все еще оставался низким, а, следовательно, издержки производства довольно высокими. Так что объем производства ВВП был ниже потенциального. Этот факт служит серьезным доказательством практической несостоятельности главного тезиса экономической теории, ориентированной на предложение, состоящего в том, что сокращение налогов может сколько-либо значительно увеличить совокупное предложение. Тем не менее, благодаря позитивным структурным сдвигам в экономике, происходящим в середине 80-х и начале 90-х годов, США стали развиваться гораздо динамичнее, а их конкурентоспособность, поддержанная снижением курса доллара, существенно повысилась.

Последующие президенты и их администрации также проводили политику, основанную на принципах рейгономики. Наиболее благоприятными и удачными для США стали 90-е годы прошлого века, когда президентом был Б. Клинтон. В это десятилетие США достигли пика своего развития. В 2000 г. номинальный объем американского ВВП равнялся 9818 млрд. долл., а душевой его размер составлял свыше 35 000 долл.¹, что существенно больше, чем в других промыш-

ленно развитых странах. Значительно выросла роль США в международном разделении труда и мировой политике. Важнейшая примечательная особенность этого периода — интенсивное развитие глобализации под эгидой американских ТНК.

Возможности США по повышению конкурентоспособности экономики и увеличению экспорта определяются в значительной степени тем, что они обладают самым крупным в мире научно-техническим потенциалом, который является в современных условиях решающим фактором динамичного развития и устойчивой международной конкурентоспособности.

Новый XXI век начался для США с террористического акта, который крайне негативно сказался на американской экономической динамике. В 2000–2002 гг. темпы роста номинального ВВП снизились до 3,2–3,4% вместо 5,9% в 2000 г. Но затем начался новый этап роста экономики. В 2003 г. она выросла на 4,8%, а в период с 2004 г. по 2006 г. темпы роста ВВП были выше 6%¹.

Следует, однако, заметить, что развитие экономики и повышение уровня жизни в США происходило на фоне резкого увеличения бюджетного и торгового дефицитов. Наряду с этим администрация Дж. Буша стала проводить политику девальвации доллара, а ФРС — политику дешевых денег путем регулярного снижения ставки рефинансирования, что стимулировало огромный приток иностранного капитала, рост импорта, инвестиционных и потребительских расходов. Все это, в конечном счете, привело к резкому возрастанию спекулятивной составляющей стихийного рыночного механизма.

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

Поистине, до космических масштабов вырос рынок производных ценных бумаг. Так, объем внебиржевых деривативов достиг 595

¹ Гамза В.А. Россия — 2007. Денежный обзор. М.: Экономика, 2007. С. 7–12.

¹ Гамза В.А. Россия — 2007. Денежный обзор. М.: Экономика, 2007. С. 7.

трлн. долл., что в 9 раз больше размеров мирового ВВП. А объем биржевых деривативов (опционов и фьючерсов) оценивается в 2,3 квадриллиона долларов¹.

Значительную долю избыточной ликвидности наряду с производными ценными бумагами составляли нестандартные кредиты. Так, если в США в 2001 г. их объем оценивался в 190 млрд. долл., 8,6% общего объема ипотечных кредитов, то в 2005 г. величина этих кредитов достигла уже 625 млрд. долл., или 20% общего объема выданных ипотечных кредитов. К 2008 г. общее количество таких кредитов превысило 5 млн. долл., а их суммарный объем — 2,5 трлн. долл.²

К началу 2007 г. стало ясно, что многие получатели нестандартных кредитов не в состоянии выполнить свои обязательства по кредитным договорам. Объем просрочек нарастал как снежный ком. Многие стали отказываться от купленной недвижимости, что привело к падению цен на нее. Появились первые дефолты и летом 2007 г. котировки многих ценных бумаг, привязанных к проблемным кредитам, пошли резко вниз. Банки начали нести многомиллиардные убытки.

Очевидно, что тактика массивного наращивания объемов фиктивного капитала, внутреннего и внешнего долга не может применяться бесконечно. Стоило рухнуть ипотечному рынку, как залихорадило все другие. По данным Национального бюро экономических исследований в декабре 2007 г. экономика США вступила в фазу рецессии. В 2008 г. кризис полностью набрал разрушительную силу, хотя падение основных социально-экономических индикаторов еще не достигло своего максимума. Поэтому, по мнению многих экспертов, отрицательная экономическая динамика США продолжится и в 2009 г.

США, являясь мировым лидером, определяют как динамику мировой экономики, так и развитие национальных экономик других стран. Поэтому, вполне естественно, что циклический кризис 2008 г. приобрел глобальный характер, который по своим масштабам и разрушительным последствиям, судя по всему, далеко превзойдет мировой кризис 1929–1930 гг. Тогда вне сферы кризиса находились Советский Союз и многие слабо развитые страны. Нынешний же кризис существенно расширил сферу своего влияния. Глобализация во главе с США привела к тому, что сегодня вряд ли можно найти страну, которая бы в большей или меньшей мере не переживала рецессию.

¹ Эксперт. 2008. № 46. С. 26.

² Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 26.

Что касается России, то глобальный финансово-экономический кризис, лишив основных источников финансирования экономического роста — спекулятивных нефтегазовых доходов и дешевых зарубежных кредитов, весьма больно и сильно ударил по ее финансам и экономике. Теперь очевидно, что она упустила предоставленный ей благоприятной рыночной конъюнктурой на мировых сырьевых рынках уникальный шанс для технологической модернизации и диверсификации своей экономики.

Несмотря на финансовое благополучие, многие отрасли реальной экономики, особенно обрабатывающей промышленности, были сильно недофинансированы. Все последние годы доля накопления капитала в ВВП не поднималась выше 18%. Только в 2007 г. она выросла до 21%. Эти факты говорят о том, что главным источником роста экономики и уровня жизни в 2000-е годы были в основном высокие цены на сырьевые товары, и особенно на нефть.

Теперь же ситуация существенно усложнилась. Резкое падение цен на экспортные российские товары, сужение возможности внешнего финансирования, сильный отток капитала, девальвация рубля, галолирующая инфляция привели к возникновению глубокого кризиса ликвидности и внешнего долга банков и корпораций.

Серьезная государственная антикризисная финансовая поддержка банковской системы и реального сектора удержала их от коллапса, но не смогла предотвратить рецессию. Статистика зафиксировала, что в октябре–ноябре 2008 г. произошел спад, который в большей или меньшей степени затронул практически все отрасли реальной экономики. Правда, в связи с тем, что первые три квартала российской экономика неплохо росла, то, несмотря на спад в конце года, в целом по его итогам рост ВВП будет около 6%. Прогнозы на 2009 г. весьма и весьма пессимистичны. По мнению многих аналитиков, темпы экономического роста могут стать отрицательными. Судя по всему, главная опасность для России — стагфляция. Если в США и странах Запада цены снижаются, то у нас они растут рекордными темпами. В то же время набирает силу процесс сокращения занятости. Так что налицо две разнонаправленные тенденции: объем производства падает, а цены растут. Такая ситуация напоминает «лихие» 90-е годы и «Великую стагфляцию» в США 70-х годов.

Самый трудный и острый вопрос теории и практики циклического развития капиталистической экономики состоит в том, с помощью каких механизмов может и должна выходить экономика из кризиса. Как в зарубежных, так и отечественных СМИ широко представлен боль-

шой спектр антикризисных программ. И на Западе, и у нас немало тех, кто считает, что главный фактор преодоления кризиса — повышение цен на нефть, без чего невозможно оживление фондового рынка, а, следовательно, и реальной экономики. Такой сценарий развития будет означать возврат мировой экономики к спекулятивной модели, а для России — консервацию и углубление сырьевой специализации.

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

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

Для России обновление основного капитала на новой научно-технологической базе — жизненно важный вопрос. Моральный и физический износ основных производственных фондов, доставшихся ей от советского прошлого, достиг критического уровня. Производительность труда в России в разы ниже, чем в США и странах Европейского Союза.

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

Мировой опыт свидетельствует, что, несмотря на трудную кризисную ситуацию, экономика не поднимется, пока не произойдет более менее серьезное обновление основного капитала на инновационной основе. Такова объективная закономерность современного расширенного воспроизводства. Поэтому те хозяйствующие субъекты, которые пытаются выжить за счет сокращения инвестиционных расходов, загоняют себя в угол, лишают всякой перспективы. Несмотря

на это, уменьшение инвестиционных расходов многие предприниматели считают наиболее предпочтительным механизмом борьбы с кризисом, и потому сокращение капвложений приобретает массовый характер. В этих условиях существует только один выход. Падение частных капвложений должно быть компенсировано, если не в полной мере, то хотя бы частично, государственными инвестициями. Рост государственных инвестиционных расходов, а главное, повышение их эффективности, должно стать ключевой мерой антикризисной политики российского государства.

При этом главной сферой вложения госинвестиций служит инфраструктура. Так, США для того, чтобы оживить спрос и создать новые рабочие места, собираются потратить на ее развитие один триллион долларов. Франция вложит в транспортные и энергетические проекты 10,5 млрд. евро. Антикризисный план Китая включает в себя инфраструктурные проекты на сумму 564 млрд. долл.¹ Российское Правительство также рассматривает развитие инфраструктурных отраслей как приоритетное направление. Так, согласно «Транспортной стратегии», к 2030 г. инвестиции составят 170,6 трлн. руб., из них почти 40 трлн. руб. из федерального бюджета².

Другой не менее дискуссионный вопрос о причинах нынешнего финансово-экономического кризиса. Немало тех, кто пытается его объяснить ошибочными управленческими и политическими решениями, безответственным поведением регуляторов и т.п. Безусловно, все это имело место и естественно, что экономика не прощает грубого субъективизма в ее регулировании и управлении. Но, как уже отмечалось выше, циклический характер развития капиталистической экономики, определяется не внешними конъюнктурными факторами, а глубинными, сущностными причинами. Очевидно, что современный циклический кризис — неизбежный результат спекулятивной модели экономического роста, начало которой положила рейгономика, достигшая своего апогея в последние годы.

Глобальная спекулятивная лихорадка 2000-х годов игнорировала определяющую роль реальной экономики и производительности труда, превратив стихийный рынок и фиктивный капитал в главный источник обогащения. Цены на нефть, металлы, золото, недвижимость достигли рекордного уровня. Капитализация фондовых рынков рос-

¹ Ведомости, 12 декабря 2008.

² Smart Money, 15 декабря 2008. С. 59.

ла невиданными темпами. Рыночная стихия, культ денег, личного обогащения за счет спекуляции, финансовых пирамид и хищений привели к глубокой деформации основополагающих макропропорций, к огромному разрыву между реальным и фиктивным капиталом.

Как и прежде, главную роль в нынешней рецессии мировой экономики сыграли США, которые продолжительное время живут не за счет своих доходов, полученных в результате роста производительности труда, а в силу того, что практически все страны мира работают на ее экономику. До тех пор пока доллар будет ведущей резервной мировой валютой, США будут находиться в привилегированном положении. Только фетиш доллара позволяет им при огромнейших дефицитах не просто безбедно жить, но и процветать и быть лидером мировой экономики.

Сегодня никто не может сказать, когда вторая Великая депрессия закончится, и каковы будут последствия для национальных экономик и всей мировой хозяйственной системы. Одно ясно, что она означает крах теории экономики предложения и рейгономики, построенных на рыночных спекулятивных стимулах, неограниченной свободе экономического поведения хозяйствующих субъектов. Кризис является лучшим доказательством того, что рыночный механизм в силу своего спекулятивного характера не содержит необходимых инструментов, обеспечивающих макроэкономическую стабильность путем преимущественного развития реального, физического капитала и роста производительности труда. Таким образом, экономика вновь доказала, что она развивается по своим объективным законам, за нарушение которых люди должны нести серьезную кару. Впрочем, также, как и за нарушение законов природы.

Резюмируя все сказанное, отметим, что циклический кризис — это не случайность и не эпизод, а фундаментальная закономерность капиталистического расширенного воспроизводства. Начиная с 1854 г. по 2005 г. экономика США пережила 32 цикла¹. Теперь к ним, судя по всему, добавился 33-й цикл.

Похоже, что сегодня есть все основания утверждать, что, согласно теории больших циклов Н. Кондратьева, если с 1992 г. началась повышательная волна пятого большого цикла², то в 2008 г. наступила

его понижительная волна, так как пришли в действие структурные факторы, которые определяют долгосрочную тенденцию совокупного предложения.

Другой, не менее важный вывод, состоит в том, что закончился очередной период господства идеологии и политики экономического либерализма, превративших спекулятивный рынок в доминирующий механизм регулирования макропропорций и идеологию *laissez-faire* в ранг основополагающего принципа хозяйствования во всем мире.

Дерегулирование, которое являлось важнейшей составляющей рейгономики и макрополитики других стран, стимулировало развитие спекулятивной функции рыночного механизма и фиктивного капитала, что привело к глубокому краху мировых и национальных финансовых, так и товарных рынков. Огромнейшая часть финансовых активов и национальных валют в одночасье превратились в простые никому не нужные бумаги. Капитализация рынков и корпораций сокатилась в разы. Так что рынок, который длительное время стимулировал рекордный рост фиктивного капитала сам же и уничтожил его, как только ценные бумаги сильно оторвались от реальной стоимости физического капитала, и торговля ими превратилась в главный источник обогащения. Словом, как только финансовый капитал перестал выполнять свою главную функцию — стимулирование роста реальной экономики, тут же был наказан самим же рынком.

Наконец, отметим, что нынешняя Великая депрессия — явный сигнал того, что лидирующие позиции США в мировой экономике, которые она занимает почти 120 лет¹, не так уж прочны, как кажется на первый взгляд. В зарубежных и российских СМИ все чаще и с высокой долей уверенности появляются сообщения о том, что смена мирового лидера — не утопия, а реальность. Как говорят, поживем-увидим...

¹ Пороховский А.А. Эволюция структуры американской экономики // Вопросы экономики. 2005. № 1.

² Красникова Е.В. Экономика переходного периода. М., 2008. С. 218.

¹ США свергли Англию с мирового экономического пьедестала в 1890 г.

М. С. Будаева,
аспирант БГУЭП, г. Иркутск

Анализ существующих источников финансирования в России

Рассмотрим основные существующие источники финансирования, принимая во внимание определенные выше критерии оценки и обращая внимание на ограничения, накладываемые на некоторые источники действующим законодательством. По привлечению источников финансирования инвестиций принято различать внешнее финансирование – за счет заемных средств и эмиссии акций, и внутреннее – за счет амортизации и нераспределенной прибыли. Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятия:

1. Уставный капитал.
2. Эмиссия акций.
3. Коммерческий (товарный) кредит.
4. Лизинг.
5. Эмиссия облигаций.
6. Кредиты банка.
7. Самофинансирование (внутренний рост).
8. Государственная финансовая поддержка.
9. Иностранные инвестиции.

При рассмотрении приоритетов в применении источников финансирования будем исходить из следующих критериев оценки:

1. Быстрота и простота процесса привлечения инвестиций.
2. Минимальная стоимость привлекаемого капитала.
3. Структура баланса предприятия не должна ухудшаться (например, возникать дополнительные обязательства, особенно краткосрочные).

4. В первую очередь должны ставиться задачи стратегического характера реструктуризации, то есть направленные на перспективу развития предприятия, а не решаться сиюминутные задачи, типа, покрытия некоторой части долга предприятия.

5. Создание для предприятия возможности получения льгот, предусмотренных действующим законодательством.

6. Использование источника финансирования не должно создавать для предприятия дополнительных барьеров и ограничений.

Рассмотрим подробнее каждый из вышеперечисленных источников.

1. Уставный капитал. Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Номинальная стоимость всех обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Уставный капитал общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей. Минимальный размер уставного капитала открытого акционерного общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законодательством на дату регистрации общества, а закрытого общества – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества.

Ограничения, накладываемые на данный источник Законом № 127-ФЗ [1]: ст. 64 п. 5. «Должник вправе осуществить увеличение своего уставного капитала путем размещения по закрытой подписке дополнительных обыкновенных; акций за счет дополнительных вкладов своих учредителей (участников) и третьих лиц в порядке, установленном федеральными законами и учредительными документами должника. В этом случае государственная регистрация отчета об итогах выпуска дополнительных обыкновенных акций и изменений учредительных документов должника должна; быть осуществлена до даты судебного заседания по рассмотрению дела о банкротстве».

Оценка соответствия данного источника финансирования выбранным критериям приведена в виде таблицы 1.

2. Эмиссия акций. В зависимости от потребностей акционерного общества можно говорить о целях эмиссии, направленной на их удовлетворение:

1. Увеличение уставного капитала эмитента.
2. Изменение структуры акционерного или постоянного капитала.

Оценка уставного капитала как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Да	Так как капитал собственный
2	Да	Так как капитал собственный
3	Да	Так как капитал собственный
4	Да	Так как возможны долгосрочные вложения
5	Нет	Отсутствие льгот на использование собственного капитала
6	Нет	Закон № 127-ФЗ

3. Мобилизация ресурсов на инвестиции в основные фонды или оборотные активы.

4. Погашение обязательств эмитента.

Указанные цели эмиссии являются наиболее общими и схематичными. На практике чаще всего реализуются их комбинации, поскольку обычно надо решить несколько задач, например, мобилизовать средства, изменить структуру акционерного капитала, и частично погасить долги.

Ограничения, накладываемые на данный источник Законом № 127-ФЗ:

- Ст. 63. «Последствия вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения». п. 1. «От даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения наступают следующие последствия: запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам».
- Ст. 64 п. 4. «Руководитель должника в течение десяти дней от даты вынесения определения о введении наблюдения обязан обратиться к учредителям (участникам) должника с предложением провести общее собрание учредителей (участников) должника, к собственнику имущества должника унитарного предприятия для рассмотрения вопросов об обращении к первому собранию кредиторов должника с предложением о введении в отношении должника финансового оздоровления, проведении дополнительной эмиссии акций и иных предусмотренных настоящим Федеральным законом вопросов».
- Ст. 81. «Последствия введения финансового оздоровления». п. 1. «С даты вынесения арбитражным судом определения о введе-

нии финансового оздоровления наступают следующие последствия: запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам».

Оценка эмиссии акций как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	Возможны сложности в процессе выпуска и самое главное реализации акций
2	Нет	Для быстроты реализации акций обычно устанавливаются высокие дивиденды
3	Да	Так как увеличивает собственный капитал
4	Да	Возможно долгосрочное вложение полученных средств
5	Нет	Не предусматривается
6	Нет	Закон № 127-ФЗ

3. Коммерческий (товарный) кредит. Коммерческий кредит можно охарактеризовать как кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Он предоставляется под обязательства должника (покупателя) погасить в определенный срок, как сумму основного долга, так и начисляемые проценты.

Применение коммерческого кредита требует наличия у производителя достаточного резервного капитала на случай замедления поступлений от дебиторов. Выделяют пять основных способов предоставления коммерческого кредита [3]:

- вексельный способ;
- открытый счет;
- скидка при условии оплаты в определенный срок;
- сезонный кредит;
- консигнация.

При вексельном способе после поставки товаров продавец выставляет тратту на покупателя, который, получив коммерческие документы, акцептует ее, т.е. дает согласие на оплату в указанный на ней срок. Этот способ в отношениях между розничной торговлей и оптовым поставщиком не используется.

Другой способ – скидка при условии оплаты в определенный срок. Этот способ предусматривает условие, что если платеж будет произведен покупателем в течение оговоренного в контракте периода

после выписки счета, то из цены будет вычтена скидка. В противном случае, вся сумма должна быть выплачена в установленный срок. Согласно договору об открытом счете, однажды принятому обеими сторонами, покупатель может делать периодические закупки без обращения за кредитом в каждом отдельном случае. Обычный порядок осуществления сделки таков: когда покупатель заказывает товар, он немедленно отгружается, а платеж за него производится в установленные сроки после получения счета. Данный способ использовался исследуемой компанией в рамках импортных контрактов и неприменим в розничной торговле, которая формирует цену и учитывает наценку немедленно по факту поставки товара — это необходимо для правильного начисления НДС, который в торговле специфичен.

Сезонный кредит обычно применяется в производстве игрушек, сувениров, солнечных очков, зонтиков и других изделий массового потребления. Этот способ позволяет розничным продавцам покупать товары в течение всего года с целью; организации необходимых запасов перед пиком сезонных продаж и позволяет отсрочить платеж производителю до конца распродажи. Например, производители игрушек разрешают торговцам закупать игрушки за несколько месяцев до Рождества, а платить за товар — в январе или феврале. Главное преимущество при этом способе — возможность выпуска продукции без дополнительных расходов на складирование, хранение и т.д.

Консигнация — способ, при котором розничный торговец может просто получить товарно-материальные ценности без обязательства. Если товары будут проданы, то будет осуществлен и платеж производителю, а если нет, то розничный торговец может вернуть товар производителю без выплаты неустойки. Консигнация обычно применяется при реализации новых, нетипичных товаров, спрос на которые трудно предположить [4]. Само собой разумеется, что любой из этих способов может быть наиболее эффективным в конкретных рыночных условиях. Выбор наиболее эффективного способа — главная задача кредитной политики каждого предприятия.

4. Лизинг. Закон РФ «О лизинге» от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. 29.01.2002 с изм. от 24.12.2002) определяет лизинг как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Общепризнанно, что лизинг имеет много общего с механизмом аренды. Так, во второй части Гражданского Кодекса РФ отношения лизинга определяются, как обязанность арендодателя приобрести и собственность указанное арендатором имущество у определенного им

Оценка коммерческого (товарного) кредита как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	Так как рассматривается предприятие в условиях кризиса
2	Да	Возможны различные формы данного источника
3	Да/Нет	Зависит от используемой формы
4	Нет	Данный источник связан в основном с оперативной деятельностью предприятия
5	Нет	Не предусматривается
6	Да	Ограничения отсутствуют

продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Однако лизинг имеет более широкую тройственную экономическую основу. Он включает одновременно свойства кредитной, арендной и инвестиционной деятельности. Кроме того, он имеет еще одну важную особенность — особое распределение ответственности между участниками лизинга.

Лизинг включает две разновидности отношений: отношений по купле-продаже и отношений в связи с использованием оборудования. Эти виды отношений тесно связаны между собой, так как отношения второй группы возникают только после исполнения отношений, относящихся к первой. Кроме этих двух основных видов, в лизинговые отношения могут входить сделки, связанные с получением кредита лизинговой компанией и с обеспечением надлежащего исполнения обязательств пользователем.

Главную роль играют отношения в части временного использования оборудования, отношения по купле-продаже служат отправной точкой для них, а отношения, возникающие в связи с получением кредитных ресурсов и обеспечения исполнения обязательств, служат вспомогательным звеном.

Немаловажной особенностью является и то, что отношения по временному использованию оборудования при наличии опциона на покупку могут перерасти в отношения купли-продажи.

На основе договора купли-продажи изготовитель передает право собственности специализированной лизинговой компании. Отношения по временному пользованию оборудованием отличаются от тра-

диционных. При включении в договор лизинга опциона на покупку он перерастает в договор купли-продажи. Опцион можно рассматривать как одностороннее обязательство о продаже оборудования. Если пользователь изъявляет намерение приобрести оборудование в собственность, то одностороннее обязательство перерастает в договор купли-продажи.

Таблица 4

Оценка лизинга как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Да/Нет	Зависит от выбранной лизинговой схемы
2	Да/Нет	Зависит от выбранной лизинговой схемы
3	Да/Нет	Зависит от выбранной лизинговой схемы
4	Да	Лизинг имеет обычно характер среднесрочный или долгосрочный
5	Да	Предусмотрено законодательно (например, ускоренная амортизация объекта лизинга) [2]
6	Да	Ограничения не предусмотрены

5. Эмиссия облигаций. Общество вправе в соответствии с его уставом размещать облигации и иные ценные бумаги, предусмотренные правовыми актами Российской Федерации о ценных бумагах.

Размещение обществом облигаций и иных ценных бумаг осуществляется по решению совета директоров (наблюдательного совета) общества, если иное не предусмотрено уставом общества.

Общество вправе выпускать облигации. Облигация удостоверяет право ее владельца требовать погашения облигации (выплату номинальной стоимости или номинальной стоимости и процентов) в установленные сроки.

В решении о выпуске облигаций должны быть определены форма, сроки и иные условия погашения облигаций.

Облигация должна иметь номинальную стоимость. Номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размер уставного капитала общества либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для цели выпуска облигаций. Выпуск облигаций обществом допускается после полной оплаты уставного капитала общества.

Общество может выпускать облигации с единовременным сроком погашения или облигации со сроком погашения по сериям в оп-

ределенные сроки. Погашение облигаций может осуществляться в денежной форме или иным имуществом в соответствии с решением об их выпуске.

Общество вправе выпускать облигации, обеспеченные залогом определенного имущества общества, либо облигации под обеспечение, предоставленное обществу для целей выпуска облигаций третьими лицами, и облигации без обеспечения.

Выпуск облигаций без обеспечения допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества.

Облигации могут быть именными или на предъявителя. При выпуске именных облигаций общество обязано вести реестр их владельцев.

Утерянная именная облигация возобновляется обществом за разумную плату. Права владельца утерянной облигации на предъявителя восстанавливаются судом в порядке, установленном процессуальным законодательством РФ.

Общество вправе обусловить возможность досрочного погашения облигаций по желанию их владельцев. При этом в решении о выпуске облигаций должны быть определены стоимость погашения и срок, не ранее которого они могут быть предъявлены к досрочному погашению.

Общество не вправе размещать облигации и иные ценные бумаги, конвертируемые в акции общества, если количество объявленных акций общества определенных категорий и типов меньше количества акций этих категорий и типов, право на приобретение которых предоставляют такие ценные бумаги. Данную форму финансирования предпочитают использовать при начале реализации какого-либо проекта, эффективность которого очевидна для потенциальных инвесторов (или доказана инициатором проекта). При этом предприятие не должно быть убыточным или иметь задолженностей. В противном случае оно не вызовет доверия инвесторов, а следовательно, и их интереса к покупке облигаций.

Ограничения, накладываемые на данный источник Законом № 127-ФЗ [1]: ст. 63 «Последствия вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения» п. 1. «С даты вынесения арбитражным судом определения о введении наблюдения наступают следующие последствия: запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам»; п. 3 «Органы управления должника не вправе принимать решения: о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг, за исключением акций».

Ст. 81 «Последствия введения финансового оздоровления» п. 1. «С даты вынесения арбитражным судом определения о введении финансового оздоровления наступают следующие последствия запрещается выплата дивидендов и иных платежей по эмиссионным ценным бумагам».

Таблица 5

**Оценка эмиссии облигаций как источника финансирования
выбранным критериям**

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	Процесс эмиссии сложен и продолжителен
2	Нет	С целью быстроты реализации должна быть определена привлекательная доходность
3	Нет	Увеличиваются обязательства
4	Да	Возможно долгосрочное вложение полученных средств
5	Нет	Не предусматривается
6	Нет	Закон № 127-ФЗ

6. Кредит. Кредит – предоставление денег или товаров в долг, как правило, с уплатой процентов. Как стоимостная экономическая категория является неотъемлемым элементом товарно-денежных отношений. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, готовые вступить в экономические отношения [5].

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы: срочность, платность и возвратность.

Ограничения, накладываемые на данный источник Законом № 127-ФЗ: ст. 82. «Управление должником в ходе финансового оздоровления» п 4. «Должник не вправе без согласия административного управляющего совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок, которые влекут за собой получение займов (кредитов)».

7. Самофинансирование (внутренний рост). Самофинансирование – обязательное условие успешной хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Этот принцип базируется на полной окупаемости затрат по производству продукции и расширению производственно – технической базы предприятия. Он

Таблица 6

Оценка кредита как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	Недоверие банка кризисному предприятию
2	Нет	Повышенные риски банка при выдаче кредита кризисному предприятию отражаются на процентной ставке
3	Нет	Возникают дополнительные обязательства
4	Нет	Кризисному предприятию очень сложно получить долгосрочный кредит
5	Нет	Не предусматривается
6	Нет	Закон № 127-ФЗ

означает, что каждое предприятие покрывает свои текущие и капитальные затраты за счет собственных источников.

Смысл инвестирования средств в производство продукции состоит в получении чистого дохода и, если выручка превышает себестоимость, то предприятие получает его в виде прибыли. Прибыль и амортизационные отчисления являются результатом кругооборота средств, вложенных в производство, и относятся к собственным финансовым ресурсам предприятия, которыми они распоряжаются самостоятельно. Оптимальное использование амортизационных отчислений и прибыли по целевому назначению позволяет возобновить производство продукции на расширенной основе.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия – это многоцелевой источник финансирования его потребностей, но основные направления ее использования можно определить как накопление и потребление. Пропорции распределения прибыли на накопление и потребление определяют перспективы развития предприятия [6].

Амортизационные отчисления и часть прибыли, направляемая на накопление, составляют денежные ресурсы предприятия, используемые на его производственное и научно – техническое развитие, формирование финансовых активов – приобретение ценных бумаг, вклады в уставной капитал других предприятий и т. п. Другая часть прибыли, используемая на накопление, направляется на социальное развитие предприятия. Часть прибыли используется на потребление, в результате чего возникают финансовые отношения между предприятием и лицами, как занятыми, так и не занятыми на предприятии.

Поскольку финансы предприятия как отношения являются частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйствен-

ной деятельности, принципы их организации определяются основами хозяйственной деятельности предприятий. Исходя из этого, принципы организации финансов можно сформулировать следующим образом: самостоятельность в области финансовой деятельности, самофинансирование, заинтересованность в итогах финансово-хозяйственной деятельности, ответственность за ее результаты, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Таблица 7

Оценка самофинансирования как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	У кризисного предприятия нет возможности использовать внутренние ресурсы по причине их отсутствия
2	Да/Нет	Зависит от вида средств направляемых на эти цели
3	Да	Используется собственный капитал
4	Да	Возможно долгосрочное вложение средств
5	Нет	Не предусматривается
6	Да	Используется собственный капитал

8. Государственная финансовая поддержка. Регулируется Указом Президента РФ от 08.07.1994 № 1484 с изменениями от 13.04.1996 «О порядке предоставления финансовой поддержки предприятиям за счет средств федерального бюджета» и постановлением Правительства РФ от 17.07.1995 № 714.

Краткосрочная финансовая поддержка из средств федерального бюджета может предоставляться предприятиям, осуществляющим структурную перестройку производства, в виде ссуд на срок, не выходящий за пределы текущего финансового года, на возвратной основе и за плату в размере, обеспечивающем уплату процентов по государственному долгу. При наличии у предприятия, которому предоставляется краткосрочная финансовая поддержка, просроченной задолженности федеральному бюджету по налогам и налоговым платежам ему может быть предоставлена в установленном порядке отсрочка по уплате налогов.

Краткосрочная финансовая поддержка может предоставляться:

- на проведение структурной перестройки производства;
- для расчетов по целевым кредитам, направленным на закупку оборудования и материалов;

- на разработку, внедрение и приобретение новейших технологий, оборудования и материалов, в том числе за рубежом.
- на оплату труда работников предприятия может направляться не более 5 процентов предоставленной ссуды.

Краткосрочная финансовая поддержка предоставляется на основании решений Правительства РФ на вышеуказанные цели после заключения между предприятием и Министерством финансов РФ договора о предоставлении и возврата ссуды.

Таблица 8

Оценка государственной финансовой поддержки как источника финансирования выбранным критериям

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	Процесс получения средств достаточно сложен и требует оформления значительного количества документов
2	Да	Обычно средства, получаемые из этого источника достаточно дешевы в силу своей льготности
3	Нет	Несмотря на льготность, данный вид финансовой поддержки является краткосрочной ссудой, которая является обязательством
4	Нет	Поддержка носит краткосрочный характер
5	Да	Средства привлекаются под льготную процентную ставку
6	Да	Ограничений не предусматривается

9. Иностранные инвестиции. Регулируются Федеральным законом от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. 25.07.2002) «Об иностранных инвестициях в РФ».

Иностранная инвестиция – вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте РФ), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации. Иностранные инвестиции на территории РФ разрешено осуществлять в любых формах, не запрещенных законодательством РФ.

Сравнение в использовании различных видов источников финансирования инвестиций проведено нами в табл. 10:

Таблица 9

**Оценка иностранных инвестиций как источника финансирования
выбранным критериям**

Критерий	Соответствие	Причина
1	Нет	Иностранные инвесторы очень осторожны и предпочитают сначала тщательно изучить предприятие
2	Нет	Иностранные инвесторы обычно не вкладывают средства в предприятия с низкой рентабельностью
3	Да/Нет	Зависит от формы осуществления инвестиций
4	Нет	Долгосрочное вложение иностранных инвестиций возможно в основном только с перспективой перехода контрольного пакета в руки инвесторов
5	Нет	Не предусмотрено
6	Да/Нет	Зависит от формы осуществления инвестиций

Таблица 10

Преимущества и недостатки источников финансирования инвестиций

Наименование источника	Преимущества	Недостатки
Уставный капитал	- Доступность - Является собственными средствами предприятия	- Обычно используется в начале работы предприятия - Может быть небольшим по величине - Может быть неликвиден - Ограничения, накладываемые Законом № 127-ФЗ
Эмиссия акций	- Возможность применения практически в любое время - Может позволить привлечь необходимую сумму в полном объеме	- Возможность потерять контрольный пакет - Может возникнуть проблема размещения вновь выпущенных акций - Ограничения, накладываемые Законом № 127-ФЗ
Коммерческий кредит	- Позволяет устранить дефицит средств - Отсутствует затянута процедура оформления	- Возникновение дополнительных обязательств - Доступен только при устойчиво положительной деловой репутации предприятия

Продолжение таблицы 10

Лизинг	- Не ухудшает структуру баланса - Возможность использования оборудования без значительных затрат на приобретение - Возможность в дальнейшем выкупить взятое в лизинг оборудование - Возможность применения льгот	- Реализуется только в имущественной форме - Может быть усложнена схема сделки
Эмиссия облигаций	- Возможность привлечь необходимые средства в полном объеме - Не несет прямых рисков утраты контроля над предприятием	- Увеличивает задолженность предприятия - Могут возникнуть затруднения при размещении - Ограничения, накладываемые Законом № 127-ФЗ
Кредит банка	- Возможность привлечения необходимой суммы практически в любой момент	- Необходимость гарантийного обеспечения возврата займа - Кроме суммы основного долга приходится платить еще и проценты - В условиях кризиса банки неохотно предоставляют долгосрочные кредиты - Ограничения, накладываемые Законом № 127-ФЗ

Определим наиболее применимые источники финансирования и проведем их сравнительный анализ с целью выбора наиболее приемлемого.

1. Уставный капитал. Данный источник используется обычно на старте деятельности предприятия. Поэтому в ракурсе управления следует говорить об увеличении уставного капитала как источника финансирования. Однако данный источник финансирования только при эмиссии акций.

2. Государственная финансовая поддержка. Является привлекательным источником финансирования в силу наличия льгот, однако процедура ее получения чрезвычайно затянута.

3. Самофинансирование. Является одним из основных источников. Однако высвобождаемые резервы при использовании данного метода невелики и обычно не могут удовлетворить потребности предприятия-должника. Соответственно, его следует применять в сочетании с другими источниками.

4. Лизинг. Может быть как долгосрочным, так и краткосрочным. Позволяет пользоваться льготами. Не содержит ограничений по применению.

Приведем сравнение этих источников финансирования согласно выбранным критериям. Результаты сравнения сведены в табл. 11.

Таблица 11

Критериальный анализ наиболее применимых в антикризисном управлении источников финансирования

Источник/ Соответствие критерию	Уставный капитал	Государственная финансовая поддержка	Самофинансирование	Лизинг
1	Да	Нет	Нет	Да/Нет
2	Да	Да	Да/Нет	Да/Нет
3	Да	Нет	Да	Да/Нет
4	Да	Нет	Да	Да
5	Нет	Да	Нет	Да
6	Нет	Да	Да	Да

Таким образом, одним из наиболее приоритетных источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия является лизинг, так как одна из основных задач, которую приходится решать управляющему – обновление производственно-технической базы. Кроме того, он дает возможность применять гибкий подход при использовании его в качестве источника финансирования, так как существует возможность применения разнообразных лизинговых схем.

Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс РФ: Закон РФ от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. Федерального закона РФ, с изм. от 24 июля 2007 г.).
2. Налоговый кодекс РФ Закон РФ от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ. Ч. 2. Гл. 25 (с изм. от 24 июля 2007 г.).
3. Журавлев Ю.А., Якушев А.А. Совершенствование методики оптимизации возрастной структуры основных производственных фондов промышленных предприятий с учетом возможности применения различных схем финансирования / Современная экономика: проблемы и решения: сб. науч. и метод. тр. Вып. 3. Краснояр. гос. ун-т, 2008. С. 91–102.
4. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник для вузов. М.: Финансы; ЮНИТИ, 2007. 413 с.
5. Кадушин А, Михайлова Н. Лизинг: экономичный путь привлечения реальных инвестиций. М.: ЮНИТИ, 2006. 283 с.
6. Мальхин В.И. Финансовая математика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 274с.

Д. В. Буров, А. Г. Фурин

Теоретические подходы к формированию социально-рыночной модели экономики

Система отношений собственности и сложившиеся на ее основе структура форм собственности обуславливают цель функционирования и направление развития экономической системы, формируя ту или иную экономическую модель. Формы собственности являются одним из критериев социально-экономических преобразований, объединяя интересы различных субъектов экономики: граждан, социальных групп, фирм и государства.

Целью данной работы является рассмотрение процесса построения социально-рыночной модели экономики в контексте формирования форм собственности. Для достижения данной цели необходимо: рассмотреть тенденции развития собственности через призму анализа правового поля, регулирующего отношения собственности; изучить подходы к производству благ в контексте сложившихся форм собственности и предложить методику построения социально-рыночной модели.

Вопросы отношений собственности приобретают особую актуальность в условиях качественных преобразований экономических систем. Современное понимание категории собственности является результатом эволюции различных взглядов на протяжении всей истории становления экономической науки (табл. 1).

На наш взгляд, особый интерес представляет определение заслуженного экономиста России, профессора Г.В. Горланова о том, что «собственность – многомерное явление, включающее в себя не только экономическую и правовую, но еще целый ряд составляющих ис-

торического, экологического, политического, социального, духовно-го, психологического и другого подобного характера» [4, с. 7].

Таблица 1

**Определение собственности на различных этапах становления
экономической науки**

Определение	Источник
Собственность это право владения, пользования, распоряжения.	кодекс императора Юстиниана (V в.) «Римское право»
Собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом	кодекс императора Наполеона (1804 г.)
Собственность – исторически определенная форма присвоения материальных благ.	Советский энциклопедический словарь / Под ред. Прохорова А.М. Изд. 4-е, испр. М.: Советская энциклопедия, 1986. 1600 с.
Собственность – это исторически определенная форма присвоения людьми материальных благ в процессе их производства, обмена и потребления.	Экономическая теория: методические указания / Э.Н. Разнодежина. Ульяновск: УлГТУ, 2005. 44 с.
Собственность – отношение между человеком, группой или сообществом людей (субъектов), с одной стороны, и любой субстанцией материального мира (объектом), с другой стороны, заключающееся в постоянном или временном, частичном или полном отчуждении, отсоединении, присвоении объекта субъектом.	Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. № 4. С. 25–41.

Рассматривая процесс становления собственности в контексте российской экономики, необходимо изучить изменение нормативной базы (табл. 2).

Для выявления изменений в законодательстве о собственности, представляется важным детализировать содержание отдельных нормативно – правовых актов (табл. 3).

Таблица 2

**Основополагающие нормативные акты, «трансформирующие»
отношения собственности**

Период	Этап	Нормативная база
1	Плановая экономика	Конституция СССР (1990 г.), Конституция РСФСР (1992 г.), Гражданский кодекс РСФСР.
2	Переходный период	Ст. 8 п.2 Конституция РФ (1993 г.), ст. 212 Гражданский кодекс РФ.
3	Рыночная экономика	Ст. 8 п. 2 Конституция РФ (1993 г.), ст. 212 Гражданский кодекс РФ.

Таблица 3

**Содержание нормативно-правовых актов, регулирующих отношения
собственности**

Законодательный акт	Содержание
Конституция СССР (7 октября 1977 г.)	Глава 2. Экономическая система. Ст.10 Основу экономической системы СССР составляет социалистическая собственность на средства производства в форме государственной (общенародной) и колхозно-кооперативной собственности. Социалистической собственностью является также имущество профсоюзных и иных общественных организаций, необходимое им для осуществления уставных задач. Государство охраняет социалистическую собственность и создает условия для ее умножения. Никто не вправе использовать социалистическую собственность в целях личной наживы и в других корыстных целях. Ст. 12 Собственностью колхозов и других кооперативных организаций, их объединений являются средства производства и иное имущество, необходимое им для осуществления уставных задач. Ст.13 Основу личной собственности граждан СССР составляют трудовые доходы.
Конституция СССР (7 октября 1977 г.) (в ред. от 26 декабря 1990 г.)	Глава 2. Экономическая система. Ст. 10 Экономическая система СССР развивается на основе собственности советских граждан, коллективной и государственной собственности. Государство создает условия, необходимые для развития разнообразных форм собственности, и обеспечивает равную их защиту. Земля, ее недра, воды, растительный и животный мир в их естественном

	состоянии являются неотъемлемым достоянием народов, проживающих на данной территории, находятся в ведении Советов народных депутатов и предоставляются для использования гражданам, предприятиям, учреждениям и организациям.
Конституция РФ (12 декабря 1993 г.)	Глава 1. Основы конституционного строя. Ст. 8 п. 2. В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности
Закон о собственности в РСФСР (24 декабря 1990 г. № 444-1)	Ст. 2 Право собственности. 2. Собственник по своему усмотрению владеет, пользуется и распоряжается принадлежащим ему имуществом. Собственник может передавать свои правомочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом другому лицу, использовать имущество в качестве предмета залога или обременять его иным способом, передавать свое имущество в собственность или управление другому лицу, а также вправе совершать в отношении своего имущества любые действия, не противоречащие закону. Он может использовать имущество для осуществления любой предпринимательской или иной деятельности, не запрещенной законом. 3. Имущество может находиться в частной, государственной, муниципальной собственности, а также в собственности общественных объединений (организаций). Установление государством в какой бы то ни было форме ограничений или преимуществ в осуществлении права собственности в зависимости от нахождения имущества в частной, государственной, муниципальной собственности и собственности общественных объединений (организаций) не допускается. 4. Объектами права собственности могут быть предприятия, имущественные комплексы, земельные участки, горные отводы, здания, сооружения, оборудование, сырье и материалы, деньги, ценные бумаги, другое имущество производственного, потребительского, социального, культурного и иного назначения, а также продукты интеллектуального и творческого труда.

Гражданский кодекс РСФСР (утвержден ВС РСФСР 11 июня 1964 года)	Раздел II Право собственности. Глава 7. Общие положения. Ст. 93 Собственность социалистическая и личная. Социалистической собственностью является: государственная (общенародная) собственность; колхозно-кооперативная собственность; собственность профсоюзных и иных общественных организаций. Государство охраняет социалистическую собственность и создает условия для ее преумножения. Никто не вправе использовать социалистическую собственность в целях личной наживы и в других корыстных целях. Основу личной собственности граждан составляют трудовые доходы. Личная собственность служит одним из средств удовлетворения потребностей граждан. Личная собственность граждан и право ее наследования охраняются государством. Имущество, находящееся в личной собственности граждан, не должно служить для извлечения нетрудовых доходов, использоваться в ущерб интересам общества. Ст. 105. Объекты права личной собственности граждан. В личной собственности граждан могут находиться предметы обихода, личного потребления, удобства и подсобного домашнего хозяйства, жилой дом и трудовые сбережения.
Гражданский кодекс РФ (принят Государственной Думой 21 октября 1994 года)	Ст. 212. Субъекты права собственности. 1. В Российской Федерации признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. 2. Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований. 4. Права всех собственников защищаются равным образом. Ст. 213. Право собственности граждан и юридических лиц 1. В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам.

	<p>Ст. 214. Право государственной собственности</p> <p>1. Государственной собственностью в Российской Федерации является имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность), и имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам Российской Федерации – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта Российской Федерации).</p> <p>2. Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью.</p> <p>Ст. 215. Право муниципальной собственности</p> <p>1. Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью.</p>
--	--

Содержание табл. 3 в полной мере отражает процесс становления нормативно-правовой базы по вопросам собственности, тем самым, определяя приоритет той или иной формы собственности на современном этапе.

Система отношений собственности и структура ее формирования занимают базисное место в формировании российской модели социально-рыночной экономики, которая характеризуется согласованием экономических и социальных начал, лежащих в её основе и демонстрирующей необходимость активной роли государства не только в регулировании экономических процессов, но и в решении задач социального развития общества. В контексте экономики общественного сектора рациональное сочетание элементов социальной и рыночной экономики осуществляется посредством распределения и аккумуляции услуг, производимых в отраслях социальной сферы. Поэтому важным критерием формирования модели является эффективность функционирования на рынке социальных услуг [3, с. 391]. Систему отношений на рынке социальных услуг в контексте всех стадий движения общественного продукта следует рассматривать как с позиции социального, так и экономического (рыночного) подхода, поскольку только при их оптимальном сочетании формируется эффективная модель социально-рыночной экономики (рис. 1).

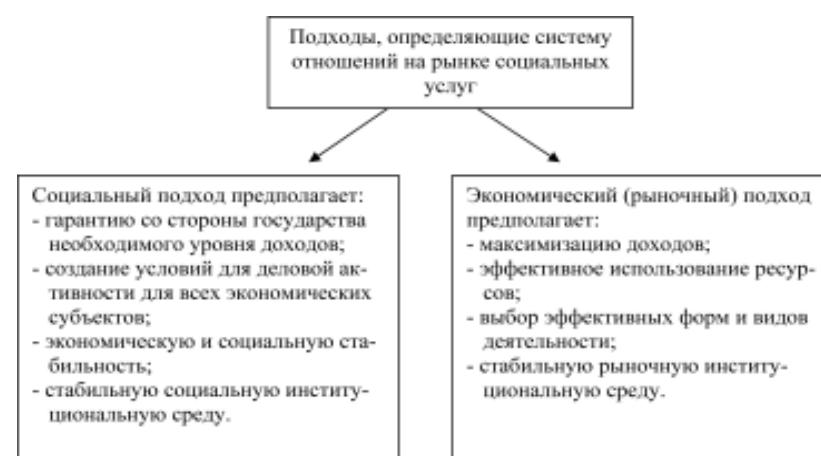


Рис. 1. Характеристика подходов системы отношений на рынке социальных услуг

К одним из основных благ на рынке социальных услуг относятся образование, здравоохранение, культура и другие услуги отраслей социально-культурной сферы, которые:

- характеризуются совместным потреблением;
- определяются высоким уровнем исключаемости и убываемости объема и количества потребления [2].

Данные блага производятся как государством, так и частными структурами, что предполагает существование и социального и рыночного эффекта. Как известно, социальные услуги, как и другие блага, проходят четыре стадии (производство, распределение, обмен и потребление), которые предполагают существование социальных и экономических отношений. Каждая стадия движения социально значимого блага в контексте социального и экономического подхода характеризуется определенными преимуществами и недостатками, связанными с особенностями функционирования на рынке социальных услуг основных субъектов: государства и рынка. Социально значимое благо обладает свойствами частного исключаемого блага и свойствами общественного блага благодаря положительному эффекту, поэтому социально значимые блага иногда называют частными благами, потребление которых – вопрос, представляющий общественный интерес. В отношении этих благ рынок функционирует эффективно и позволяет достичь оптимума по Парето, когда рассматривается сово-

купность индивидов. Если потребитель совершенно «независим», т.е. если функция общественного благосостояния строго индивидуалистическая, то для данного распределения ресурсов рыночное равновесие соответствует максимуму общественного благосостояния. Государство может предполагать, что индивиды не могут сами правильно судить о своем благосостоянии, поэтому следует различать так называемые «социальные» предпочтения, которые могут предъявлять индивиды при полной информированности, к реализации которых должно стремиться государство. Противоречивая природа социально значимого блага является предпосылкой создания противоречия между индивидуальными и общественными потребностями в отношении потребления и использования данной категории благ. Возникает необходимость государственного вмешательства для разрешения этой проблемы в пользу общественных предпочтений и установления обязательного порядка потребления социально значимых благ. Поэтому, с одной стороны, государственное вмешательство обеспечивает уменьшение нерациональности со стороны, как потребителей, так и производителей; с другой — возникает опасность установления патерналистского деспотизма [1, с. 78]. Степень директивного влияния во многом и определяет эффективность функционирования рынка и государства, которая лежит в основе формирования справедливой модели социально-рыночной экономики (рис. 2). Формирование социально-рыночной модели как сложной структурированной системы, состоящей из двух основных подсистем (рыночной и социальной), предполагает не только наличие множества составляющих ее элементов, но и порядок, и способ объединения этих частей в единое целое (модель). Все элементы системы находятся в определенных соотношениях друг с другом определяя структуру системы.

Внедрение социального и экономического подходов в методику формирования модели социально-рыночной экономики, предполагает возможность использования модели «черного ящика» (рис. 3).

Модель «черного ящика» описывает взаимодействие системы и внешней среды, где система характеризуется входом и выходом. Вход системы — это воздействие на систему со стороны внешней среды, а выход — это воздействие оказываемое системой на окружающую среду, с учетом входных параметров. Модель «черного ящика» используется в том случае, когда внутреннее устройство системы не достаточно известно или не представляет интереса. Предположение об использовании данной модели заключается в том, что хотя нам и известно содержание «черного ящика» (национальная политика, форма и концентрация соб-



с т а д и я	Критерий, характеризующий стадию движения общественного продукта.		с т а д и я
	положительный	отрицательный	
1	Производство социальных услуг основано на государственных стандартах.	Неэффективное использование бюджетных средств.	1
2	Централизованное распределение предполагает больше возможностей для удовлетворения социальных потребностей.	Объемы произведенных благ в процессе распределения не всегда соответствуют потребностям общества.	2
3	В процессе обмена между потребителями и государством реализуется «социальная» роль государства.	Отсутствие эффективных инструментов рыночного механизма товарообмена.	3
4	Общественные блага характеризуются неисключаемостью, что создает возможности для совместного потребления.	Нерациональное и неэкономное потребление «бесплатных» услуг потребителем.	4

(стадии движения общественного продукта: 1 — производство, 2 — распределение, 3 — обмен, 4 — потребление)

Рис. 2. Параметры, определяющие построение социально-рыночной модели

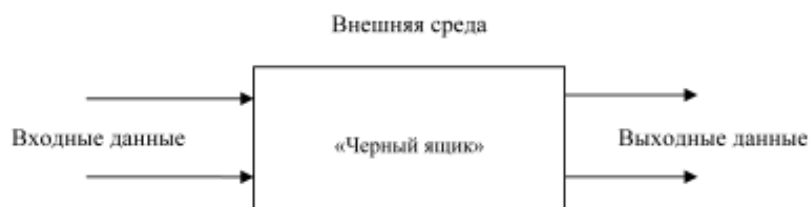


Рис. 3. Модель «черного ящика»

ственности, роль государства, гарантии обеспечения свобод, конкуренция и т.д.) мы не берем их во внимание, поскольку сама экономика характеризуется нестабильностью и неопределенностью. Предполагая, что нам известны входные данные (параметры, определяющие структуру социального и экономического подхода), мы можем смоделировать возможные результаты (конкретную модель).

Взаимодействие преимуществ и недостатков социального и рыночного подходов на входе модели дают оптимальное сочетание эффектов на выходе (социальная справедливость и экономическая эффективность), что является базисом построения оптимальной модели социально-рыночной экономики (рис. 4).

Гипотетически сформированная модель социально-рыночной экономики на основе параметров социального и экономического подходов, позволяет обеспечить эффективную реализацию функций «надстроечных элементов»:

1. Установление и поддержание соответствующего правового режима.
2. Свободное развитие личности и гарантий равенства.
3. Гарантия частной собственности.
4. Развитие эффективной конкуренции.
5. Минимизация провалов рынка.
6. Проведение стабилизационной и структурной политики.
7. Снижение затрат на производство социальных услуг, как со стороны покупателя, так и со стороны производителя.
8. Реализация государством микровоспроизводственной функции.

Таким образом, построение социально-рыночной модели экономики, определяется комплементарностью социального и экономического подходов, реализация которых предполагает рациональное распределение прав собственности экономических агентов на всех

п
а
р
а
м
е
т
р
с
и
с
т
е
м
а

б
а
з
и
с
н
а
д
с
т
р
о
й
к
а

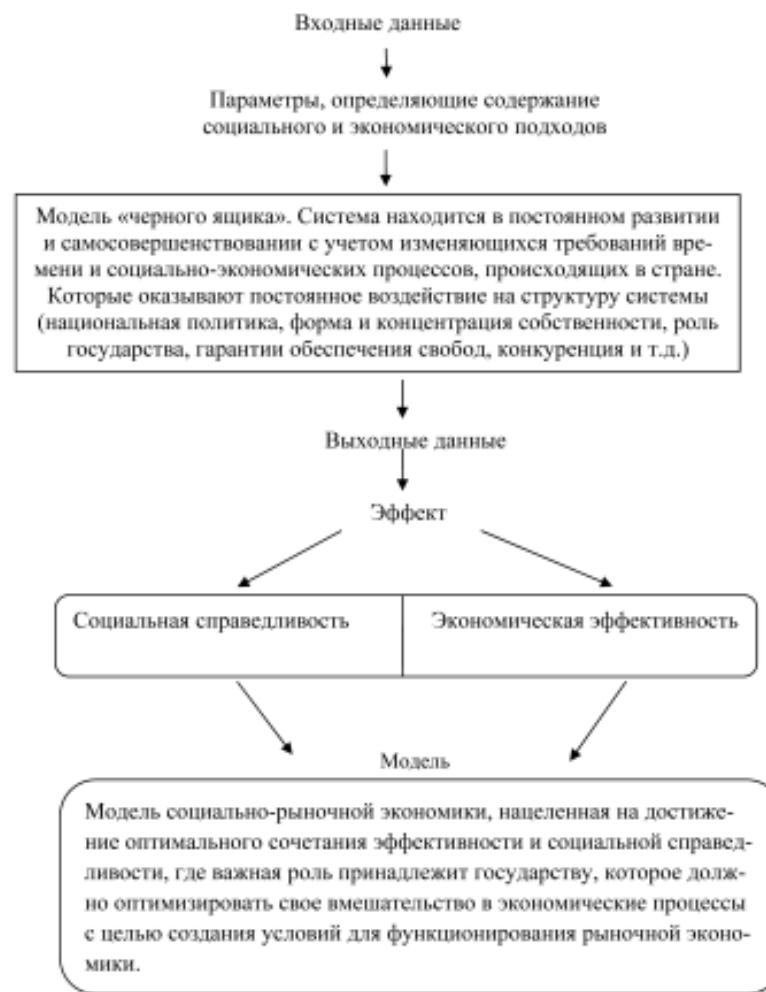


Рис. 4. Построение социально-рыночной системы в контексте применения модели «черного ящика»

стадиях создания и движения общественного продукта. При этом важным направлением реализации функций государства является достижение положительного эффекта на рынке социальных услуг, что во многом будет определять эффективность построения социально-рыночной модели экономики, которая предполагает максимальное совпадение интересов, как государства, так и рынка.

Список использованной литературы

1. Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2008. 345 с.
2. Ларионова Н.И., Моспанова Е.В. Формирование рынка социальных услуг в общественном секторе экономики сельских территорий РМЭ // Экономический Вестник Республики Татарстан. 2007. № 4. С. 76–81.
3. Фурин А.Г. Рынок социальных услуг в контексте показателей региона // Актуальные проблемы современной экономики России. Международная научно-практическая конференция. Сборник Материалов. Казань: Изд-во НПК «Рост», 2007. С. 390–395.
4. Шихвердиев А.П., Белецкий В.М. Собственность в системе реформирования экономики // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. / Сыктывкарский государственный университет. Электрон. вестник. Сыктывкар: СыктГУ, 2006. № 2. С. 6–12.

Р. Р. Валиуллин,
соискатель Академии управления «ТИСБИ»

**Совершенствование процедур финансового анализа
в процессе антикризисного управления**

В условиях нарастающего глобального финансового кризиса особую актуальность приобретают вопросы диагностики финансового состояния предприятий и организаций, процедура которой оговаривается в руководящих документах для арбитражных управляющих, а также подзаконных актах к федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)». Предлагаемые в них индикаторы апробированы и применяются в практике арбитражных управляющих более 10 лет, однако получаемая с их помощью картина финансового состояния предприятия не всегда отражает реальное положение дел.

В первую очередь рассмотрим рекомендуемый законодательством порядок проведения финансового анализа. Согласно действующим нормативно-правовым документам, при проведении финансового анализа арбитражный управляющий анализирует финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках [1]. При проведении финансового анализа арбитражный управляющий должен руководствоваться принципами полноты и достоверности, в соответствии с которыми в ходе финансового анализа используются документально подтвержденные полные данные, а заключения и выводы основываются на расчетах и реальных фактах.

Нормативные документы устанавливают используемые в рамках финансового анализа индикаторы, начиная от динамики валюты баланса и скорректированной стоимости внеоборотных активов и за-

канчивая следующими коэффициентами, характеризующими финансовое состояние:

- 1) коэффициент абсолютной ликвидности;
- 2) коэффициент текущей ликвидности;
- 3) показатель обеспеченности обязательств должника его активами;
- 4) степень платежеспособности по текущим обязательствам;
- 5) коэффициент автономии;
- 6) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- 7) доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах;
- 8) показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам;
- 9) рентабельность активов;
- 10) норма чистой прибыли.

Как видим из приведенного перечня, анализ финансового состояния предприятия основывается всего на трех типах коэффициентов: показателях платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности, в то время как согласно теории анализа финансово-хозяйственной деятельности должны также анализироваться показатели, характеризующие деловую активность и ликвидность предприятия. Кроме того, из перечисленных десяти коэффициентов четыре оценивают платежеспособность, четыре — финансовую устойчивость, и только два — рентабельность предприятия. Такое соотношение противоречит принципам сбалансированности, в результате соотношение коэффициентов устойчивости-эффективности составляет 8—2.

В то же время известно, что при отсутствии качественных изменений в деятельности организации повышение ее устойчивости приводит к снижению эффективности деятельности, так как в этом случае ресурсы предприятия выводятся из оборота и аккумулируются им в качестве обеспечения под возможные требования кредиторов. Именно к такому поведению толкают предприятия нормативы рекомендованные для оценки его финансового состояния. В условиях системного кризиса такое поведение однозначно приведет к банкротству предприятия, так как вместо того, чтобы использовать рыночные возможности, оно складывает деньги в виде активов, не заботясь об эффективности их использования.

Более того, правительство Российской Федерации в текущих кризисных условиях оценивает отечественные предприятия не по уровню финансовой устойчивости, а по количеству рабочих мест, годовым

оборотам, ритмичности производства и выплат поставщикам, доле рынка. Таким образом, в условиях кризиса значение имеет рыночная позиция предприятия, а не только его финансовая устойчивость и платежеспособность. В связи с этим мы предлагаем увеличить количество коэффициентов до 12 с целью их равномерного распределения по категориям финансовая устойчивость → платежеспособность → рентабельность → деловая активность в формате 3—3—3—3. Следовательно, представляется целесообразным увеличить число показателей рентабельности, включить характеристики оборачиваемости (деловая активность) и сократить по одному из показателей финансовой устойчивости и платежеспособности.

Помимо расчета перечисленных коэффициентов в процессе антикризисного управления арбитражным управляющим рекомендуется проводить анализ хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, его положения на товарных и иных рынках в разрезе внутренних и внешних условий. При этом к внешним условиям относят:

- влияние государственной денежно-кредитной политики;
- особенности государственного регулирования отрасли;
- сезонные факторы и их влияние на деятельность предприятия;
- исполнение государственного оборонного заказа;
- наличие мобилизационных мощностей;
- наличие имущества ограниченного оборота;
- необходимость осуществления дорогостоящих природоохранных мероприятий;
- географическое положение, экономические условия региона, налоговые условия региона;
- имеющиеся торговые ограничения, финансовое стимулирование.

Перечисленные факторы являются, естественно, достаточно значимыми, однако среди них нет ни одного, рассматривающего рыночные характеристики внешней среды предприятия. Так, не рассматривается принадлежащая предприятию доля рынка, перспективы реализации выпускаемой предприятием продукции или оказываемых услуг, не говоря о таких характеристиках, как лояльность покупателей и значимость организации на региональном рынке. Кроме того, необходимо учесть состояние таких значимых внешних переменных, как стабильность банковского сектора. Это соображение продиктовано тем, что и кризис 1998, и кризис 2008 года сопровождаются трудностями в банковской системе. А недействующая или некорректно фун-

кционирующая банковская система серьезно затрудняет обеспечение вывода предприятий из кризиса.

Аналогичная по составу показателей ситуация сложилась и в отношении внутренних факторов, в числе которых рекомендуется оценивать следующие:

- основные направления деятельности, текущие и планируемые объемы производства;
- загрузка производственных мощностей;
- объекты непроектной сферы и затраты на их содержание;
- основные объекты незавершенного строительства;
- перечень структурных подразделений и схема структуры управления предприятием;
- численность работников, включая численность каждого структурного подразделения, фонд оплаты труда работников предприятия, средняя заработная плата;
- характеристика учетной политики должника, в том числе анализ учетной политики для целей налогообложения;
- все направления (виды) деятельности, осуществляемые предприятием в течение не менее чем двухлетнего периода;
- анализ рынков, на которых осуществляется деятельность должника, представляет собой анализ данных о поставщиках и потребителях (контрагентах).

Приведенный перечень внутренних переменных деятельности предприятия позволяет сделать вывод о том, что серьезных выводов о внутренних переменных организации на основании перечисленных показателей сделать практически невозможно; более того, некоторые из них характеризуют как раз внешнюю сторону деятельности предприятия. Представляется целесообразным при анализе внутренних переменных организации рассматривать, помимо характеристик производственной базы, такие параметры, как количественный и качественный баланс работающих, в том числе по уровню квалификации; уровень «шума» в организационных коммуникациях, потери рабочего времени, уровень горизонтального и вертикального взаимодействия и т.п. В этом случае аналитик получит адекватную картину происходящего внутри организации.

Оценку внутренних и внешних переменных, по нашему мнению, необходимо проводить по двум направлениям. Во-первых, целесообразно провести классический SWOT-анализ, как это предлагалось рядом отечественных авторов, с целью выявления «точек роста» на кри-

зисном предприятии. Именно на развитии этих перспективных направлений необходимо сосредоточиться в условиях ограниченности ресурсов, являющихся неперенным атрибутом любого кризиса. Во-вторых, точную картину существующего положения вещей может дать оценка оказавшегося в кризисе бизнеса как действующего предприятия, для чего целесообразно использовать методики, применяемые при оценке бизнеса. Использование двух предложенных инструментов позволит составить детальное и адекватное представление о реальном положении дел кризисного предприятия с учетом переменных внутренней и внешней среды.

Наконец, нормативные документы предъявляют требования к анализу активов и пассивов кризисного предприятия. Анализ активов проводится в целях оценки эффективности их использования, выявления внутрихозяйственных резервов обеспечения восстановления платежеспособности, оценки ликвидности активов, степени их участия в хозяйственном обороте, выявления имущества и имущественных прав, приобретенных на заведомо невыгодных условиях, оценки возможности возврата отчужденного имущества, внесенного в качестве финансовых вложений. При этом анализ внеоборотных активов подразумевает анализ нематериальных активов, основных средств, незавершенного строительства, доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений и иных активов данной категории; а анализ оборотных — анализ запасов, налога на добавленную стоимость, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений, прочих оборотных активов. По результатам анализа должны быть сделаны выводы о динамике и структуре активов предприятия, что позволит строить прогнозы относительно перспектив их использования.

Аналогичный анализ проводится и в отношении пассивов. По результатам анализа пассивов определяются основные тенденции движения и структуры собственного капитала и обязательств организации. При этом внимание уделяется поквартальному изменению состава и величины обязательств в течение не менее чем 2-летнего периода; обоснованности обязательств, в том числе обоснованность задолженности по обязательным платежам; обоснованность деления обязательств на основной долг и санкции; обязательствам, возникновение которых может быть оспорено; а также возможности реструктуризации обязательств по срокам исполнения путем заключения соответствующего соглашения с кредиторами. Все перечисленные составляющие достаточно значимы, таким образом, процедура ана-

лиза активов и пассивов вполне удовлетворяет требованиям антикризисного управления.

В соответствии с изложенным выше, эффективная процедура финансового анализа в процессе антикризисного управления включает в себя три направления. Во-первых, проводится коэффициентный анализ по данным отчетности предприятия, основанный на применении индикаторов финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности и деловой активности в равной мере. Во-вторых, проводится анализ динамики и структуры активов и пассивов в соответствии с рекомендациями действующих нормативных документов. В-третьих, необходимо провести стратегический анализ в форме как минимум SWOT-анализа, а также анализ стоимости действующего предприятия. Целью анализа финансового состояния предприятия в такой форме является не вывод о платежеспособности предприятия, а в целом информация по его рыночной позиции, что в большей степени соответствует потребностям управления предприятием в условиях кризиса.

Список использованной литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» от 25 июня 2003 г.
2. Свириденко О.М. Назначение и цели института банкротства в хозяйственном обороте // Право и экономика. 2003. № 3.

В. И. Варламов,
кандидат экономических наук

В. И. Крук,
ФГУП «Рособоронэкспорт»

С. А. Погромский,
ФГУП «Рособоронэкспорт»

Анализ актуальных проблем обеспечения безопасности договорной и контрактной работы и обоснование путей их решения

Обеспечение безопасности на этапе выполнения договорных и контрактных обязательств является одним из важных направлений деятельности всех субъектов и участников ВТС (далее – хозяйствующий субъект (ХС))¹.

Основной целью данной статьи является анализ актуальных проблем обеспечения безопасности договорной контрактной работы и обоснование путей их решения на основе разработки и внедрения современных механизмов комплексного обеспечения безопасности производственных процессов, осуществляемых субъектами ВТС и производителями продукции военного назначения (ПВН), в новых организационно-правовых формах, экономической обстановке и изменяющихся конкурентных условиях на региональных рынках вооружения.

¹ Под хозяйствующим субъектом (ХС) понимается субъект, имеющий право деятельности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Актуальность вопроса вызвана:

1. Мировым финансовым кризисом.
2. Реформированием мировой финансовой системы.

3. Ужесточением конкуренции на мировом рынке вооружения, в том числе недобросовестной. Расширением и трансформацией недобросовестной конкуренции до уровня незаконной предпринимательской деятельности.

4. Политическим и финансово-экономическим давлением ряда иностранных государств на Россию, а также на те страны, которые являются заказчиками российской ПВН.

5. Активизацией деятельности конкурентов по подрыву деловой репутации и дискредитации деятельности ХС в российских и зарубежных средствах массовой информации и т.д.

В настоящее время работа по обеспечению безопасности договорной и контрактной работы ХС должна быть организована в соответствии с Концепцией безопасности ХС, приказами и другими руководящими документами. В Концепции сформулированы угрозы интересам ХС. Программа реализации Концепции содержит основные направления и мероприятия по обеспечению безопасности ХС во взаимосвязи с его бизнес-процессами при исполнении договорных и контрактных обязательств.

Основным содержанием внешнеэкономической деятельности уполномоченных российских организаций в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС) является осуществление сделок в отношении продукции военного назначения, которые оформляются международными контрактами на поставку (купля-продажа) ПВН и лишь незначительная часть сопровождается перемещением товаров по специальным разрешениям Правительства РФ без заключения контрактов (выставки, демонстрация). Реализация типовой коммерческой сделки в отношении ПВН проходит последовательные этапы, требующие получения соответствующих разрешений уполномоченных государственных органов на их осуществление.

В соответствии со ст. 24 Указа Президента Российской Федерации от 10 сентября 2005 года № 1062 для моделирования и описания производственных процессов в данной сфере деятельности ХС можно выделить следующие направления:

- реализация обязательств перед иностранным заказчиком;
- лицензирование ввоза и вывоза продукции военного назначения;

- проведение взаиморасчетов с иностранным заказчиком и российскими организациями — разработчиками и производителями продукции военного назначения.

Для применения принципов процессного подхода при разработке комплексной системы безопасности субъекта ВТС, условно, упомянутые выше направления можно представить в виде трех этапов, описывающих его основную деятельность. Данные этапы с описанием процессов и подпроцессов следующие:

Первый этап включает основной процесс «Производство ПВН» и состоит из следующих подпроцессов:

1. Разработка производственных и иных планов работы ХС.
2. Получение аванса, открытие аккредитива и т.д. (в зависимости от форм расчета и условий платежа).
3. Определение смежников, подбор ресурсов и т.д.
4. Само производство, ремонт ПВН и его страхование на весь период.
5. Логистическая поддержка всего процесса и т.д.

Заключение договора комиссии с государственным посредником определяет начало первого этапа. В данном договоре изготовитель ПВН дает поручение государственному посреднику на заключение от своего имени, но в интересах и за счет данного предприятия одну или несколько сделок, связанных с экспортом продукции военного назначения. На основании предоставленных по договору комиссии полномочий государственный посредник заключает контракт с инозаказчиком. Основная работа начинается после вступления контракта в силу. Первый этап завершается поставкой ПВН (в соответствии с Инкотермс-2000, публикация № 560, 1999, Париж, Франция).

Второй этап включает основной процесс «Лицензирование ввоза и вывоза продукции военного назначения». Он состоит из следующих подпроцессов:

1. Получение лицензий на ввоз или вывоз.
2. Таможенное оформление.
3. Оплата пошлин и сборов, платежей связанных с выполнением контракта, которые налагаются на основании действующих в стране законодательства и/или регламентирующих документов.
4. Перемещение через российскую таможенную границу ПВН.

Начинается второй этап с даты получения уведомления о вступлении контракта в силу и завершается подписанием Акта окончательной приемки.

Третий этап включает основной процесс «Проведение взаиморасчетов с иностранным заказчиком и российскими организациями — разработчиками и производителями продукции военного назначения».

Начинается третий этап с момента открытия аккредитива, перечисления авансовых платежей и завершается исполнением обязательств по контракту. Он состоит из следующих подпроцессов:

1. Открытие контр-гарантии надлежащего исполнения контракта.
2. Получение банковской гарантии надлежащего исполнения контракта.
3. Обслуживание гарантийного периода.
4. Завершение всех банковских процедур и платежей.
5. Оплата комиссионных госпреднику.

В зависимости от характера внешнеэкономической сделки и ее объекта (определенного вида продукции военного назначения) можно определить их конкретные виды, каждый из которых имеет свой режим правового регулирования. Следует сказать, что в каждом режиме существуют как основные элементы обеспечения безопасности, так и свои особенности.

Выполнение договорных и контрактных обязательств, условно, состоит собственно из производства ПВН, ее передачи инозаказчику, а также организации и осуществлении расчетов.

На каждом из этапов существует ряд объективных и субъективных факторов способных определенным образом влиять как на процессы, протекающие на каждом этапе, так и на конечный результат самого этапа.

Конечные результаты каждого этапа следующие:

Производство:

- своевременное изготовление ПВН с заданными характеристиками;
- качество продукции;
- своевременная отгрузка ПВН инозаказчику.

Лицензирование ввоза-вывоза, транспортировка:

- своевременная доставка ПВН инозаказчику;
- законность перемещения ПВН;
- сохранность ПВН, в том числе его качества.

Расчеты: своевременное и полное получение средств за изготовленную и поставленную ПВН.

Анализ показывает, что объективность и субъективность факторов меняется в зависимости от принадлежности их к хозяйствующему субъекту, участвующему в основном процессе. Так, в качестве примера

можно рассмотреть процесс изготовления продукции военного назначения в производственной кооперации. Для участников производственной кооперации процесс перемещения имущества регламентирован нормативными документами и является субъективным, так как решение о той или иной схеме его перемещения принимается соответствующими руководителями с целью получения максимальной выгоды. Следовательно, для данной категории хозяйствующих субъектов результат завершения процесса относится к коммерческим рискам, то есть к сфере риск-менеджмента. Для субъектов ВТС результат данного процесса имеет объективный характер и принимает, соответственно, форму опасности или угрозы. То есть непосредственно относится к компетенции сферы деятельности структур безопасности хозяйствующего субъекта.

В тоже время субъективные решения структурных подразделений ХС могут перевести их коммерческие риски в опасность или угрозы срыва исполнения контрактных обязательств ХС, не только в рамках отдельной сделки, но и на уровне торговых отношений с партнером или даже с рядом партнеров. Одной из особенностей процесса исполнения контрактных обязательств является большой объем деловой переписки и передача документов, относящихся к исполняемым обязательствам, хозяйствующим субъектам, участвующим в сделке, в том числе и иностранным. В связи с повторным введением Государственным департаментом США санкций в отношении госпредника и ряда его иностранных партнеров, данная особенность перерастает в проблему, так как требует закрытия коммерческой информации при одновременном ограничении количества каналов ее передачи.

Придание режиму «Коммерческая тайна» охранных функций в отношении ноу-хау (производственных секретов) производителей ПВН, а также проведение изменения законодательства РФ в области защиты персональных данных значительно повышают роль информационной безопасности в системе обеспечения безопасности выполнения договорных и контрактных обязательств.

Все это придает особую значимость информационной безопасности в сфере обеспечения безопасности договорной и контрактной работы.

Субъективизм понятия риска в коммерческой деятельности придает особую роль личности, участвующей в ней. Компетентность и лояльность персонала и руководителя имеют существенное значение при принятии решения о выборе того или иного сценария развития событий производственного процесса. Поэтому элементы физичес-

кой безопасности включены в комплексную систему обеспечения безопасности договорной контрактной работы.

К актуальным проблемам обеспечения безопасности договорной и контрактной работы, по нашему мнению, относятся следующие.

1. Осуществление мероприятий по предупреждению возможных угроз интересам ХС на этапе производства продукции военного назначения. Включение вопросов безопасности в производственные процессы всех участвующих структурных подразделений.

2. Значительная зависимость национального оборонно-промышленного комплекса от импортных комплектующих (страны СНГ).

3. Повсеместное внедрение режимов, позволяющих организовать безусловное противодействие утечке сведений, составляющих государственную, коммерческую и иную охраняемую законом тайну.

4. Несвоевременные или неполные платежи инозаказчиков за поставленную продукцию.

5. Отсутствие на территории Российской Федерации специализированных портов для отгрузки продукции военного назначения.

6. Снижение конкурентоспособности российской ПВН, прежде всего, по причине снижения качества и объемов ее промышленного производства.

Эта проблема обусловлена следующими факторами:

- износ активной части основных производственных фондов в оборонной промышленности;
- неполная загрузка ряда предприятий;
- низкая рентабельность производства вооружения на ряде предприятий;
- низкий темп обновления основного производственного оборудования;
- критическое состояние испытательно-экспериментальной, лабораторной и стендовой базы на ряде предприятий.
- организационные и финансовые проблемы НИОКР ряда образцов ВВТ;
- острая нехватка кадров, особенно рабочих и инженерно-технических специальностей.

Эти и другие факторы существенно снижают качество производимого вооружения, приводят к существенным затратам на устранение дефектов ПВН.

7. Недостаточная эффективность взаимодействия с органами исполнительной власти, производителями и другими субъектами ВТС.

Ключевую роль в выявлении, предупреждении и пресечении угроз безопасности играют вопросы взаимодействия хозяйствующего субъекта с органами государственной власти, госпосредником, государственной корпорацией «Ростехнологии», предприятиями ОПК, а также на уровне структурных подразделений ХС.

Только объединив и скоординировав усилия, можно существенно продвинуться в вопросах обеспечения безопасности договорной и контрактной работы ХС.

Отдельно следует сказать о реструктуризации ХС, включающей слияния и поглощения, образование холдингов, корпораций, объединений, смена форм собственности и связанные с этим разрыв производственных и кооперационных связей, временная потеря управляемости, связанная со сменой системы руководства, нарушение науки финансирования, потеря заказчиков, разрыв производства и др.

Все это, несомненно, вносит новые элементы в вопросы обеспечения безопасности контрактной и договорной работы, а также в решении других актуальных задач.

Каковы же основные пути решения актуальных проблем обеспечения безопасности договорной и контрактной работы?

I. Во-первых, необходимо повысить качество и эффективность осуществления процессов выявления, предупреждения и противодействия угрозам на следующих этапах.

1. На этапе производства ПВН важную роль имеет:

- проверка информации, полученной от представительств за рубежом и ее умелое использование;
- прогнозирование ситуации с платежеспособностью инозаказчиков и информирование руководства ХС;
- информационно-аналитическая работа по анализу состояния оборонных отраслей;
- ведение баз данных о финансовой устойчивости, деловой состоятельности партнеров ХС, государственных и частных предприятий и других хозяйственных обществ;
- сопровождение информационной поддержки в зарубежных и российских СМИ деятельности ХС и российского ОПК;
- ведение досье по странам и планирование основных мероприятий. Установление деловых связей с потенциальными инозаказчиками (экспортерами) и инструментов взаимодействия.

- обеспечение безопасности организации проведения инспекции (проверок) по контролю за ходом исполнения договорных и контрактных обязательств.

Необходимо акцентировать внимание еще на одной проблеме.

Одним из каналов утечки информации в ходе проведения контрактной и договорной работы могут служить организуемые инспекции инозаказчиками хода выполнения обязательств ХС по контрактам, на территориях российского ОПК, полигонах и спецплощадях Минобороны России. Во время таких инспекций, представители инозаказчика, как правило, под видом уточнения некоторых технических характеристик пытаются получить данные выходящие за рамки, определенные контрактными документами. Неосторожные и несанкционированные высказывания представителей промышленности в ходе технических консультаций о параметрах новых разработок или лучших разработках собственного завода, лучших величинах стоимости изделий по отношению к стоимости других российских производителей позволяют представителям инозаказчика делать определенные выводы и использовать для конкурентной борьбы между российских заводов.

2. На этапе лицензирования ввоза-вывоза (транспортировки) ПВН:

- обеспечение проверки соответствия законодательству РФ произведенного ПВН договорным и контрактным документам ХС, общепризнанным принципам и нормам международного права, Уставу ХС, требованиям по обеспечению защиты государственной и коммерческой тайны;
- усиление контрпропагандистской направленности в деятельности ХС и системы ВТС России с иностранными государствами;
- сопровождение информационной поддержки в зарубежной и российской СМИ производственной деятельности ХС;
- обеспечение безопасности организации проведения предотгрузочных инспекций (проверок), отгрузки и доставки ПВН.
- информационно-аналитическая работа по анализу состояния транспортных компаний и ведение баз данных об их и финансовой устойчивости;
- информационно-аналитическая работа по анализу состояния мест погрузки/разгрузки ПВН и т.д.

3. На этапе расчетов:

- прогнозирование ситуации с мировым финансовым кризисом и информирование руководства ХС с целью принятия управленческих решений;

- дальнейшее прогнозирование ситуации с платежеспособностью инозаказчиков и информирование руководства ХС;
- информационно-аналитическая работа по анализу состояния кредитных и финансовых институтов и т.д.;

II. Во-вторых, одним из путей обеспечения безопасности договорной и контрактной работы является необходимость повышения оперативности, качества и эффективности планируемых мероприятий, а так же непрерывности процесса защиты экономических интересов ХС в ходе сопровождения данных этапов основной производственной деятельности по следующим направлениям:

1. Планирование и реализация комплекса мер по обеспечению безопасности договорной и контрактной работы.

2. Разработка и реализация специальных программ и планов по защите государственной, коммерческой и иной охраняемой законом тайны, в том числе предупреждение и пресечение утечки информации по наиболее «чувствительным» проектам ВТС на этапе договорной и контрактной работы:

- определение защищаемого ресурса, способов передачи информации, ответственных за передачу информации и документальное оформление этих положений в соответствующих документах;
- определение уязвимых мест, где возможна утечка защищаемых сведений, и др.;
- проведение контрольных мероприятий по проверке выполнения требований нормативных документов по защите коммерческой и иной охраняемой законом тайны.

3. Проверка деловой состоятельности, правоспособности иностранных заказчиков и их реальных намерений. Ведение досье на иностранных заказчиков.

4. Выявление, предупреждение и пресечение угроз, исходящих из деструктивных публикаций в СМИ, в том числе, сбор и анализ публикаций СМИ, в которых раскрывается конфиденциальная информация о ВТС России, в частности, о проблемных моментах в разработке и производстве ПВН, что может оказать негативное воздействие на позицию инозаказчика.

Сбор, накопление и анализ материалов в отношении российских и зарубежных СМИ, информационных ресурсов изданий и организаций (в том числе и авторского актива этих изданий и организаций), допускающих публикацию необъективной и умышленно искаженной информации о ХС.

Подготовка предложений по предупреждению и пресечению угроз нанесения ущерба деловой репутации ХС и предприятий ОПК. Реализация мер защиты, входящих в компетенцию ХС.

III. В-третьих, также важным направлением является повышение качества и эффективности выполнения процесса правового сопровождения договорной и контрактной работы по следующим направлениям:

1. Планирование и реализация комплекса правовых мер по защите от незаконных действий, недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных и российских предприятий и организаций, в том числе подготовка предложений в государственные органы о принятии мер к предприятиям, осуществляющим незаконную предпринимательскую деятельность в отношении ПВН.

Обеспечение превентивной защиты прав интеллектуальной собственности, принадлежащей РФ и ХС, в том числе сбор, обобщение и анализ информации о фактах несанкционированного использования объектов интеллектуальной собственности, переданных по контрактам ХС и его правопреемников. Подготовка, при необходимости, обращений в федеральные органы государственной власти.

2. Подготовка и мониторинг судебной защиты прав и интересов ХС.

Далее, в качестве путей повышения эффективности обеспечения безопасности договорной и контрактной работы следовало бы отметить необходимость повышения качества и эффективности выполнения процесса интегрированной логистической поддержки экспортируемой ПВН по следующим направлениям:

- обеспечение интегрированной логистической поддержки (ИЛП) на этапе исполнения договорных и контрактных обязательств;
- организационно-техническое обеспечение работ по каталогизации экспортируемой продукции военного назначения, автоматизация процедур договорной и контрактной работы;
- повышение эффективности организации взаимодействия.

Важным условием эффективного взаимодействия является обеспечение надежного функционирования правительственной и иных видов специальной связи, оборудования и систем связи ХС.

Необходимо обеспечить предоставление командируемым за рубеж сотрудникам ХС возможности обмена информацией с руководством структурных подразделений по защищенным каналам связи (в том числе телефонным), а также с предприятиями-поставщиками.

3. В целях противодействия рейдерским захватам, деструктивным действиям недобросовестных конкурентов представляется целе-

сообразным продолжать совершенствовать практику обмена информацией между субъектами ВТС по группировкам, занимающихся рейдерством, что обеспечит возможность своевременной корректировки действий служб безопасности ХС и российского ОПК.

Еще одним важным моментом является тот факт, что в условиях конкуренции и отсутствия достаточного взаимодействия между субъектами ВТС, вопрос обмена информацией, оказание взаимопомощи мог бы положительно решаться через госпосредника. А службы безопасности могли бы прогнозировать ситуации и оказывать помощь структурным подразделениям поставочного блока.

4. В настоящее время развитие мировой экономики демонстрирует кризисные явления, которые требуют реформирование финансовой и банковской системы. В целях завершения этапа договорных и контрактных обязательств, а именно, окончательных расчетов, считаем целесообразным обратить внимание на разработку критериев выбора (отбора) привлекаемых кредитных и финансовых институтов.

5. С целью обеспечения эффективного ведения производственной деятельности ХС, его устойчивого развития и совершенствования на основе внедрения принципов и методологии процессного подхода требуется исследование указанных операций на этапе договорной и контрактной работы, а также разработка и внедрение системы и модели управления рисками.

Таким образом, только качественное и эффективное решение проблем обеспечения безопасности договорной и контрактной работы позволит обеспечить достижение надежной и своевременной защиты интересов ХС от внешних и внутренних угроз, обеспечивающей реализацию государственной политики в области ВТС Российской Федерации с иностранными государствами.

С. Г. Данилов,
директор Иркутского геологоразведочного техникума,
кандидат экономических наук

Содержание и направление инновационной политики в России

Инновационная политика государства представляет собой совокупность методов воздействия государства на производство с целью выпуска новых видов продукции и технологии, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.

В настоящее время инновационная деятельность в России переживает трудные времена. Это связано с тем, что до начала реформ крупномасштабные инновации осуществлялись государством. Поэтому специфика сложившейся на сегодняшний день ситуации заключается в том, что в стране имеются значительные технологические заделы, уникальная научно-производственная база и высококвалифицированные кадры, но в то же время в связи с общим экономическим упадком существует крайне слабая ориентация этого инновационного потенциала на реализацию научных достижений.

Основные трудности в реализации инновационного потенциала связаны как с ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств, так и с нехваткой собственных средств у организаций, поскольку спад производства и постоянный дефицит денежных средств у организаций не оставляют ресурсов для инновационной деятельности. В связи с этим в последние годы в стране резко упала инновационная активность промышленных предприятий и в ближайшее время не прогнозируется ее существенного роста.

Однако дефицит средств является не единственным фактором спада инновационной активности. Особого внимания и совершенствования также требует инновационная инфраструктура (страхование рисков, венчурные фонды и т.д.), т.е. все то, без чего нельзя обеспечить рост инновационной активности.

Все эти и многие другие проблемы призвана решать инновационная политика государства, главной задачей которой является обеспечение увеличения валового внутреннего продукта страны за счет освоения производства новых видов продукции и технологий, а также расширения рынков сбыта отечественных товаров.

Инновационная политика государства разрабатывается в виде концепции Правительством РФ и является важной частью государственной социально-экономической политики. Она определяет цели инновационной стратегии и механизмы поддержки приоритетных инновационных проектов.

Все мы знаем, что главной проблемой в настоящее время в российской экономике является то, что значительный физический и моральный износ производственных мощностей не позволяет выдержать конкуренцию с западными производителями даже на внутреннем рынке.

Отсюда и появляется необходимость в разработке и реализации инновационной политики государства, главная задача которой заключается в создании такой системы, которая позволит в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал страны. Грамотно проводимая инновационная политика сама по себе является мощным инструментом, с помощью которого государство в состоянии преодолеть спад в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Для этого в рамках инновационной политики разрабатывается инновационная программа (федеральная, региональная, отраслевая), которая представляет собой комплекс инновационных проектов и мероприятий, согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам их осуществления и обеспечивающий эффективное решение задач по освоению и распространению новых видов продукции и технологий.

Цели и направления инновационной политики государства определяются, прежде всего, характерной особенностью той или иной отрасли, ее производственно-экономическим потенциалом и уровнем конкурентоспособности основной продукции. Все отрасли народного хозяйственного комплекса страны в зависимости от уровня конкурентоспособности своей продукции можно разделить на три группы.

Первая группа отраслей обладает большим конкурентоспособным потенциалом и давно работает на мировом рынке. Это отрасли топливно-энергетического комплекса, химическая и алюминиевая промышленность.

Отрасли второй группы производят продукцию, близкую к конкурентоспособной на мировом рынке. Это оборонная промышленность, машиностроение и др.

Отрасли третьей группы включают в себя агропромышленный комплекс, легкую и пищевую промышленность и др. Их продукция на мировом рынке не котируется, поэтому они ориентированы главным образом на внутренний российский рынок.

Инновационная политика в отношении этих групп отраслей отличается по характеру, масштабам, объему ресурсов и т.д. В этой связи к основным направлениям государственной инновационной политики можно отнести:

- разработку и совершенствование нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности, механизмов ее стимулирования;
- создание системы поддержки инновационной деятельности, развития производства, повышения конкурентоспособности и экспорта наукоемкой продукции;
- развитие инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему экспертизы, финансово-экономическую систему, систему сертификации и продвижения разработок и т.д.;
- развитие малого инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для функционирования малых организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности;
- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и программ. Реализация в отраслях экономики относительно небольших и быстро окупаемых инновационных проектов с участием частных инвесторов и при поддержке государства позволит поддержать наиболее перспективные производства и организации, усилить приток в них частных инвестиций;
- реализацию приоритетных направлений, способных преобразовывать соответствующие отрасли экономики страны и ее регионов;

- использование технологий двойного назначения, которые применяются как для производства военной техники, так и для продукции гражданского назначения.

Государственная инновационная политика в базовых отраслях направлена на ускоренное промышленное освоение отечественных и зарубежных научно-технических и технологических достижений мирового уровня, воспроизводство природных ресурсов. Особое значение имеют экологические приоритеты инновационной деятельности во всех без исключения отраслях.

Для реализации инновационной политики правительством разработаны конкретные методы, целью которых является обеспечение эффективного внедрения инновационной программы.

Главными методами реализации инновационной политики являются [1]:

- формирование законодательных условий для позитивных изменений в инновационной сфере, т.е. в законодательстве должна предусматриваться разработка соответствующих правовых актов;
- государственная поддержка и стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое, высокотехнологичное производство, а также организаций (в период освоения ими инноваций) за счет введения определенных налоговых льгот, государственных гарантий и кредитов;
- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для ведения инновационной деятельности;
- создание условий для формирования совместных предприятий по выпуску отечественной продукции и реализации ее на внешнем рынке, обеспечение рекламы отечественных инноваций за рубежом, вхождение в международные информационные системы для обмена информацией по инновационным проектам;
- обеспечение в зарубежных кредитных линиях квот для развития инновационной инфраструктуры, закупки оборудования в целях реализации инновационных проектов под гарантии государства и лицензий на технологии и ноу-хау для освоения производства новейшей продукции;
- консолидация усилий органов государственной власти и частных инвесторов, направленных на организацию взаимодействия со странами-членами ЕС, СНГ, другими государствами;
- развитие лизинга наукоемкого уникального оборудования;
- участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах; выделение государственных инвестиций для

реализации инновационных проектов, имеющих общенациональный характер, но не привлекательных для частных инвесторов.

Весомое значение наряду с крупными фирмами, консорциумами и объединениями имеют малые организации. В развитых странах они обеспечивают примерно половину всех нововведений. По данным Национального научного фонда США, количество нововведений в малых фирмах на единицу затрат, как правило, больше, чем в средних и крупных фирмах. Кроме того, малые фирмы почти на треть опережают крупные в скорости освоения новшеств.

На конец 90-х в России насчитывалось около 900 тыс. малых организаций с числом занятых около 7 млн. человек. Удельный вес малых организаций, осуществляющих инновационную деятельность, составляет около 6%. Тем не менее, малые инновационные организации — это уже не только объективная реальность, но и важный фактор государственной инновационной политики.

Поэтому наряду с активизацией инновационной деятельности в крупных организациях появилась необходимость создать условия для привлечения к этому процессу субъектов малого предпринимательства, в том числе и за счет выделения малых организаций из крупных фирм. Кроме того, учитывая сокращение научно-исследовательских организаций, правительство считает необходимым создание фонда имущества инноваций для предоставления малым организациям, занимающимся инновационной деятельностью, высвобождающихся производственных площадей и оборудования на льготных условиях [2].

В свою очередь, целью инновационной политики предприятия должна являться разработка непосредственно инновационного проекта, в котором необходимо обосновать его экономическую целесообразность. А поскольку инновации предполагают вложение инвестиций, то разработка инновационной политики осуществляется в соответствии с Методическими рекомендациями по разработке инвестиционной политики предприятия, утвержденными приказом Минэкономки России от 1 октября 1997 г. № 118.

Однако прежде чем приступить к разработке инновационной политики предприятия необходимо проанализировать следующие факторы:

- состояние рынка, в том числе финансового рынка в целом и того звенья;
- место предприятия на рынке, объем реализации товаров (работ, услуг), их качество, цена, действия конкурентов;

- экономическое положение предприятия, его финансовое состояние;
- сочетание собственных и чужих ресурсов предприятия.

К чужим ресурсам относятся: привлеченные средства (кредиторская задолженность, полученные авансы), заемный капитал (кредит, займы), арендованные основные средства, имущество, полученное по договору лизинга;

- льготы, получаемые от государства (если таковые есть);
- условия страхования и получения гарантий от некоммерческих рисков.

Разработка инновационной политики предприятия представляет собой достаточно сложный процесс, который включает в себя три основных аспекта:

1. Выбор направления инновационной политики.

На данном этапе задача состоит в том, чтобы проанализировать варианты возможной будущей обстановки на рынке и спрогнозировать возможные цели в будущем. Здесь сложность заключается в том, что в большей степени придется опираться на собственную интуицию, основанную на жизненном опыте. После этого необходимо сформулировать идеи в альтернативные цели, которые бы Вы хотели реализовать.

Главным методом принятия решения остается интуитивное суждение и опыт. Но существуют и более точные методы прогноза и отбора целей, т.е. методы выбора инновационной политики как таковой. Они будут рассмотрены нами ниже.

2. Стратегическое планирование инноваций.

На этом этапе необходимо разработать варианты альтернативных путей и средств достижения выбранных на предыдущем этапе целей. Затем путем сравнения и оценки отбросьте все лишние варианты и выработайте окончательную стратегию. Эта стратегия должна описывать общее направление поиска и развития нововведения, способы достижения цели инновации, а также ее технико-экономическое обоснование. Таким образом, конечным результатом стратегического планирования является создание непосредственно инновационного проекта.

3. Оперативное планирование инновации.

Здесь инновационный проект разбивается на отдельные этапы. В составе полученных этапов необходимо запланировать отдельные мероприятия, целью которых является реализация разработанной стратегии. Каждое мероприятие определяет сроки начала и окончания конкретной работы, количество исполнителей, необходимый

объем ресурсов и т.д. Таким образом, в результате оперативного планирования получается подробный последовательный план действий по осуществлению инновации.

Существует несколько методов выбора направления инновационной политики [3]:

1. Метод написания сценариев.

Данный метод заключается в подготовке детального плана осуществления инновации. Собственно говоря, сценарий — это логическая и правдоподобная возможная ситуация в инновациях в будущем, а сама цель написания сценария состоит в освещении этой самой ситуации. Для начала необходимо подобрать коллектив для составления сценария будущего развития процессов и выявления их возможных последствий. Далее необходимо сформировать специальные вопросы, которые помогут определить и проанализировать будущую ситуацию, и свести их в таблицу для наглядного представления полученных ситуаций. Либо можно создать сценарий в процессе игры с правилами, имитирующими реальную ситуацию, и записать ходы различных игроков. Полученный анализ будущей ситуации позволит определить и сформулировать цели и разработать инновационную политику для их достижения. Достоинством данного метода является то, что специалист, занимающийся разработкой инновационной политики, изучает возможную будущую ситуацию на рынке и выявляет те детали и процессы, которые в ином случае легко мог бы упустить.

2. Метод игр.

Игра представляет собой особый вид моделирования ситуации с любым числом участников, каждый из которых играет некую роль, отведенную ему сценарием, и подчиняется набору определенных правил.

Для принятия инновационных решений используются стратегические игры, в том числе деловые. Стратегические игры — это конфликтные игры, в которых конфликтная ситуация возникает при столкновении интересов двух и более участников экономической системы. Здесь система поведения — стратегия — участников игры в той или иной конфликтной ситуации, а также эффективность принимаемых ими решений зависит от образа действия других участников. Деловые игры являются разновидностью стратегических. Они подразумевают имитацию группой лиц хозяйственной деятельности. Деловая игра проводится в несколько этапов, после каждого из которых первоначальная ситуация под воздействием принятых решений претерпевает изменения.

В процессе игры прорабатываются различные ситуации, а затем на основе полученных результатов определяется программа дальнейших действий, т.е. разрабатывается инновационная политика.

3. Метод Дельфи.

Представляет собой метод прогноза возможных будущих событий, при котором проводится индивидуальный опрос экспертов с использованием анкет для выяснения их мнения. В данном случае необходимо обеспечить экспертов необходимой информацией и исключить непосредственное общение между членами группы, что исключает действие психологических факторов: нежелание публично высказываться, личные антипатии, внимание к мнениям определенных лиц и т.д. Опрос экспертов производится с помощью опросных листов в несколько туров, результаты анкетирования обрабатываются и доводятся до сведения экспертов, что позволяет им учесть обстоятельства, которыми они ранее пренебрегали. При проведении каждого последующего тура участникам опроса предлагают дополнительные вопросы, а также просят пересмотреть свои первоначальные оценки. В итоге это приводит к сужению диапазона оценок.

Далее составляется сценарий, который описывает общее мнение экспертов о предыстории проблемы, ее текущем состоянии и прогнозах на перспективу. Результат сценария — формулировка основной цели, которая служит основанием для составления так называемого «дерева целей». Построение «дерева целей» не только обеспечивает увязку и согласование целей плана в качественном отношении, но и дает возможность провести некоторую количественную оценку их важности.

При разработке инновационной политики предприятия необходимо также сделать следующее:

1. Проверить, соответствуют ли запланированные мероприятия выбранной Вами инновационной политики законодательным и нормативно-правовым вопросам регулирования инновационной деятельности в РФ.

2. Просчитать, достигают ли экономического, научно-технического, экологического и социального эффектов рассматриваемые инвестиции в данный проект.

3. Рассчитать величину возможной прибыли на инвестируемый капитал.

4. По возможности использовать поддержку со стороны государства с целью повышения эффективности инвестиций в новации.

5. Привлекать субсидии, гранты, льготные кредиты международных и иностранных организаций, банков, фондов и т.п.

Таким образом, инновационная политика государства учитывает возможности и интересы всех субъектов инновационной деятельности, как крупных, так и малых, что способствует переустройству и подъему экономики России.

Список использованной литературы

1. Лобанова Е.Н., Лимитовский М.А. Управление финансами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации. Модуль 14. М.: ИНФРА-М, 2008. 240 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: Вторая ред.: Офиц. изд. / Рук. авт. кол. В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. М.: Экономика, 2000. 421 с.
3. Завлин П.Н., Васильев А.В. Оценка эффективности инноваций. СПб.: Бизнес-пресса, 2008. 215 с.

Д. А. Максимов,
аспирант Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова

Проблематика определения, оценки и управления экономической безопасностью предприятия

Изначально понятие экономической безопасности в приложении к производственному предприятию рассматривалось как наличие потенциала средств сохранения коммерческой тайны, производственных и технологических секретов. Такой трактовке рассматриваемой категории посвящены многочисленные публикации начала 90-х гг. прошлого столетия. Например, обеспечение экономической безопасности предприятия (ЭБП) в контексте организации мероприятий по защите коммерческой информации присутствует в работах В. Ярочкина [11], А. Шаваева [9] и ряда других авторов.

Проблему повышения ЭБП указанные авторы предлагали решать, исходя из предпосылки, что уровень надежности системы обеспечения сохранности информации определяется уровнем безопасности наиболее слабого звена, который, как правило, замыкается на персонале. Такая трактовка ЭБП, однако, охватывает незначительную часть факторов, определяющих экономическую безопасность хозяйствующего субъекта, функционирующего в условиях конкурентной рыночной среды.

В середине 90-х гг. появился отличный подход к трактовке ЭБП, инициированный резким спадом производства в условиях коренного изменения вектора экономической политики государства, которое перестало выполнять функции инвестора и потребителя промышленной продукции. Изменившиеся макроэкономические условия обусловили необходимость ставить и решать проблематику ЭБП в существенно более широком контексте.

Рыночные реалии в экономической практике хозяйствующего субъекта заставляют при оценке уровня его безопасности ориентироваться в первую очередь на факторы внешней среды. С позиций влияния внешней среды и защиты предприятия от угроз её негативного влияния рассматривается содержание категории ЭБП в ряде публикаций отечественных экономистов [5].

В этих работах преобладает мнение, что трактовка ЭБП связана с описанием такого состояния производственно-коммерческой и финансово-инвестиционной сфер рыночной деятельности предприятия, которое гарантирует способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям и угрозам. В работе [2] ЭБП определяется как «защищенность деятельности предприятия от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность устранять разновариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям». По В. Забродскому [1] ЭБП определяется совокупностью факторов, отражающих независимость, устойчивость, возможности роста, обеспечение экономических интересов и т.п. Аналогична и точка зрения В. Шлыкова [10], который рассматривает ЭБП как «...состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз».

В рамках интерпретации ЭБП как определенного состояния сфер его рыночной деятельности, формируемого под влиянием факторов внешней среды, следует отметить ресурсно-функциональный подход [12], авторы которого рассматривают ЭБП как «состояние эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия» [3]. Е. Олейников рассматривает совокупность процессов, протекающих в организации, со всеми характерными для них особенностями и взаимосвязями, которые составляют единую родственную группу с точки зрения их функциональной роли в обеспечении ЭБП¹.

Методология ресурсно-функционального подхода к определению ЭБП обладает несомненным достоинством, заключающимся в комплексном подходе к исследованию факторов, влияющих на исследуемый объект. В рамках этого подхода предполагается изучение наиболее важных процессов, влияющих на обеспечение ЭБП, рассмотрение экономических индикаторов, отражающих уровень обеспеченности

функциональных составляющих ЭБП, а также разработка комплекса мероприятий по обеспечению максимально возможного уровня каждой функциональной составляющей.

Однако, отмеченное достоинство ресурсно-функционального подхода к определению ЭБП является одновременно и его недостатком: объект безопасности рассматривается чрезвычайно широко — и в аспекте адаптации к изменениям факторов внешней среды, и в аспекте ресурсной обеспеченности рыночной устойчивости предприятия, и в аспекте качества реализации функций управления, связанных с учетом, планированием, анализом и пр.¹ Такой широкий подход нивелирует сущность ЭБП и в большей степени характеризует цели, содержание и оценку эффективности рыночной стратегии предприятия.

Иное содержание категории ЭБП приводит В. Тамбовцев [7], определяя ее как такое состояние предприятия, при котором вероятность нежелательного изменения параметров принадлежащего ему имущества невелика (менее заранее определенного порога). В зависимости от того, какое сочетание параметров жизнедеятельности предприятия является для собственников желательным, меняется и конкретное наполнение понятия «нежелательные изменения». В общем случае к ним относятся те, которые отдаляют предприятие от состояния, принимаемого собственниками и менеджментом за устойчивое.

В приведенном определении состояние экономической безопасности характеризуется множеством возможных диапазонов изменений факторов внешней и внутренней среды, в пределах которых предприятие сохраняет устойчивость рыночной деятельности и потенциал взаимосвязей с партнерами и другими смежными объектами национальной экономики.

Очередько В.П. [4] определяет понятие ЭБП «как состояние предпринимательства в системе его связей с точки зрения способностей к саморазвитию и устойчивости в условиях проявления внутренних и внешних угроз». Это определение формирует активное отношение менеджмента к проблематике экономической безопасности, связывая последнюю с комплексом превентивных мероприятий по сохранению рыночной устойчивости предприятия.

Сравнительный анализ рассмотренных выше подходов к определению категории ЭБП представлен в табл. 1.

¹ Ресурсно-функциональный подход включает в качестве основных семь функциональных составляющих: интеллектуально-кадровую, финансовую, технико-технологическую, политико-правовую, экологическую, информационную и силовую.

¹ Этот вывод подтверждает сформулированное Е. Олейниковым определение: ЭБП — Состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов [3].

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к определению содержания предмета экономической безопасности предприятия¹

Авторы ²	Определение сферы и предмета ЭБП	Достоинства	Недостатки
Барсуков В.С., Соловьев Э.Я., Шапаева А.Г., Ярочкин В.И.	Наличие потенциала средств сохранения коммерческой тайны, производственных и технологических ноу-хау.	Наличие и возможность адаптации в условиях реального предприятия инструментальных средств и практических методов анализа, оценки и управления внутренней (собственной) безопасностью.	Неполный учет факторов, характеризующих предмет и состояние ЭБП, что в практической деятельности предприятия может привести к ослаблению производственной и финансовой устойчивости.
Очередыко В.П., Томсон А.А., Формби Дж., Шляков В.В.	Наличие потенциала средств защиты предприятия от проявления факторов рисков и угроз дестабилизирующего влияния внешней (рыночной) среды.	Возможность широкого применения формализованных методов оценки и управления производственными, рыночными и пр. рисками.	Не предполагает рассмотрение долгосрочных тенденций и вытекающих из них перспектив развития данного сегмента бизнеса, что отравляется на состоянии ЭБП в долгосрочной перспективе.
Капустина Н.И., Ковалева Д.В., Забродский В.А., Сухорукова Т. А.	Гибкость производственной системы, производственная и финансовая мобильность предприятия как факторы реакции на изменчивость внешней среды.	Наличие традиционных и современных методов формирования и реализации рыночной стратегии предприятия в производственно-коммерческой и финансово-инвестиционной сферах, ориентированных на повышение производственной гибкости и мобильности производственного и финансового капиталов.	Высокая детерминированность предлагаемых к использованию методов реструктуризации производственной и организационной структур предприятия, не учитывающих деструктивное влияние угроз и рисков внешней и внутренней среды.

¹ При составлении таблицы автор объединял схожие подходы (в случае если предмет ЭБП у авторов содержит примерно равную смысловую нагрузку). Например, это позволяет рассматривать в одном смысловом ряду, с одной стороны, точки зрения Ковалева Д.В., Сухорукова Т.А., Забродского В.А., Капустина Н.И., с другой, – Томсона А.А., Формби.

² Авторы указаны в соответствии с приоритетом публикаций, содержащих рассматриваемую точку зрения на предмет ЭБП.

Продолжение таблицы 1

Олейников Е.А. (ресурсно-функциональный подход)	Качество и эффективность использования корпоративной собственности, а также иммобильных и оборотных активов в целях обеспечения устойчивости рыночной деятельности предприятия.	Возможность использования комплексного подхода к анализу и оценке влияния факторов внутренней и внешней среды, определяющих уровень ЭБП.	Игнорирование внутрисистемных связей и некоторых важных функций управления (например, управленческий учет и контроль), которые существенно влияют на состояние ЭБП, а также ограниченный охват неуправляемых факторов внешней среды.
Тамбовцев В.Л.	Состояние имущественной, производственной и финансовой сфер предприятия, характеризующееся низкой вероятностью возникновения такого сочетания факторов внешней и внутренней среды, которое способно привести к значительному ущербу в перечисленных сферах (вероятность менее конкретного порогового значения).	Возможность применения методов планирования и управления производственно-коммерческой и финансово-инвестиционной деятельностью предприятия на основе стохастической оптимизации в условиях неопределенности рыночной среды.	Трудоемкость процедур анализа и количественной оценки влияния факторов внешней и внутренней среды, имеющих стохастический характер проявления и, как следствие, отсутствие формализованных методов определения их пороговых значений.
Гончаренко Л.П.	Комплекс правовых (в том числе юридических) норм, организационных мероприятий и внутрирыночных механизмов, обеспечивающих гарантии устойчивости рыночной деятельности предприятия в отсутствие форс-мажорных обстоятельств.	Предполагает комплексное использование нормативной базы и адаптацию успешной практики других хозяйствующих субъектов по защите имущественных прав собственников и сохранению устойчивости взаимоотношений с партнерами и контрагентами.	Жесткая привязка к регламенту обеспечения ЭБП, не предполагающая учет и адекватную реакцию на такие изменения факторов внешней среды, которые не инициируются процессами рыночной конкуренции.

Отметим, что приведенные выше определения ЭБП носят общий характер и имеют отношение скорее к абстрактному предприятию вне времени, условий и характера его деятельности. Также следует подчеркнуть, что в этих определениях не отражена специфика условий продолжающейся трансформации экономики.

Применительно к конкретному предприятию рассмотрение предмета его безопасности приводит к необходимости определения дополнительных координат, описывающих отраслевую принадлежность, стадию жизненного цикла, уровень взаимодействия с внешним окружением и пр.

Сопоставительный анализ приведенных подходов позволил следующим образом конкретизировать понятие ЭБП. Состояние экономической безопасности предприятия характеризует наличие производственного потенциала, структуру основного и оборотного капиталов, а также относительное положение предприятия на рынке (уровень конкурентоспособности, деловой активности, инвестиционной привлекательности, и пр.), которые обеспечивают безусловное сохранение и рост благосостояния акционеров и других собственников предприятия, а также реализацию его миссии и целей рыночной деятельности в условиях проявления угроз и дестабилизирующего влияния факторов внешней и внутренней среды, а также разнообразных рисков.

Возможная классификация рисков рыночной деятельности предприятия представлена в табл. 2.

По нашему мнению целесообразно присутствие на предприятии специальной службы безопасности, которая обеспечивала бы не только сугубо охранные функции в привычном понимании, но и проводила комплексный анализ положения предприятия в приведенных в определении сферах с точки зрения поддержания состояния безопасности. Основываясь на результатах анализа, служба безопасности предполагает комплекс мероприятий по стабилизации производственной и финансовой сфер предприятия.

Возможными стратегиями обеспечения ЭБП могут быть признаны следующие:

- предотвращение возможной угрозы;
- нейтрализация реально существующей угрозы;
- устранение негативных последствий осуществления угрозы.

Очевидно, что на реализацию первой стратегии затрачивается значительно меньше средств, чем на реализацию остальных, что диктует необходимость экономического обоснования и калькуляции затрат на реализацию каждой из перечисленных стратегий. В связи с этим возникает проблема прогнозирования и оценки уровня ЭБП.

Таким образом, в функции службы безопасности предприятия необходимо включить оценку уровня угроз и возможного риска, сравнения их с пороговыми значениями, оценку скорости развития ситуации по худшему сценарию, а также прогноз реальных последствий осуществления тех или иных угроз.

Таблица 2

Риски рыночной деятельности предприятия

№	Группа риска	№	Факторы риска
1	Социально-политические	1.1. 1.2. 1.3. 1.4. 1.5.	Устойчивость политической системы. Устойчивость экономической системы. Уровень преступности в экономической среде. Уровень ограничения монополизации и защиты конкуренции. Фискальная политика государства.
2	Правовые	2.1. 2.2. 2.3. 2.4.	Степень совершенства законодательной базы и арбитражного судопроизводства. Ответственность за нарушение контрактных обязательств. Уровень защищенности внутреннего рынка. Уровень защищенности движения капитала и продукции.
3	Макроэкономические	3.1. 3.2. 3.3. 3.4. 3.5.	Уровень государственного регулирования экономики. Фаза делового цикла и уровень предпринимательской активности. Состояние финансовых рынков. Уровень доходов населения. Уровень трансакционных издержек в экономике.
4	Микроэкономические	4.1. 4.2. 4.3. 4.4. 4.5.	Доля компании на рынке. Состояние производственной сферы и инновационный потенциал предприятия. Состояние финансовой сферы предприятия. Кадровый потенциал. Система управления и уровень организации производства.
5	Информационные	5.1. 5.2. 5.3. 5.4.	Полнота и достоверность информации о состоянии производственной сферы предприятия. Качество внешней информации о состоянии сырьевых, товарных и финансовых рынках. Уровень защищенности информации от преднамеренной утечки. Уровень автоматизации процессов принятия решений.
6	Экологические и технические	6.1. 6.2. 6.3. 6.4. 6.5.	Технический уровень используемого оборудования и технологий. Качество обслуживающей подсистемы (ремонт и профилактика). Безопасность и надежность технологических процессов. Уровень загрязнения окружающей среды. Подверженность производства влиянию климатических условий и стихийных бедствий.

В этом контексте пороговыми значениями риска будем считать значения оцениваемых параметров, определяющие границу между безопасным и опасным значениями для состояния ЭБП.

Задача оценки ЭБП существенно осложняется по целому ряду причин:

(1) необходимостью высокой оперативности при рассмотрении всех возможных вариантов оценки угроз, перебор некоторых даже с помощью заранее составленных математических моделей и специальных инструментальных средств может привести к потере актуальности оценки;

(2) влиянием на уровень ЭБП фактора неопределенности характеризующего внутреннюю и внешнюю среду предприятия;

(3) отсутствием формальных методов количественной оценки отдельного вида угроз в порядковой (качественной) шкале.

Последнее предполагает привлечение экспертных оценок, причем не только на этапе оценки текущего уровня ЭБП, но и для определения пороговых значений индикаторов безопасности.

Таким образом, оценка риска зависит не только от объективного восприятия ситуации, общей и частной информированности, но и от субъективного восприятия уровня риска конкретным экспертом. При оценке угроз, которые не подлежат количественному изменению, эксперт полагается на свой опыт, т.е. оценка осуществляется на основе принципа аналогий, что может играть как положительную, так и отрицательную роль в определении уровня риска.

Необходимыми условиями организации экспертной оценки рисков являются следующие:

- наличие квалифицированных в рассматриваемой отрасли экспертов, обладающих способностью объективного оценивания как существующего положения предприятия, так и прогнозного;
- однозначная для текущего этапа формулировка цели и задач оценки рисков;
- независимость экспертов;
- наличие полной и достоверной информации.

При соблюдении перечисленных условий возможно использование аппарата теории нечетких множеств для построения функции принадлежности индикаторов риска к тому или иному диапазону (удовлетворительный, угрожающий, опасный).

Для реализации указанного подхода можно предложить следующий алгоритм комплексной характеристики уровня ЭБП, основанной на оценке пороговых значений индикаторов риска (рис. 1).

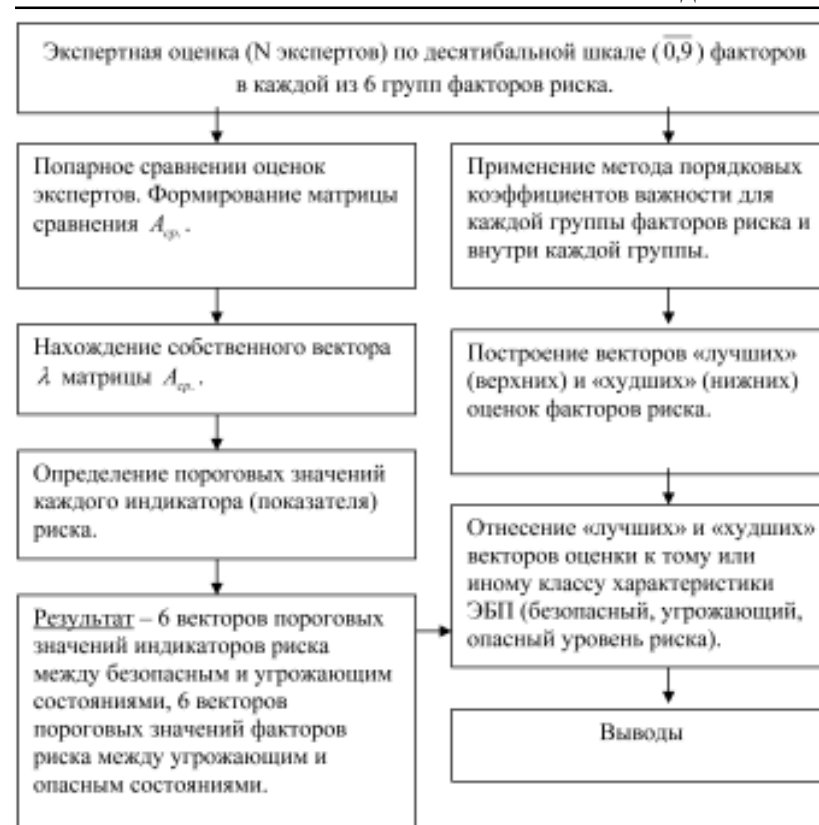


Рис. 1. Алгоритм формирования пороговых значений индикаторов риска, характеризующих уровень ЭБП

Управление ЭБП с необходимостью предполагает наличие её количественной оценки в относительной шкале.

Количественную оценку ЭБП следует проводить по группам показателей, характеризующим основные сферы рыночной деятельности предприятия: производственно-коммерческую и финансово-инвестиционную.

К анализируемым показателям необходимо предъявить следующие требования: экономическая обоснованность и объективность; возможность формализации; конкретность и однозначность толкования получаемых результатов; согласованность изменения показателей взаимосвязанных групп во времени.

Каждое из вышеперечисленных условий в приложении к конкретным технико-экономическим показателям, характеризующим результаты рыночной деятельности предприятия, действительно соблюдается, что является основанием использовать принцип средневзвешенной суммы критериев при расчете интегрального показателя экономической безопасности предприятия (ИПЭБП).

Для реализации указанного принципа можно предложить следующую последовательность действий.

1. Исходные данные по предприятию представляются в виде набора векторов $A_i : A_i = (a_{i1}, \dots, a_{iN_i})$, где: i – номер группы показателей ($i = 1, I$), N_i – число анализируемых показателей в i -й группе.

2. За нормативные значения B_i показателей рыночной устойчивости целесообразно принять лучшие значения для исследуемой совокупности предприятий отрасли в динамике за определенный промежуток времени (T лет). Число T определяется динамичностью макроэкономической среды и для промышленных предприятий может составить 5–8 лет. Нормативные значения некоторых показателей (в первую очередь, финансовых) должны носить постоянный характер или изменяться крайне редко.

3. Стандартизация показателей в отдельных группах может быть осуществлена по формулам:

$$a'_{ij} = \frac{a_{ij}}{b_{ij}}, \quad (1)$$

$$a'_{ij} = \frac{b_{ij}}{a_{ij}}, \quad (j = \overline{1, N_i}). \quad (1')$$

Формулу (1) следует применять для показателей, рост которых сопровождается улучшением интегрального показателя, а формулу (1') – в противном случае.

4. Для данного предприятия ИПЭБП может быть определен по формуле:

$$\text{ИПЭБП} = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{N_i} a_i \cdot \beta_{ij} \cdot a'_{ij}, \quad (2)$$

где: a_i – коэффициент относительной важности показателей i -й группы; b_{ij} – коэффициент относительной важности j -го показателя в i -й группе¹.

¹ Ввиду отсутствия точных методов значения коэффициентов относительной важности целесообразно определять экспертным путем, который основан на усреднении оценок значений, получаемых от групп экспертов.

Нормируемые условия:

$$\sum_{i=1}^I a_i = 1, \sum_{j=1}^{N_i} \beta_{ij} = 1. \quad (3)$$

Для интерпретации значений ИПЭБП можно использовать табл. 3¹.

Таблица 3

Интегральный показатель экономической безопасности предприятия

Значение ИПЭБП	Интерпретация ИПЭБП
$0,9 < \text{ИПЭБП} \leq 1$	Зона высокой безопасности
$0,6 < \text{ИПЭБП} \leq 0,9$	Зона нормальной безопасности и рыночной устойчивости
$0,35 < \text{ИПЭБП} \leq 0,6$	Зона неустойчивого экономического положения
$\text{ИПЭБП} \leq 0,35$	Зона кризисного экономического положения

Однако следует учитывать, что предложенные в таблице границы зон рыночной устойчивости и экономической безопасности являются достаточно условными. В связи с этим важно проводить мониторинг ИПЭБП в динамике, что в практической деятельности конкретного предприятия позволит сформулировать обоснованные выводы относительно траектории изменения его рыночной позиции и об ослаблении или, наоборот, росте рыночной устойчивости и экономической безопасности.

Современной тенденцией в постановке проблематики исследования ЭБП является распространение следующего подхода: количественная оценка текущего уровня экономической безопасности и разработка плана мероприятий по сохранению и возможному повышению этого уровня. Мониторинг ИПЭБП должен осуществляться по диапазонам изменений оцениваемых факторов за анализируемый промежуток времени. Именно на этой основе и может быть сформирован комплекс превентивных мер по укреплению ЭБП, которые, однако, в этом случае будут носить разовый характер.

В общем виде процедура управления ЭБП включает следующие этапы:

1. Определение системы показателей рыночной деятельности предприятия и их группировка.

¹ Похожая градация финансовой устойчивости приводится в работах Е.С. Стояновой, в частности [8].

2. Формирование значения критерия ЭБП на основе накопленных статистических данных.
3. Разработка плана мероприятия по предотвращению выявленных угроз.
4. Прогноз и последующий анализ достигнутого состояния ЭБП, с целью количественной оценки эффективности реализованного комплекса мер и учета недостатков в планировании.

Приведенный подход позволяет, на основе наблюдений за изменениями количественных показателей ЭБП выявлять негативные тенденции и проводить профилактические мероприятия по снижению угроз ЭБП. Однако его слабой стороной является статичность: оценка текущего состояния безопасности наблюдаемого объекта носит исключительно информативный характер, так как выводы, которые можно сделать на основе такой оценки, имеют отношение исключительно к определённой моменту времени.

Формирование целостной системы обеспечения ЭБП напрямую зависит от классифицирующих признаков промышленного предприятия, которые, как известно, отличаются большим разнообразием.

Очевидно, также, что комплексное решение проблемы обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия. Требует учета его размеров, отраслевой и подотраслевой специализации, организационно-правовых форм и форм собственности. На формирование перечня конкретных мер по обеспечению ЭБП важнейшее влияние оказывают также факторы, характеризующие стадию жизненного цикла (создание, рост, зрелость, спад) и реализующие рыночную стратегию (виолентная, пациентная, коммутантная, эксплентная).

Таким образом, назрела необходимость формирования нового подхода к экономической безопасности промышленных предприятий, позволяющего учесть перечисленные, выше особенности и факторы рыночной деятельности предприятия в изменчивой макроэкономической среде.

Список использованной литературы

1. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. 1999. № 15–16. С. 35–37.
2. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48–51.
3. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. М., 1997. 288 с.

4. Очердько В.П. Государственно-правовое регулирование безопасности предпринимательства: Автореф. дисс. ... докт. юр. наук. СПб., 1998.
5. Паничев Н.А. «Росстанкоинструмент»: поиск путей стабилизации станкостроения // Промышленность России. 1998. № 5 (13). С. 17–19.
6. Соловьев Э. Коммерческая тайна и ее защита. М., 1995. 112 с.
7. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 45–54.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2006. 656 с.
9. Шаваев А.Г. Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики. М., 1994. 281 с.
10. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб., 1999. 138 с.
11. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы. М.: Ось-89, 1997. 185 с.
12. <http://www.safetyfactor.narod.ru/doc/notion.html>

А. С. Нечаев,
кандидат экономических наук, доцент,
Иркутский государственный технический университет

Теоретические аспекты проектного финансирования

Под проектным финансированием в международной практике понимается финансирование инвестиционных проектов, характеризующееся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат инвестиционные качества самого проекта, те доходы, которые получит создаваемое или реструктурируемое предприятие в будущем. Специфический механизм проектного финансирования включает анализ технических и экономических характеристик инвестиционного проекта и оценку связанных с ним рисков, а базой возврата вложенных средств являются доходы проекта, остающиеся после покрытия всех издержек.

Особенностью этой формы финансирования является также возможность совмещения различных видов капитала: банковского, коммерческого, государственного, международного. В отличие от традиционной кредитной сделки может быть осуществлено рассредоточение риска между участниками инвестиционного проекта.

Первоначально финансированием инвестиционных проектов занимались крупнейшие американские и канадские банки. В настоящее время эта сфера деятельности освоена банками всех развитых стран, при этом лидерствующие позиции принадлежат банкам Великобритании, Германии, Нидерландов, Франции и Японии. Активно участвуют в финансировании инвестиционных проектов международные финансовые институты, в частности МБРР и ЕБРР.

Проектное финансирование характеризуется широким составом кредиторов, что обуславливает возможность организации консорциумов, интересы которых представляют, как правило, наиболее крупные финансовые институты — банки-агенты. В качестве источников финансирования могут привлекаться средства международных финансовых рынков, специализированных агентств экспортных кредитов, финансовых, инвестиционных, лизинговых и страховых компаний, долгосрочные кредиты Международного банка реконструкции и развития (МБРР), Международной финансовой корпорации (МФК), Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), ведущих мировых инвестиционных банков.

Финансирование капиталоемких проектов связано с повышенными рисками. Как правило, возможности отдельных банков в кредитовании таких проектов ограничены, и они редко принимают на себя риски их финансирования. Следует учитывать также, что банковские законодательства различных стран, в том числе и России, устанавливают определенные пределы суммарных кредитных рисков на одного заемщика для банков. Действуя в рамках системы управления рисками, банки стремятся диверсифицировать риски своих инвестиционных портфелей, используя различные организационные схемы, в рамках которых снижение рисков достигается путем их распределения между банками. В зависимости от способа построения таких схем проектного финансирования выделяют параллельное и последовательное финансирование.

Параллельное (совместное) финансирование включает две основные формы:

- независимое параллельное финансирование, когда каждый банк заключает с заемщиком кредитное соглашение и финансирует свою часть инвестиционного проекта;
- софинансирование, когда создается банковский консорциум (синдикат). Участие каждого банка лимитировано определенным объемом кредита и консорциума (синдиката). Подготовку и подписание кредитного соглашения осуществляет банк-менеджер; в дальнейшем контроль за осуществлением кредитного соглашения (а нередко и реализацией инвестиционного проекта), необходимые расчетные операции осуществляет специальный банк-агент из состава консорциума (синдиката), получая за это комиссионное вознаграждение.

При последовательном финансировании в схеме участвует крупный банк — инициатор кредитного соглашения и банки-партнеры. Крупный банк, имеющий значительный кредитный потенциал, вы-

сокую репутацию, опытных экспертов в области инвестиционного проектирования, получает кредитную заявку, оценивает проект, разрабатывает кредитный договор и предоставляет кредит. Однако даже крупный банк не может профинансировать ряд масштабных проектов без ухудшения состояния своего баланса. Поэтому после выдачи займа предприятию банк-инициатор передает свои требования по задолженности другому кредитору или кредиторам, получая комиссионное вознаграждение, и снимает дебиторскую задолженность со своего баланса. Другой способ передачи требований банками-организаторами предполагает размещение кредита среди инвесторов — секьюритизацию. Банк-организатор осуществляет продажу дебиторской задолженности по выданному кредиту трастовым компаниям, которые выпускают под нее ценные бумаги и с помощью инвестиционных банков размещают ценные бумаги среди инвесторов. Средства, поступающие от заемщика в счет погашения задолженности, зачисляются в фонд выкупа ценных бумаг. При наступлении срока инвесторы предъявляют к выкупу ценные бумаги. Зачастую банк-организатор продолжает обслуживать кредитную сделку, осуществляя инкассацию платежей, поступающих от заемщика.

По доле риска, принимаемой на себя кредитором, в банковской практике выделяют следующие виды проектного финансирования:

- с полным регрессом на заемщика. Регресс означает обратное требование о возмещении предоставленной суммы денежных средств, предъявляемое одним лицом другому. При проектом финансировании с полным регрессом на заемщика банк не принимает на себя риски, связанные с проектом, ограничивая свое участие предоставлением средств против определенных гарантий;
- с ограниченным регрессом на заемщика. При проектом финансировании с ограниченным регрессом кредитор частично берет на себя проектные риски;
- без регресса на заемщика. При проектом финансировании с ограниченным регрессом кредитор полностью берет на себя проектные риски.

При проектом финансировании с ограниченным регрессом или без регресса на заемщика банк, вмешиваясь в ход реализации проекта, косвенно участвует в управлении им. Если при использовании этих схем банк к тому же осуществляет вложения в капитал проектной компании, то имеет место не только контроль за реализацией проекта, но и прямое участие в его управлении.

Наиболее широкое распространение в мировой практике получило проектное финансирование с полным регрессом на заемщика. Это вызвано тем, что данная форма финансирования отличается быстротой получения необходимых инвестору средств, а также более низкой стоимостью кредита.

Проектное финансирование с полным регрессом на заемщика применяется в следующих случаях:

- предоставление средств для финансирования проектов, имеющих важное социально-экономическое значение; малорентабельных и бесприбыльных проектов;
- выделение средств в форме экспортного кредита, поскольку многие специализированные структуры по предоставлению экспортных кредитов имеют возможность принимать на себя риски без дополнительных гарантий третьих сторон, но предоставляют кредит лишь на таких условиях;
- предоставление средств для небольших проектов, которые чувствительны даже к небольшому увеличению расходов, не предусмотренных первоначальными расчетами.

Достаточно распространенной формой является проектное финансирование с ограниченным регрессом на заемщика. При этой форме финансирования все риски, связанные с реализацией проекта, распределяются между участниками таким образом, чтобы последние могли принимать на себя зависящие от них риски. Например, заемщик несет на себе все риски, связанные с эксплуатацией объекта; подрядчик берет риск за завершение строительства и т.п.

Проектное финансирование без регресса на заемщика на практике используется весьма редко. Данная форма связана со сложной системой коммерческих обязательств, а также высокими расходами на привлечение специалистов по экспертизе инвестиционных проектов, консультационные и другие услуги. Поскольку при проектом финансировании без регресса на заемщика кредитор не имеет никаких гарантий и принимает на себя почти все риски, связанные с реализацией проекта, необходимость компенсации этих рисков обуславливает высокую стоимость финансирования для заемщика. Без регресса на заемщика финансируются проекты, обладающие высокой рентабельностью. Как правило, этими проектами предусматривается выпуск конкурентоспособной продукции, например добыча и переработка полезных ископаемых [1].

Банки, занимающиеся финансированием инвестиционных проектов, привлекают опытных специалистов по экспертизе инвестици-

онных проектов или создают специализированные подразделения для организации, контроля и анализа реализации проектов.

Работа банка по реализации проекта в наиболее общем виде включает следующие этапы:

- предварительный отбор проектов;
- оценка проектных предложений;
- ведение переговоров;
- принятие проекта к финансированию;
- контроль за реализацией проекта;
- ретроспективный анализ.

Отбор проектных предложений осуществляется исходя из их соответствия определенным критериям. Предварительно оценивается общая информация о проекте, включающая сведения о типе инвестиционного проекта, его отраслевой и региональной принадлежности, объемах запрашиваемого финансирования, степени проработанности проекта, наличии и качестве гарантий и т.д.

После отсеивания проектов, не соответствующих предъявляемым критериям, отобранные проекты рассматриваются более подробно. Прорабатываются такие конкретные характеристики проекта, как его перспективность, проектные риски, финансовое состояние заемщика и др.

Обычно банки не занимаются разработкой проекта. Они могут оказывать содействие в подготовке пакета документов. Однако в тех случаях, когда банки участвуют в капитале проектной компании или осуществляют финансовое консультирование при выполнении ими функций консалтинговой компании, они могут брать на себя и разработку проекта.

Ключевым этапом прохождения проекта является оценка его инвестиционных качеств на основе комплексного анализа технико-экономического обоснования, бизнес-плана и другой проектной документации. На этом этапе осуществляются выявление проектных рисков, разработка мер по их диверсификации и снижению, выбор схемы и условий финансирования, оценка эффективности инвестиционного проекта и управления его реализацией. По результатам оценки принимается решение о целесообразности ведения переговоров.

Предметом переговоров банка с заемщиком выступает соглашение о реализации инвестиционного проекта и кредитный договор. Финансовые условия кредитного договора, как правило, предполагают предоставление заемщику льготного периода на выплату задолженности, так как при проектном финансировании погашение задолженности осуществляется за счет доходов, генерируемых проектом.

Схема погашения долга может предусматривать аннуитетные платежи, погашение равными долями основного долга с процентами на остаток непогашенной задолженности, единовременное погашение основной суммы долга, погашение задолженности в виде фиксированного процента за определенные промежутки времени в виде заданного процента от чистой проектной выручки за определенный срок, выплату заемщиком только ссудного процента с конверсией основной суммы долга в акции по окончании кредитного соглашения. Два последних варианта (в отличие от предшествующих) означают использование также инвестиционного метода финансирования, предполагающего участие банка в прибылях. В соглашении о реализации проекта оговаривается комиссионное вознаграждение банка, связанное с его участием в подготовке и реализации проекта.

Необходимость контроля банка за реализацией инвестиционного проекта обусловлена тем, что при проектном финансировании банк несет значительные проектные риски и, следовательно, не может не вмешиваться в процесс расходования выделенных средств, в ход реализации проекта. Уровень рисков банка зависит от принятой схемы проектного финансирования, в соответствии с которой банк прямо или косвенно участвует в управлении проектом: с полным, ограниченным регрессом или без регресса на заемщика.

Банки, специализирующиеся на финансировании инвестиционных проектов, по завершении проекта, как правило, осуществляют ретроспективный анализ, позволяющий обобщить полученные результаты, определить эффективность реализации инвестиционного проекта.

Для успешной реализации инвестиционных проектов в мировой практике используют различные комбинации способов долевого и кредитного финансирования, гарантий и поручительств.

Среди основных моделей проектного финансирования можно выделить следующие:

- финансирование под будущие поставки продукции;
- «строить — эксплуатировать — передавать» (build — operate — transfer — BOT);
- «строить — владеть — эксплуатировать — передавать» (built — own — operate — transfer — BOOT).

Схема финансирования под будущие поставки продукции часто используется при осуществлении нефтяных, газовых и других сырьевых проектов. Ее можно отнести к формам финансирования с ограниченным регрессом на заемщика, подкрепляемым контрактами, в ко-

торых предусматриваются безусловные обязательства покупателя типа «брать и платить» (take and pay) и «брать или платить» (take or pay) с третьими кредитоспособными сторонами. Данная схема предполагает участие как минимум трех сторон: кредиторов (банковский консорциум), проектной компании (специальной компании, занимающейся непосредственной реализацией инвестиционного проекта), посреднической компании, являющейся покупателем продукции. Посредническая компания может учреждаться кредиторами. Механизм действия рассматриваемой схемы следующий. Банковский консорциум, осуществляющий финансирование проекта, предоставляет кредит посреднической компании, которая, в свою очередь, передает денежные средства проектной компании в форме аванса за будущую поставку последней определенного количества продукции по фиксированной цене, достаточной для погашения долга. Погашение кредитов увязывается с движением денежных потоков от реализации поставляемой продукции.

В соответствии со схемой ВОТ на основе получения от государственных органов концессии группа учредителей создает специальную компанию, в обязанности которой входят финансирование и организация строительства объекта. После завершения работ эта компания получает право эксплуатации или владения объектом. Государство может содействовать реализации инвестиционного проекта путем заключения контракта на покупку объекта по фиксированной цене или опционной сделки, предоставления гарантий банку, кредитующему проект.

Организация финансирования инвестиционного проекта на условиях ВООТ несколько отличается от модели ВОТ, так как предполагает получение специальной компанией от государства лицензии на основе франчайзинга и сочетание финансирования с ограниченным регрессом с финансированием этой компании под правительственную гарантию. По схеме ВООТ проектная компания (компания-оператор), выступающая концессионером, несет ответственность за строительство, финансирование, управление и обслуживание объекта инвестиционной деятельности в течение оговоренного периода (20, 30 или более лет), после чего объект передается государству (или уполномоченной государством структуре). В течение концессионного периода проектная компания (компания-оператор) получает доходы от эксплуатации объекта, покрывая затраты по финансированию инвестиционного проекта (включая расходы по обслуживанию кредитов), управлению и ремонту объекта и получая прибыль.

При использовании схем ВОТ и ВООТ происходит распределение проектных рисков между участниками (специальной компанией-подрядчиком, кредитором-банком или их группой и государством), закрепляемое в концессионном договоре или франчайзинг-соглашении, обеспечивается взаимная заинтересованность участников проекта в его своевременном и эффективном осуществлении.

Привлекательность этих схем для государства обусловлена целым рядом обстоятельств:

- государство, играя важную роль в реализации проекта, не несет при этом расходов, что сводит к минимуму влияние на его бюджет;
- через определенное время, обусловленное периодом концессии или франчайзинг-соглашением, государство получает в собственность работающий объект;
- использование механизма конкурсного отбора, переключение финансирования на частный сектор вследствие его более высокой эффективности позволяет добиться больших результатов;
- стимулирование притока высоких технологий, иностранных инвестиций, достигаемое посредством использования этих схем, позволяет решить национально значимые экономические и социальные проблемы.

Бюджетное финансирование инвестиционных проектов проводится, как правило, посредством финансирования в рамках целевых программ и финансовой поддержки. Оно предусматривает использование бюджетных средств в следующих основных формах: инвестиций в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых предприятий, бюджетных кредитов (в том числе инвестиционного налогового кредита), предоставления гарантий и субсидий [2].

В России финансирование инвестиционных проектов в рамках целевых программ связано с осуществлением федеральных инвестиционных программ (Федеральная адресная инвестиционная программа, федеральные целевые программы), ведомственных, региональных и муниципальных целевых инвестиционных программ.

Федеральные целевые программы являются инструментом реализации приоритетных задач в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития страны. Они финансируются за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов федерации, муниципальных образований и внебюджетных средств. Приоритетные секторы, для которых необходи-

ма государственная поддержка в реализации инвестиционных проектов за счет средств федерального бюджета, определяются Министерством экономического развития и торговли и Министерством финансов РФ по согласованию с другими федеральными органами государственной власти. Объекты, имеющие в основном федеральное значение (стройки и объекты нового строительства и технического перевооружения для федеральных государственных нужд), включают в Федеральную адресную инвестиционную программу (ФАИП), определяющую объем государственных инвестиций по отраслям и ведомствам. Перечень объектов, финансируемых за счет ФАИП, формируется исходя из объемов государственных капитальных вложений, направляемых на реализацию федеральных целевых программ, а также на решение не включенных в эти программы отдельных важнейших социально-экономических вопросов на основании предложений, одобренных решениями Президента РФ либо Правительства РФ. Формирование данного перечня осуществляется Министерством экономического развития и торговли РФ с учетом предложений государственных заказчиков по инвестиционным проектам, результатов государственных торгов и заключенных государственных контрактов.

Ведомственные целевые инвестиционные программы предусматривают реализацию инвестиционных проектов, обеспечивающих развитие отраслей и подотраслей экономики.

Региональные и муниципальные целевые инвестиционные программы предназначены для реализации приоритетных направлений социально-экономического развития на региональном и муниципальном уровнях соответственно.

Бюджетные средства, предусмотренные для финансирования инвестиционных программ, включаются в состав расходов бюджета соответствующего уровня. Процедура предоставления бюджетных инвестиций предполагает подготовку пакета документов, состоящего из технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проектно-сметной документации, плана передачи земли и сооружений, проекта договора между соответствующим органом исполнительной власти и субъекта инвестиций об участии в собственности последнего. Только при наличии указанных документов инвестиционный проект может быть включен в проект соответствующего бюджета.

Предоставление государственных бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными унитарными предприятиями, влечет за собой одновременное возникновение права собственности государства на долю в уставном (складочном) капитале такого

юридического лица и его имущества. Созданные с привлечением бюджетных средств объекты производственного и непроизводственного назначения в эквивалентной части уставных (складочных) капиталов и имущества передаются в управление соответствующим органам управления государственным имуществом.

Формы бюджетного финансирования инвестиционных проектов, отобранных на конкурсной основе, определяются характером экономических задач, решаемых в рамках конкретного периода развития страны. Так, в середине 90-х годов XX в. мерами государственной инвестиционной политики был предусмотрен переход от безвозвратного финансирования к предоставлению бюджетных средств на возвратной и платной основе для реализации высокоэффективных и быстрокупаемых инвестиционных проектов.

Условия и порядок конкурсного отбора и финансирования инвестиционных проектов за счет бюджетных средств определялись Методическими рекомендациями о порядке организации и проведения конкурсов по размещению централизованных инвестиционных ресурсов.

Размещение централизованных инвестиционных ресурсов осуществлялось на конкурсной основе в целях повышения эффективности такого размещения, привлечения средств других инвесторов — отечественных и иностранных. Конкурсный порядок определял этапы и условия организации и проведения конкурса, соответствующие функции федеральных органов исполнительной власти, Комиссии по инвестиционным конкурсам при Министерстве экономики РФ, права и обязанности организаторов и участников конкурса, основные требования к конкурсной документации и конкурсным предложениям участников, процедуру рассмотрения этих предложений, а также оформление результатов конкурсов [3].

Основные требования к инвестиционным проектам заключались в следующем:

- право на участие в конкурсе на получение государственной поддержки имеют инвестиционные проекты, связанные в первую очередь с развитием «точек роста» экономики;
- срок окупаемости указанных проектов не должен превышать, как правило, двух лет;
- инвестиционные проекты представляются на конкурс в Министерстве экономического развития и торговли РФ и должны иметь бизнес-план, а также заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной и независимой экспертизы;

- для коммерческих проектов, конкурс по которым проводится согласно предложениям частных инвесторов, доля собственных средств инвестора, формируемых за счет прибыли, амортизации и продажи акций, должна составлять не менее 20% капитальных вложений, предусмотренных для реализации проекта.

Предоставляемые на конкурс инвестиционные проекты классифицировались по категориям:

категория А — проекты, обеспечивающие производство продукции, не имеющей зарубежных аналогов, при условии защищенности ее отечественными патентами или аналогичными зарубежными документами;

категория Б — проекты, обеспечивающие производство экспортных товаров несырьевых отраслей, имеющих спрос на внешнем рынке, на уровне лучших мировых образцов;

категория В — проекты, обеспечивающие производство импортозамещающей продукции с более низким уровнем цен;

категория Г — проекты, обеспечивающие производство продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке.

Решения об оказании государственной поддержки принимались Комиссией по инвестиционным конкурсам при Министерстве экономического развития и торговли РФ и направлялись в Министерство финансов РФ для включения в проект федерального бюджета на следующий финансовый год. Размер государственной поддержки устанавливался в зависимости от категории проекта и не мог превышать соответственно 50, 40, 30 и 20% заемных средств.

Инвестор имел право выбора следующих форм финансовой поддержки государства в реализации отобранных на конкурсной основе проектов:

- бюджетный кредит — предоставление средств федерального бюджета на возвратной и платной основе для финансирования расходов по осуществлению высокоэффективных инвестиционных проектов со сроком возврата в течение двух лет с уплатой процентов за пользование предоставленными средствами в размере, установленном от действующей учетной ставки Центрального банка РФ. Условия предоставления, использования, возврата и платы за предоставляемые средства оговаривались в соглашениях, заключаемых Министерством финансов РФ с уполномоченными коммерческими банками;

- закрепление в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ, которые реализовались на рынке ценных бумаг по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта (с учетом срока окупаемости), и направление выручки от реализации этих акций в доход федерального бюджета;
- предоставление государственных гарантий по возмещению части вложенных инвестором финансовых ресурсов в случае срыва выполнения инвестиционного проекта не по вине инвестора.

Аналогичные формы использовались для финансовой поддержки эффективных инвестиционных проектов на региональном и муниципальном уровнях. Бюджетные кредиты и субсидии предоставлялись на реализацию инвестиционных проектов путем их частичного финансирования, кроме того, они могли выделяться в качестве частичной компенсации выплаты процентов по банковским кредитам инвестора, привлеченных для реализации проекта.

Начиная с 2008 г., в соответствии с изменением бюджетного законодательства, бюджетные кредиты могут выдаваться частным инвесторам в виде целевых иностранных кредитов. Осуществляется переход к бюджетному финансированию инвестиционных проектов, отобранных на конкурсной основе, за счет средств Инвестиционного фонда РФ.

Инвестиционный фонд РФ создан для реализации инвестиционных проектов, имеющих общегосударственное значение и осуществляемых на условиях государственно-частного партнерства. Основные направления государственной поддержки за счет средств данного фонда связаны с модернизацией некоммерческой инфраструктуры, основных фондов и технологий, относящихся к стратегическим приоритетам государства, созданием и развитием российской инновационной системы, обеспечением институциональных преобразований. Порядок формирования Инвестиционного фонда РФ, формы, механизмы и условия предоставления государственной поддержки за счет его средств определены Положением об Инвестиционном фонде РФ. Финансовая поддержка проектов, прошедших конкурсный отбор, предполагает использование таких форм, как: софинансирование на договорных условиях инвестиционного проекта с оформлением прав собственности государства, направление средств в уставные капиталы юридических лиц, предоставление государственных гарантий.

Контроль за реализацией указанных проектов будет осуществлять государственный финансовый институт — Банк развития и внешнеэкономической деятельности, образованный на базе Внешэкономбанка РФ, Российского банка развития и Росэксим-банка. Банк должен сосредоточить бюджетные источники финансирования инвестиций, возникшие в результате формирования новых организационных форм (Инвестиционного фонда, Венчурного фонда и др.). Он будет осуществлять поддержку капиталоемких инфраструктурных проектов с длительным сроком окупаемости, финансирование инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики, предоставлять долгосрочные инвестиционные кредиты, участвовать в экспертизе инвестиционных проектов, синдицированном кредитовании, предоставлять гарантии коммерческим банкам по кредитам.

Условия и порядок конкурсного отбора и финансирования инвестиционных проектов за счет средств региональных бюджетов разрабатываются органами управления субъектов РФ и муниципальных образований.

Использование рассмотренных схем проектного финансирования в России может осуществляться на основе реализации соглашений о разделе продукции, в соответствии с которыми инвесторам предоставляются на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку, добычу минерального сырья и на ведение связанных с этим работ, а инвестор осуществляет проведение указанных работ за свой счет и на свой риск. При этом соглашение определяет условия и порядок раздела произведенной продукции между государством и инвестором.

Проектное финансирование может быть эффективным и действенным финансовым инструментом в отношении долгосрочных инвестиционных проектов, связанных с капиталоемкими отраслями экономики.

Список использованной литературы

1. Евсеев В.М. Различные виды оценки активов по МСФО и российским нормативным документам // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2001. № 4.
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ГААР. М.: Дело, 2000. 431 с.
3. Моляков Д.С., Шохин Е.Н. Теория финансов предприятий: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2001. 112 с.

Р.У. Ри,

кандидат экономических наук, доцент кафедры
Ангарской государственной технической академии

Инновационная составляющая сбалансированной системы показателей

Глобальные изменения в экономических системах разной сложности приводят к тому, что информация становится одним из определяющих факторов развития общественного производства. На уровне предприятий обладание информацией, исключительными знаниями, формирующими категорию интеллектуального капитала, является важнейшим конкурентным преимуществом. Интерес с точки зрения информационного обеспечения управления и непосредственной реализации таких управленческих функций как контроль, анализ и планирование представляет сбалансированная система показателей (ССП). Это инструмент управления предприятием на основе оценки его эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные с позиции реализации стратегии аспекты его деятельности. Говоря о системе показателей как инструменте управления, мы имеем в виду новые подходы и методы как контроля результатов бизнеса, так и управления развитием бизнеса.

Мы выделили в ССП шесть составляющих: финансовую, операционную, инновационную, социальные, экологические обязательства предприятия. В каждую из составляющих включены 5–6 показателей для оценки каждой из перечисленных сфер деятельности. Система названа сбалансированной, так как:

- во-первых, все составляющие взаимосвязаны и изменение в одной из них неизменно отразится на других;

- во-вторых, она основывается на комплексном подходе к мониторингу как материальных, так и интеллектуальных активов;
- в-третьих, при использовании ССП для целей управления соблюдается баланс между стратегическим и оперативным менеджментом, результатами прошлой деятельности и целевыми ориентирами, элементами внешней и внутренней сред.

Динамизм рыночных изменений обуславливает необходимость активной *инновационной деятельности*, то есть деятельности, связанной с трансформацией научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке; в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности; либо в новый подход к социальным услугам. Инновационная деятельность является необходимым условием достижения гибкости предприятия к изменениям конъюнктуры отраслевых и товарных рынков. Постоянное совершенствование качественных характеристик продукта и технологии его производства является решающим в достижении долгосрочного успеха даже для таких компаний, продукция которых имеет относительно продолжительный ЖЦ. Но, несмотря на это, доля инновационно-активных промышленных предприятий в России невелика. К примеру, в 1999 г. она составила 6,2%. Эта величина примерно в 4–5 раз ниже, чем в Португалии (26%) и Греции (29%), отличающихся минимальными показателями инновационной активности среди стран Европейского Союза, а разрыв с лидирующими в этом отношении государствами, такими как Нидерланды (62%), Австрия (67%), Германия (69%), Дания (71%) и Ирландия (74%), достигает 10–12 раз.

Рассмотрим более подробно состав показателей, предлагаемый нами к включению в инновационную составляющую ССП.

1. Удельный вес инновационной продукции в ее общем объеме (Y_u). Для расчета показателя может быть использовано либо соотношение количества новой продукции (N_u) к общему количеству видов продукции, выпускаемой на предприятии (N), либо доля выручки от реализации инновационной продукции ($Выр_u$) в общей выручке ($Выр$):

$$Y_u = N_u / N * 100\% \text{ или}$$

$$Y_u = Выр_u / Выр * 100\%$$

Срок, в течение которого продукция считается инновационной, в отечественной статистике инноваций принимается равным 3 годам. Однако, полагаем, что он зависит от жизненного цикла продукции и может быть установлен предприятием самостоятельно.

2. Доля (Y_{np}) прибыли от реализации инновационной продукции ($Пр_u$) в общем объеме прибыли от продаж ($Пр_{np}$) – оценивает влияние продуктовых инноваций на финансовый результат:

$$Y_{np} = Пр_u / Пр_{np} * 100\%$$

3. Влияние на финансовый результат процессных инноваций, то есть внедрения новой техники и технологий, как правило, выражается в снижении себестоимости продукции, а также в приросте прибыли за счет увеличения объема продаж:

$$\Phi\mathcal{E}_u = (C/c^d - C/c^n) + (Пр_{np}^n - Пр_{np}^d)$$

где $\Phi\mathcal{E}_u$ – финансовый эффект от внедрения процессных инноваций, C/c^d , C/c^n – себестоимость продукции соответственно до и после внедрения процессной инновации; $Пр_{np}^d$, $Пр_{np}^n$ – прибыль от продаж продукции соответственно до и после внедрения процессной инновации.

При расчете этого показателя практическую трудность может составить определение величины прироста прибыли, то есть второго слагаемого формулы. Так как на изменение объема продаж влияет множество факторов, то с уверенностью говорить, что положительная разница ($Пр_{np}^n - Пр_{np}^d$) обусловлена инновационной деятельностью предприятия можно только в одном случае – когда спрос на продукцию превышал производственную мощность предприятия, а внедрение новой техники или технологии позволило увеличить предложение. В других случаях целесообразно рассчитывать только эффект от снижения себестоимости.

4. Доля средств от оборота, направляемая на финансирование инновационной деятельности ($Y_{фи}$):

$$Y_{фи} = Z_u / Выр * 100\%$$

где Z_u – затраты на инновации.

$Y_{фи}$ характеризует способность предприятия к обновлению, являясь одним из критериев гибкости к требованиям рынка. Можно считать с достаточной долей достоверности, что чем выше значение $Y_{фи}$, тем более стабильной и успешной будет работа предприятия в будущем.

5. Среднее время освоения нового продукта (T_o). Время освоения представляет собой цикл, состоящий в общем случае из трех этапов: НИОКР, подготовка производства (реконструкция цехов и участков, демонтаж, монтаж и наладка оборудования, изготовление приспособлений, оснастки, закупка материалов и комплектующих), освоение производства (обучение персонала, отладка технологии, изготовление пробной партии, проведение испытаний, нормирование труда и т.д.).

Этот показатель крайне важен с точки зрения обеспечения способности предприятия к гибкому, инновационному развитию. Он, наряду с показателем среднего времени производства и реализации нового продукта (T_{np}), позволяет определить, какое количество продуктов (изделий) должно находиться в стадии освоения в каждый момент времени. Для этого используется модель, выявляющая способность предприятия к обновлению:

$$N = T_o / T_{np} * n,$$

где N – среднее количество продуктов в освоении, необходимое для инновационного развития; n – количество изделий, на которые существует реальный или потенциальный спрос.

6. Учитывая неудовлетворительное состояние основных производственных фондов российской промышленности, важным показателем инновационной активности является коэффициент обновления производственного оборудования ($K_{обн}$):

$$K_{обн} = ОПФ_a^{пост} / ОПФ_a^{к.п.},$$

где $ОПФ_a^{пост}$ – стоимость поступившей в течение периода активной части основных производственных фондов, $ОПФ_a^{к.п.}$ – стоимость активной части ОПФ на конец периода.

Показатели любой составляющей ССП делятся на два вида: диагностические и стратегические. Первые отражают текущее состояние бизнес-процессов и сигнализируют об изменениях, требующих немедленного реагирования. Вторые отражают результаты, достигнутые в ходе стратегического управления. Пользуясь терминологией факторного анализа, стратегические показатели являются результирующими, а диагностические – факторами их достижения. Например, для инновационной составляющей ССП стратегическим показателем следует признать долю прибыли от продаж инновационной продукции; диагностический показатель первого порядка – удельный вес инновационной продукции в ее общем объеме; диагностические показатели второго порядка – доля средств от оборота, направляемая на финансирование инновационной деятельности, и среднее время освоения нового продукта.

Отсутствие детерминированных факторных зависимостей между показателями ССП не препятствует выдвижению и проверке гипотез о наличии между ними стохастических связей. Выявление корреляции и построение уравнений парной или множественной регрессии имеет большую практическую значимость, так как позволяет преодолеть основной недостаток детерминированных факторных систем – строго ограниченное количество факторов. Нами выдвинуты предпо-

ложения о возможности существования устойчивых зависимостей между показателями разных составляющих. Например, удельный вес инновационной продукции в общем ее объеме может повлиять на значения таких показателей, как:

- доля прибыли от продаж инновационной продукции,
- доля рынка или выручка от продаж,
- лояльность потребителей (число потребителей, сделавших более одной покупки, в абсолютном или относительном выражении),
- расширение потребительской базы (число новых потребителей либо общий объем продаж новым потребителям в рассматриваемом сегменте рынка).

По аналогии выдвигается гипотеза о том, что доля средств от оборота, направляемых на финансирование инновационной деятельности, является факторным признаком, определяющим долю рынка, время освоения нового продукта и число внесенных персоналом предположений по совершенствованию бизнес-процессов (критерий инновационной активности персонала).

Таким образом, в ССП поддерживается принцип единства и взаимосвязи критериев инновационной деятельности с показателями других составляющих, что позволяет использовать ССП для определения ключевых направлений реализации стратегии предприятия.

Д. С. Ушаков,
кандидат экономических наук, доцент Ростовского
государственного университета путей сообщения

Адаптивная модель генерирования национального потока инноваций и повышения эффективности российской инновационной среды

Анализ показывает, что в стимулировании инновационного процесса должны быть задействованы практически все обладающие соответствующим потенциалом силы — государство, общество, финансовые структуры, частный бизнес, в то же время должна быть создана соответствующая инновационная среда (пирамида), реагирующая на стимулирующее воздействие четырех внешних сил активизацией научных исследований по всем уровням (от идей частных лиц до результатов исследования авторитетных лабораторий и инновационных компаний) и формированием непрерывного потока инноваций.

Одной из центральных в предложенной модели является проблема формирования инновационной среды и стимулирующего воздействия государства, которое должно базироваться не на привычных и применяемых в настоящее время дирижистских принципах, а на базе методики реагентных точек.

Национальную инновационную среду можно рассматривать как совокупность институциональных и инфраструктурных условий,

- детерминирующих стремление общества, бизнеса, государства саморазвиваться посредством перманентного поиска направлений модернизации, реализации соответствующих исследований;
- определяющих высокую эффективность проводимых научных разработок за счет наличия постоянного притока высококвал-

лифицированной рабочей силы, программ финансирования, прозрачного процесса отбора приоритетных направлений для реализации инновационных программ и проектов;

- гарантирующих коммерциализацию разработок и результатов исследования за счет их имплантации во все возможные сферы общественной жизни страны, справедливость распределения экономической выгоды от последней;
- формирующих высокий внутренний спрос на инновационный продукт за счет роста уровня образования и материального дохода собственного населения, увеличения доли потребителей-новаторов, что в перспективе сформирует гарантированный рынок сбыта инновационной продукции высокой емкости, открывает дополнительные возможности для возникновения эффекта масштаба национального высокотехнологичного предпринимательства, упрочив его глобальные конкурентные преимущества.

В настоящее время национальную инновационную среду можно рассматривать на трех уровнях: базовом, производственном и фундаментальном, каждый из которых различается собственной инфраструктурой, детерминирующими факторами, но вместе с тем четко встроены в единое инновационное пространство страны (рис. 1).



Рис. 1. Уровни национальной инновационной среды

Инновационная среда базового уровня представляет собой по сути национальную «кузницу» высококвалифицированных кадров, а также первичный фильтр поступающих в потоке инноваций от частных лиц. На этом уровне происходит, прежде всего, формирование необходимого для процессов инноватизации трудового ресурса, предложение и рассмотрение большого количества проектов и направлений для дальнейших разработок. Это в действительности база для генерации инноваций, поскольку ее развитие представляет по сути прогресс человеческого капитала страны, формирование инновационного потенциала населения.

Факторами, определяющими уровень развития инновационной среды базового уровня являются, прежде всего, состояние образовательной системы (численность учебных заведений, государственное финансирование образования, доступность образования, качество образовательного процесса, степень его современности и адаптированности потребностям глобального научно-технического прогресса), а эффективность — определяется интегрированностью большей части населения в глобальную информационную среду (количество выпускаемой научной литературы, профильных печатных изданий, доступ к современным информационно-коммуникационным технологиям, состояние международных научных обменов и так далее). Наконец, развитие инновационной среды базового уровня детерминировано транспортной доступностью процесса приема инновационных проектов, их отбора, оценки эффективности, степенью защищенности прав на интеллектуальную собственность.

Проведенное исследование состояния инновационной среды базового уровня в странах мира (табл. 1) демонстрирует явное лидерство США (отрыв от ближайшего преследователя в 1,5 раза), стран Северной и Западной Европы, Израиля и Японии. В числе первых сорока стран представлены также стремительно модернизирующиеся собственные социальные системы страны Восточной Европы, ряд государств, реализующих национальные стратегии иминовации (Таиланд, Малайзия, Бразилия) и приема инноваций (ОАЭ, Мексика, Аргентина, Чили).

Развитие инновационной среды базового уровня в России предполагает рассмотрение методического, практического и образовательного аспектов, базируется на понимании того, что инновационно-информационная цивилизация это подтверждается опытом Финляндии, Канады, Таиланда, Малайзии и других стран, воплощающих достижения Экономики Знаний (Knowledge) способна поставить во главу угла социальной и экономической политики интересы человека, осваиваю-

Таблица 1

**Индекс состояния инновационной среды базового уровня
в странах мира, 2006 г.¹**

№	Страна	Индекс состояния национальной инновационной среды базового уровня	№	Страна	Индекс состояния национальной инновационной среды базового уровня
1	США	5,534297	21	Португалия	1,857662
2	Норвегия	3,991143	22	Испания	1,627437
3	Финляндия	3,772009	23	Чехия	1,595924
4	Нидерланды	3,718114	24	Венгрия	1,565178
5	Дания	3,7075	25	ОАЭ	1,526444
6	Швейцария	3,322986	26	Словения	1,466053
7	Швеция	3,304393	27	Греция	1,462987
8	Австралия	3,104374	28	Польша	1,461955
9	Франция	2,914291	29	Ю.Корея	1,440097
10	Австрия	2,753734	30	Литва	1,360526
11	Бельгия	2,709595	31	Словакия	1,308211
12	Новая Зеландия	2,698199	32	Латвия	1,252573
13	Япония	2,497443	33	Мексика	1,153018
14	Израиль	2,360882	34	Аргентина	1,098918
15	Сингапур	2,329479	35	Чили	1,098316
16	Италия	2,309326	36	Малайзия	1,042383
17	Великобритания	2,202339	37	Таиланд	1,039319
18	Германия	2,15879	38	Бразилия	1,008358
19	Канада	2,142079	39	Россия	1
20	Ирландия	2,047112	40	Болгария	0,99549

¹ При оценке индекса учитывались следующие группы показателей: экономические (ВВП на душу населения, доля личного потребления и инвестиций в ВВП, индекс экономической свободы, количество дней, необходимых на открытие нового бизнеса, коэффициент интегрированности экономики в мировое хозяйство, доля высокотехнологического производства, коэффициент внешней конкурентоспособности национального высокотехнологического производства); социальные (доля молодежи в структуре населения, доля городского населения, уровень безработицы); инфраструктурные (расходы государства на здравоохранение, образование, НИОКР, количество врачей и больничных мест, стационарных телефонов и мобильных средств связи, телевизоров, персональных компьютеров, интернет-хостов, тираж выпускаемой книгопечатной продукции и периодических изданий на 1000 жителей, доля населения, получившего начальное, среднее и высшее образование). В качестве эталонных (за единицу) приняты соответствующие показатели Российской Федерации. Проведен анализ 77 крупнейших экономик мира. Используются статистические данные Всемирного Банка и Всемирной Торговой Организации за 2006 год.

щего инновационную культуру, при эффективном использовании возможностей малого предпринимательства. При этом резко повышаются значение и востребованность фундаментально-академической и университетской науки, в сочетании с прикладной образующих прорывные направления.

Сочетание фундаментальной и прикладной (отраслевой) науки способствует формированию инновационного менеджмента, развитию инновационного образования в традиционных и новых корпоративных университетах. В рамках этих процессов целенаправленно формируется инновационная инфраструктура, включающая взаимодействующие между собой бизнес-инкубаторы, инновационные центры, технопарки, инновационные анклавы, научные парки и т.п.¹

Новые знания и инновации рождаются, прежде всего, в лоне фундаментальной и прикладной науки. Создаются академическими институтами, традиционными и новыми корпоративными университетами. Именно в этих университетах на основе прорывных фундаментальных и прикладных знаний формируется новое высшее образование и новая система непрерывного повышения квалификации. Чаще всего заказчиком и на НИОКРы, и на новое послевузовское образование становятся ведущие корпорации. Примеры — «Иточу» в Японии, «Нокиа» в Финляндии, «Люфтганза» в ФРГ. По их заказам проводятся новейшие научные исследования. Делается это силами мировых научных школ и центров, где интеграторами фундаментального образования и новейших научных направлений выступают университеты. Эти тенденции, характерные для ведущих стран в конце XX века, становятся в XXI веке общим достоянием, как и новые элементы инфраструктуры — инновационные центры, инновационные и научные парки.

Это во многом становится возможным благодаря новым механизмам и гибким схемам передачи или трансфера инновационных знаний и самих инноваций. С помощью этих новых механизмов и новой инфраструктуры появилась реальная возможность коммерциализовать получение и передачу результатов научно-технических разработок, в том числе университетских, корпорациям-заказчикам. Корпорации же с участием госструктур и без них налаживают массовое производство новых технологий, новых материалов, новой продукции. Речь идет также о контроле и передаче государством госзаказов на процесс создания инноваций в рамках конкурсов корпорациям,

¹ Яковец Ю.В. Государство должно вкладывать капитал в инновации // Экономика и общество. 2005. № 3. С. 21.

другим предпринимательским структурам и малому бизнесу. В таких ведущих странах, как США, Великобритания, Франция, Япония, Германия, Канада, Финляндия, процесс создания и освоения инноваций идет при участии и поддержке со стороны государства.

В рамках программного подхода первые шаги по освоению инновационной культуры и инновационных знаний должны начинаться с подготовительной ступени к школьному образованию, то есть в детских садах. В этот процесс все активнее должны включаться школы, гимназии, колледжи (техникумы) и, конечно, вершиной этой образовательной пирамиды становятся университеты и ведущие вузы. В последние годы это относится не только к традиционным, но и к корпоративным университетам, созданным при ведущих ТНК («Люфтганза», «McDonalds», «Нокиа» и др.).

Актуальной для России может стать модель «образование длиною в жизнь» (longlife-education), требующей с одной стороны интеграции усилий общеобразовательных, профессиональных и высших учебных заведений в организации ступенчатого обучения, с другой, нуждающаяся в существенной диверсификации предлагаемых (в особенности вузами) образовательных программ и курсов как по качеству, так и по продолжительности и особенностям организации учебного процесса. «Образование длиною в жизнь» будет способствовать не только формированию устойчиво эффективной инновационной среды в ее базовом уровне, но и детерминирует (при условии разработки диверсифицированных, ориентированных в максимальной степени на прикладное применение и организованных с учетом потребностей работающего населения программ) рост квалификации работников как частных коммерческих, так и государственных структур, будет способствовать синхронизации занятости и качества подготовки специалистов.

Кроме того, российский образовательный продукт должен стать максимально доступным не только для желающих получить соответствующий диплом или сертификат, но и для просто нуждающихся в знаниях и информации по той или иной проблематике, для чего высшие и профессиональные учебные заведения должны превратиться в открытые сетевые структуры со свободным доступом пользователей, что возможно уже сейчас благодаря прогрессу ИКТ. Все это не только существенно снизит издержки на получение информации и знаний, повысит качество наполнения российского сектора Всемирной паутины (а следовательно, привлечет к пользованию ею новый сегмент населения), но и будет способствовать повышению рейтинга попу-

лярности вузов, отдельных преподавателей, снизит издержки на организацию учебного процесса, повысив его эффективность и степень соответствия развитой инновационной среде.

Наконец, для формирования высокой инновационной среды базового уровня необходима организация вещания специализированных телевизионных, радио- или Интернет-каналов со свободным доступом к ним пользователей, освоение и поддержка инновационной культуры, инновационно-креативного типа поведения.

Производственный уровень инновационной среды определяется участием бизнеса в инновационном процессе, долей предприятий, внедряющих в свою практику последних достижений НТП, качеством инспирируемых в производственный процесс технологий и новаторских идей. Данный уровень — центральный в системе национальной инновационной среды, взаимосвязанный с базовым (приток квалифицированных кадров, проведение совместных разработок и исследований, участие корпораций в модернизации образовательного процесса) и фундаментальным (коммерциализация разработок, проведение более точных исследований в выделенных перспективных направлениях), инфраструктурой которого в первую очередь выступают корпоративные лаборатории и научно-исследовательские центры, а также корпоративные образовательные учреждения, в настоящее время появившиеся и в России. Трудно переоценить значение бизнеса в инновационном процессе, поскольку в структуре инновационной экономики именно он, а не государство выступает основным заказчиком, потребителем и инструментом коммерциализации разработок, стимулирует приток финансов, способен концентрировать производственный и трудовой ресурс в процессе коммерциализации инноваций, компенсировать потребительскую стоимость нововведений и придавать экономический смысл функционированию всей инновационной системы страны.

Проведенные в 2005—2006 годах Всемирным банком обследования тысячи крупных и средних предприятий в 49 регионах страны явились яркой иллюстрацией низкой конкурентоспособности отечественных компаний на мировом рынке. Результаты этих обследований подтвердились и опубликованными рейтингами, отражающими степень развития инновационной среды в странах мира. Россия по сравнению с 2005 годом скатилась с 53 на 62 место в мире. Сказались и отголоски прежней административно-хозяйственной системы, особенно в части защиты прав интеллектуальной собственности (по этому показателю Россия заняла 114 место в мире). Специалисты пред-

ложили сформулированный ими совет: разумно использовать в России «обильные бюджетные поступления» для инвестирования их в образование, здравоохранение, инфраструктуру. По их мнению «России необходимо вернуться к знаменитому пути внедрения научных и технологических инноваций, который служил признаком ее развития в прошлых десятилетиях»¹.

Этот знаменитый путь «внедрения научных и технологических инноваций» был проложен в условиях достигнутого в масштабе народного хозяйства обобществления производства, что сделало возможным централизованное формирование и развитие крупных научных коллективов, возглавляемых крупнейшими учеными, для работы которых выделялись необходимые финансовые, производственные и трудовые ресурсы (примером можно считать коллективы академиков Курчатова И.В., Королева С.П.).

С развалом Советского Союза упразднилась командно-административная система с централизованным планированием и управлением функционированием и развитием производства, а с переходом к новому государственному устройству стало ощущаться исчезновение достигнутого в масштабах страны обобществления производства, что особенно остро проявилось в условиях ликвидации отраслевых министерств и вялого развития процесса формирования производственных объединений в низовом звене. Без активного их формирования мы оказались с большим числом приватизированных предприятий, пользующихся самостоятельностью в ведении своей производственной деятельности, а в таких условиях затруднилась разработка в большинстве отраслей стратегии ускоренного развития и технического совершенствования.

Таким образом, основным инструментом нормализации инновационного процесса на производстве, оптимизации его взаимодействия с результатами функционирования инновационной среды базового и фундаментального уровня является развитие производственных объединений, с постепенным превращением их в вертикально и горизонтально интегрированные холдинги. С созданием цепочек вертикально взаимосвязанных производств формируется производственный комплекс из предприятий, представляющих собой акционерные общества и действующих на основе договорных отношений с головным. В рамках созданного объединения открываются возможности для расширения и углубления научно-исследовательских и опытно-конструкторских

¹ Известия. 2006. 29.09. С. 9.

работ, нацеленных на ускорение технического развития и повышение эффективности производства, обеспечивающего снижение издержек при одновременном совершенствовании выпускаемой продукции.

Процесс формирования производственных объединений кластерного типа, которые можно рассматривать как принципиально новые прогрессивные объединения, характеризующие собой более высокий уровень развития процесса обобществления производства, должен основываться на тщательно разработанной стратегии. Она должна строиться с применением системного подхода и предусматривать разработку организационной структуры управления развитием и функционированием объединенного производства, действующего на основе «скользящей» системы перспективного, текущего и оперативного планирования. Все это качественно изменяет подход к ускорению технического развития и повышению эффективности. С развитием кластерных объединений расширяются возможности совершенствования в их рамках текущего и оперативного планирования, охватывающего также сформированные цепочки из технологически взаимосвязанных производств. Одновременно осуществляется увязка по горизонтали взаимосвязанных производств на основе координации перспективных планов их развития совершенствования. В результате расширяется возможность оптимизации производства в рамках развивающихся крупных производственных комплексов, открываются перспективы ускорения темпов повышения экономического потенциала страны. Следует отметить, что работа по формированию производственных объединений кластерного типа может осуществляться не только в отраслевом плане, но и территориальном, что уже набирает силу в ряде регионов России. Так, Администрация Ростовской области наметила средне- и долгосрочную стратегию развития РО до 2020 года, что отражает новую региональную политику Правительства России. Созданные на Дону рабочие группы рассматривают возможности развития и внедрения кластерных подходов для объединения смежных производств, что позволяет снижать издержки, упрощает и повышает эффективность системы управления развитием и функционированием производства¹.

Важнейшим элементом механизма управления ускоренным техническим развитием и повышением эффективности производства яв-

¹ Васильев Ю.П. Активизация научных исследований в США или путь к изобилию. М.: Экономика, 2007. С. 417.

ляется создание на каждом предприятии Организационного совета, организующего работу по устранению перебоев в работе производственного оборудования, создающего условия для перехода к бездефектному производству, наиболее полному использованию производственных материалов, мобилизующего весь производственный коллектив предприятия на развертывание активной инновационной деятельности по выявлению все новых возможностей повышения эффективности производства.

Создание и функционирование высокоэффективной системы управления ускоренным техническим совершенствованием и повышением эффективности производства в рамках отдельно взятых предприятий и производственных объединений может и должно осуществляться в условиях рыночных отношений. Важнейшей особенностью этой системы управления является сочетание частной собственности на средства производства на отдельных предприятиях, в производственных объединениях, включая кластеры, с участием государства в определении важнейших направлений ускоренного развития производства и финансирования важнейших направлений научных исследований, а также образовательных учреждений, развитие активного сотрудничества и взаимодействия с частным сектором которых — одна из необходимых инновационной экономики.

Третий уровень национальной инновационной среды — фундаментальный, с одной стороны, может обладать низкой эффективностью собственного функционирования в виду высокой доли разработок и инноваций, не способных к масштабной коммерциализации и компенсации собственной потребительской стоимости согласно традиционных рыночных механизмов, с другой — именно в рамках фундаментальных исследований могут открываться принципиально новые пространства приложения труда высококвалифицированных специалистов и проведения более точных, ориентированных на коммерциализацию разработок; формироваться заделы для скачкообразного роста эффективности как отдельных видов деятельности, так и всей инновационной макроэкономической модели в целом.

Проблемы фундаментальной науки стали весьма актуальными в российском обществе в последние годы, чему послужила, во-первых, ее определяющее ход отечественного научно-технического прогресса значение, во-вторых, ее потребность в существенном финансировании и поддержке и выше обозначенная неспособностью коммерциализовываться в полной мере, как например, инновационная деятельность в сфере прикладных технологий. Существует два мнения

относительно принадлежности фундаментальной науки — первое, это ее патронирование со стороны государства, заключающееся помимо бюджетного финансирования, в создании национальной структуры мониторинга научных исследований, их адаптации требованиям экономического развития и дальнейшей коммерциализации; второе — это перенос ответственности за состояние фундаментальной науки в корпоративный сегмент, формирование на базе крупных корпораций научных исследовательских центров, приложение корпоративного капитала и квалифицированного труда в НИОКР в приоритетных для самого предприятия направлениях.

Учитывая специфику как корпоративной деятельности, так и фундаментальной науки, в условиях России более эффективной представляется первая стратегия, согласно которой направляющая роль должны принадлежать государству. Данную точку зрения можно обосновать тем, что корпорации, скорее всего, будут в меньшей степени заинтересованы в финансировании и осуществлении фундаментальных научных разработок в виду низкой вероятности их скорейшей коммерциализации, получения дополнительных доходов и эксплуатации интеллектуальной ренты. Более того, временной лаг между моментом финансирования фундаментальных исследований и их коммерциализации может составлять десятилетия, что опять-таки вступает в противоречие с коммерческими интересами частного бизнеса. Наконец, способности государства в регулировании научно-технического прогресса в случае переноса фундаментальных исследований в зону частного капитала, будут весьма ограничены, что сведет на нет стратегические программы информатизации и технологизации российского общества.

В условиях нашей страны передача всех научных исследований в сферу ответственности корпораций приведет к тому, что НИОКР будет проводиться в наиболее перспективных, способных к максимальной коммерциализации сферах в ущерб всем остальным, инновационный потенциал которых появится только в будущем. Так, несложно себе представить, что российская наука будет целиком и полностью служить разработкам новых способов геологической разведки и добычи природных ископаемых, модернизации процесса строительства трубопроводов, а также усовершенствованию, например, уголов и скворородок, тогда как в действительности прорывные технологии, могущие быть отнесенными к макротехнологиям будут признаны низко-рентабельными и не исследоваться вообще.

В отличие от частного бизнеса государство способно, во-первых, концентрировать усилия десятков и сотен научных центров по всей стране в осуществлении исследований в действительно стратегически важных отраслях науки и техники, обеспечивая базис для формирования инновационных технологий, во-вторых, осуществлять крупное, подчас недоступное для частной сферы экономики, финансирование данных проектов, что даже на фоне очевидных провалов государства как инициатора любых инициатив (в том числе бюрократизм, коррупция, низкая эффективность как собственника) формирует его определенные конкурентные преимущества как патрона фундаментальной науки, способного не только сохранить научный потенциал страны, но и преумножить его.

Данное утверждение доказывают и исторические факты. Так, в США, являющихся в настоящее время безоговорочным лидером технологического прогресса, большинство эксплуатируемых технологий, оказавших стимулирующее экономическое воздействие на огромный перечень отраслей, имело милитаристские корни, формировалось в лоне финансируемых бюджетом военных программ второй половины прошлого столетия. Аналогично, государство оказало колоссальное воздействие на научно-технический прогресс в Японии и ряде стран Западной Европы. И сегодня, несмотря на утверждения и статистические данные, подтверждающие преобладающую роль в финансировании НИОКР со стороны крупных корпораций, большинство качественно новых, в перспективе способных стать макро- и метатехнологий формируются в государственных НИИ и университетских центрах.

Таким образом, в России государство должно сохранить собственную определяющую роль в фундаментальной науке, а следовательно, приватизация как исследовательских центров, так и учебных заведений, присоединение их к корпоративным структурам можно расценивать как первый шаг к эрозии и дальнейшему уничтожению отечественной науки и всех шансов к инновационной модернизации и российской экономики и российского общества. Нельзя сказать, что государство не осознает последствий приватизации фундаментальных научных исследований, более того, как в рамках стратегических программ развития России, так и национальных проектов четко обозначено его желание «усилиться» в ряде некоторых, наиболее перспективных и важных сферах научных изысканий, включая нано-, био-, космические, атомные и термоядерные энергетические технологии, проявлением чего стало увеличение финансирования фундаментальных исследований, проведение национальных и международных конкурсов и грантов, искусств-

венную консолидацию ряда технологичных отраслей (авиастроительной, судостроительной, фармацевтической) под эгидой федеральной власти.

Таким образом, были выделены три уровня российской инновационной среды, определено их значение в национальной системе генерирования непрерывного потока инноваций, а также пределы компетенций общества, бизнеса и государства в стимулировании развития каждой из них. Стоит также отметить, что для успешной реализации приведенных стимулирующих инновационный фон мероприятий на всех уровнях необходимо создание ультрасовременной инфраструктуры причем при консолидации усилий бизнеса и государства, поскольку именно несовершенство последней является, по мнению экспертов, как фактором, сдерживающим инновационную активность, так и ограничивающим (в виду отсутствия возможностей доступа населения) внутренний спрос на инновационный продукт. В этой сфере поучительным для России может стать опыт стран, реализующих стратегию привлечения инноваций, например, ОАЭ, Мальты или Словении, основанную, прежде всего, на стимулировании внутреннего спроса и формирование центров, обладающих всеми атрибутами инновационных и прорывных (включая объекты деловой недвижимости, транспортную доступность, совершенные телекоммуникационные системы, гарантии высокого качества как ведения бизнеса, так и жизни).

Д. А. Шенгеляя,
соискатель Российской Академии предпринимательства

Российская банковская система: испытание кризисом

Российская банковская система за сравнительно короткий период своего существования уже второй раз переживает системный кризис. Первое испытание кризисом состоялось в 1998 г. О причинах и характере этого финансового кризиса написано очень много, но единого мнения нет. Как правило, каждый автор высказывает свою точку зрения.

Представляется, что более правы те аналитики, которые считают, что глубинной причиной кризиса 1998 г. стала жесткая кредитно-денежная политика, построенная на принципах монетаризма, главная суть которой сводилась к искусственной финансовой стабилизации путем сжатия реальной денежной массы, ограничения совокупного спроса и огромных внутренних и внешних заимствований. Такая политика привела к резкому снижению коэффициента монетизации ВВП. Если в 1991 г. доля денежного агрегата М2 в ВВП составляла 68%, то уже в 1993 г. она снизилась до 19%, в 1996 г. — до 13,3%, в 1997 г. — до 14,8%. В этих условиях спрос на деньги был гораздо больше, чем их предложение. В результате возник значительный дефицит денег, что привело к катастрофическому росту дефицита госбюджета, бартера, неплатежей, долларизации экономики, появлению различных суррогатных денег. Резко упал и конечный спрос. За 6 лет (1992–1998 гг.) внутренний конечный спрос сократился на 48,9%, в том числе потребление домашних хозяйств на 32,1%, государственное потребление на 33,4%, валовое накопление капитала — на 80,6%. При этом накопление основного капитала — почти на 70%¹. Средне-

¹ Меньшиков А.С. Анатомия российского капитализма. М.: Международные отношения, 2004. С. 288.

годовые ставки по кредитам в 1993–1995 гг. колебались в диапазоне от 200% до 320%, что делало его недоступным как для предпринимателей, так и для населения.

Непосредственная причина кризиса 1998 г. — схлопывание спекулятивного пузыря на рынке государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Огромный дефицит бюджета (5,4% ВВП) и скудные золотовалютные резервы стимулировали эмиссию государственных ценных бумаг, особенно ГКО, доходность по которым доходила до 50% годовых. Чтобы рассчитаться по облигациям, правительство выпускало новые под более высокий процент. Когда резко с 20 долл. до 9 долл. упали цены на нефть, правительство уже не смогло обслуживать эту пирамиду. 17 августа 1998 г. оно объявило дефолт по ГКО. А внешний долг, который на 1 января 1999 г. составлял 80% ВВП, был с большим трудом реструктуризирован. Погасить этот долг помог взрывной рост нефтегазовых доходов в 2000-е годы.

Под влиянием финансового кризиса произошло резкое ухудшение макроэкономической ситуации. Снизилась хозяйственная активность в большинстве отраслей реальной экономики, в результате чего уже в сентябре 1998 года объем произведенного ВВП в сопоставимых ценах сократился на 9,9%, а за год упал почти на 5,3%¹. Снижение объемов прибыли и рост неплатежей способствовали увеличению числа убыточных предприятий, ухудшению показателей эффективности производства.

Глубокий кризис, затронувший все отрасли народного хозяйства, наиболее серьезно и сильно поразил инвестиционную сферу. В 1998 г. инвестиции в основной капитал сократились на 12% по сравнению 1997 г.² Их удельный вес в ВВП составлял всего 9%. Такой объем инвестиций не обеспечивал даже простого воспроизводства основных производственных фондов, износ которых превышает 50%. Почти две трети оборудования имеют возраст более 15 лет, в то время как коэффициент обновления оборудования в промышленности снизился с 6% в 1990 г. до 0,7% в 1998 г.³

Дефолт, девальвация рубля, крах банковской системы и финансовых рынков вызвали новую волну инфляции. Цены на потребительские товары выросли на 84,4%, промышленную продукцию — на 23,2%, сельскохозяйственную — почти на 42%, строительные работы — на 12,1%, грузовые перевозки — на 16,7%⁴. Индекс РТС упал более чем в 10 раз.

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2007 г. М., 2008. С. 2, 323.

² Там же, С. 659.

³ Там же, С. 342.

⁴ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005г. М., 2006. С. 677.

Кризис 1998 г., впрочем как и любой другой, наряду с разрушительной функцией, выполнял и созидательную работу. Так, он очень сильно актуализировал и обострил такую исключительно важную макроэкономическую проблему, какой является создание банковской системы, адекватной социально-рыночной экономике и цивилизованному рынку.

Кризис кардинально изменил количественные и качественные показатели банковской системы России. На 1 апреля 2000 г. осталось всего 1,3 тыс. кредитных организаций вместо 25 тыс. в 1998 г., суммарный капитал сократился более чем в два раза. Количество убыточных кредитных учреждений по отношению к общему числу действующих банков возросло по сравнению с 1997 г. более чем в два раза и составляло около 40%. В 1999 г. банковский сектор (без Сбербанка) закончил год со значительным убытком. Существенно изменился состав первой группы банков, которую покинули многие бывшие уполномоченные банки. На 1 июля 1999 г. лицензия была отозвана у 14 крупных банков, зато сильно укрепили свои позиции прогосударственные, некоторые средние и иностранные банки.

Финансовый кризис 1998 г. был глубоким, но кратковременным. В 1999 г. социально-экономическая ситуация в стране стала понемногу улучшаться. Девальвация рубля, вызвавшая переключение значительной части как конечного, так и промежуточного спроса на товары отечественного производства и начавшийся процесс роста мировых цен на нефть способствовали некоторому оживлению экономики. Правда, оно коснулось лишь отдельных отраслей промышленности, среди которых особо выделяются следующие три группы. Первая, импортозамещающая, включающая в себя производство товаров длительного пользования и пищевую промышленность. Вторая — отрасли, где улучшилось финансовое положение, благодаря росту мировых цен на сырьевые товары. Это прежде всего топливная и нефтегазовая промышленность. Третья — предприятия с длинным производственным циклом.

По мере подъема экономики начался процесс снижения доли бартера в расчетах, роста денежных оборотных средств, наметилась тенденция к сокращению доли убыточных предприятий. Все эти позитивные изменения привели к тому, что в 1999 г. отрицательная экономическая динамика сменилась на положительную. Темп роста ВВП по сравнению с 1998 г. составил 6,4%. С этого времени началась довольно устойчивая тенденция развития российской экономики. За последние 8 лет среднегодовой темп экономического роста составил 7% и 10% личного потребления.

По мере роста экономики и других позитивных макроэкономических изменений происходило укрепление и банковской системы. За период с 2003 г. по 2008 г. совокупные активы коммерческих банков выросли с 4,1 до 20,1 трлн. руб. Отношение активов банковской системы к ВВП увеличилось с 38,1% до 61%¹.

Существенно выросли масштабы и качество их кредитной деятельности. Так, за период с 2001 по 2007 гг. объем предоставленных кредитов вырос в 9,2 раза, в том числе предприятиям и организациям — в 7,6 раза, банкам — в 5,9 раза, а населению — в 45,9 раза. Иной стала и структура кредитов. В 2007 г. более чем в 4,5 раза увеличилась доля кредитов физическим лицам, в 1,6 раза уменьшилась доля кредитов, выданных банкам, а удельный вес кредитов предприятиям и организациям снизился с 80% до 66%². За эти годы заметно выросла и ресурсная база кредитных организаций. Так, объем депозитов увеличился в 8 раз, в том числе предприятий и организаций — в 7,3 раза, банков — в 8,4 раза и физических лиц — почти в 9 раз³.

Активизировалась и инвестиционная деятельность кредитных организаций. Вложения в долговые обязательства выросли в 4,1 раза, в акции — в 11,5 раза, в учетные векселя в рублях и иностранной валюте — в 2,1 раза⁴. Тем не менее, несмотря на позитивное развитие банковской системы, российский кредитный рынок все еще относится к категории развивающихся, которым присущи высокие риски.

Самая главная проблема российских банков — сравнительно низкая капитализация. По состоянию на 1 июля 2008 г. количество действующих банков составляло 1680, из них 329 банков (30,5%) имели капитал менее 180 млн. руб., 175 банков (16,2%) — менее 90 млн. руб. Таким образом, почти 50% российских банков имели собственный капитал ниже установленной минимальной величины 5 млн. евро⁵. В 2007 г. активы банковского сектора выросли на 44% до 14 трлн. руб., а собственные средства — всего на 36% до 1,7 трлн. руб. За период с 2000 г. по 2007 г. уровень достаточности капитала сократился в два раза. Объем кредитов населению, несмотря на их бурный рост, составляет всего лишь 8–9% ВВП, в то время как в развитых странах — 100% и выше. Доля

инвестиционных кредитов еще меньше, так как у российских банков в основном краткосрочные пассивы, что не позволяет им обеспечивать экономику длинными и дешевыми заемными ресурсами.

В первой половине 2008 г. внешняя конъюнктура оставалась благоприятной, цена на нефть росла, а вместе с ней росли ВВП, резервные фонды и доходы населения, что стимулировало развитие банковского бизнеса и финансовых рынков. Но уже в середине лета 2008 г. появились первые серьезные признаки дефицита ликвидности. Российские банки стали сворачивать ипотечные программы, ставки на межбанковском кредитном рынке выросли до 10–12% вместо 4–5%¹.

Кризис всегда приходит внезапно и неожиданно, так как экономика и финансы находятся на пике своего развития. Особый оптимизм, присущий инвесторам в период подъема, отмечал еще Кейнс.

Мало кто мог предположить, что такая мощная экономика и процветающая финансовая система США могут рухнуть. То, что произошло и происходит по сей день просто поражает и приводит в шок. Разоряются или находятся на грани банкротства наиболее мощные финансово-кредитные корпорации. Ведущие фондовые индексы, цены на недвижимость, капитализация всех сегментов финансового рынка упали в разы. Крах ипотечного рынка практически разрушил всю американскую финансовую систему. Самое важное, пожалуй, состоит в том, что финансовый кризис вовлек в свою орбиту и реальную экономику, удары которого не выдержали даже гигантские автомобильные олигополии, составляющие фундамент и гордость экономики США.

Многочисленные аналитики и политики считают, что нынешний финансово-экономический кризис по своей разрушительной силе намного превосходит кризис 1929–1933 гг. Важная его особенность состоит в том, что он является глобальным, охватившим в той или иной степени практически все страны мира.

Надежда на то, что мировой финансово-экономический кризис обойдет Россию стороной, оказалась призрачной. Он не только не обошел, но и очень сильно ударил по российской экономике и финансовой системе. Кризисные процессы у нас развиваются с удвоенной силой. Как отметил В.В. Путин, осенью 2008 г. российская банковская система находилась на грани системного кризиса. Первые признаки оттока банковских вкладов появились в сентябре 2008 г. В октябре он резко усилился, рублевые вклады населения сократились на 8,8%. Хотя перед этим они росли со скоростью 40% в годовом ис-

¹ Финансы и кредит. 2008. № 48. С. 2.

² Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2007 г., М., 2008. С. 677.

³ Там же, С. 657.

⁴ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г., М., 2006. С. 657.

⁵ Деньги и кредит. 2008. № 48. С. 5.

¹ Эксперт. 2007. № 28.

числении. Население забрало из банков 448 млрд. руб. Объем депозитов населения снизился даже у таких крупных банков, как Банк Москвы (минус 1,3%), Трастбанк (минус 1,9%), Промсвязьбанк (минус 3,8%), Банк «Уралсиб» (минус 1,7%)¹. Не избежал этой участи и Сбербанк. Население забрало из банка почти 95 млрд. руб. (3% объема депозитов физических лиц)². Многие банки не выдержали ажиотажного спроса на деньги и им потребовалась срочная финансовая поддержка.

Доля ликвидных активов в совокупных активах банковского сектора упала до самого минимального уровня — менее 5%. Резко снизилась рентабельность активов и капитала. Если на начало 2008 г. эти показатели составляли 22,7% и 3%, соответственно, то к концу года, по прогнозам аналитиков, их снижение составит до 15,3% и 2%³.

В связи с тем, что во время кредитного бума темпы роста кредитов существенно опережали темпы роста депозитной базы, банковская система России встретила кризис с огромным денежным разрывом. К 1 сентября 2008 г. разница между кредитами, выданными банками предприятиям и населению и объемом средств на депозитах составляла около 3-х трлн. руб. Дефицит ликвидности привел к тому, что в октябре–ноябре 2008 г. подавляющее большинство российских банков работало лишь в режиме обслуживания текущих платежей, прекратив выдачу кредитов, а зачастую и денег с депозитных вкладов. Объем кредитов населения за ноябрь упал на 2,1% до 3,98 трлн. руб.⁴, а доля просроченных долгов выросла на 6,2%. На 1 декабря объем просроченной задолженности по различным кредитам достиг 139,84 млрд. руб.⁵

Резко ухудшилась ситуация и на рынке ипотечного кредита. По данным ЦБ РФ, на 1 октября в России было выдано ипотечных кредитов на 769 млрд. руб. Из них примерно две трети — в регионах, где средний размер кредита — 80 000–90 000 руб., а треть в Москве и Санкт-Петербурге, где средний размер кредита — около 3 млн. руб.⁶ Численность ипотечных заемщиков достигла почти 600 000, среди которых немало тех, кто потерял работу и доходы.

Если в начале 2008 г. ипотекой занимались 400 банков, то к началу декабря не более восьми. Ставки по ипотечным кредитам взлетели до 17–18% в рублях и 14–15% — в валюте. Сократились и сроки кредитования — до 15–20 лет вместо 25 лет. Ужесточились требования к заемщикам. Банки все чаще требуют, чтобы первоначальный взнос составлял не менее 20% суммы кредита, а доля ежемесячного платежа не превышала бы 45% дохода заемщика. Теперь банки удовлетворяют не 80–85% обращений за кредитами, а лишь 40%.

Из-за ухудшения качества кредитов почти половина из 100 крупнейших российских банков в 2009 г. сможет столкнуться с нарушениями норматива достаточности капитала (Н1), а в целом банки могут потерять 20% величины собственного капитала, имеющегося на 1 октября 2008 г.¹

Другой серьезной причиной нестабильности российской кредитной системы — наращивание банковских активов за счет внешних заимствований, которые, по оценке А. Илларионова, за период с 1998 г. по 2006 г. выросли более чем в 80 раз и достигли 90 млрд. долл.² В 2007 г. банки заняли уже более 110 млрд. долл. В 2008 г. объем их внешних заимствований приблизился к 200 млрд. долл. Посредством зарубежных займов и кредитов формировалось более 40% ресурсной базы, за счет которой банки кредитовали российских клиентов.

К концу года общая сумма внешнего негосударственного долга составила более 500 млрд. долл. При этом наиболее активными заемщиками на мировом финансовом рынке оказались государственные банки и корпорации, которые в качестве залога использовали контрольные пакеты акций. Платежи по обслуживанию и погашению этих долговых обязательств по состоянию на 1 октября 2008 г. составляли 114 млрд. долл., из них более 52 млрд. долл. должны заплатить банки, а в 2009 г. они превысят 117 млрд. долл.³ Российские заемщики надеялись, что смогут их осуществить за счет перекредитования у западных банков, но кризис лишил их этой возможности. Дефолт по этим обязательствам создает реальную угрозу потери стратегических активов российской экономики. Чтобы избежать этой опасной ситуации, правительство приняло решение выделить на эти цели специальный кредит. По данным ВЭБа, всего заявок на рефинансирование внешних займов от банков и компаний поступило на 78 млрд. долл., из кото-

¹ Ведомости, 25 декабря, 2008.

² Ведомости, 2 декабря, 2008.

³ Вопросы экономики. 2008. № 11. С. 56.

⁴ Ведомости, 25 декабря, 2008.

⁵ См. там же.

⁶ Ведомости, 18 декабря, 2008.

¹ Ведомости, 25 декабря, 2008.

² «РБК daily», 17 мая 2007г.

³ Ведомости, 23 января, 2009.

рых 28 млрд. долл. приходится на банки. Только ВТБ требуется 950 млн. долл. ВЭБ выделил ему кредит на 713 млн. долл.¹

Итак, Россия сегодня, как и в 1998 г., переживает глубокий кризис внешнего долга. Правда, если 10 лет назад главным виновником кризиса было государство, которое в силу сильного расстройтва финансовой системы, не могло выполнять свои обязательства по своим долгам, то сейчас этот кризис возник по вине банков и корпораций. Есть тут определенная доля вины и правительства, которое, несмотря на явно растущую долговую зависимость российских корпораций от внешних финансовых институтов, ничего не сделало, чтобы остановить нарастающий объем внешнего долга. Более того, правительство, проводя жесткую кредитно-денежную политику, главная цель которой заключалась в борьбе с инфляцией посредством изъятия ликвидности из экономики и ее стерилизации в Стабфонде и международных резервах, лишило экономико-инвестиционных дешевых и долгосрочных кредитов, жизненно необходимых для ее модернизации. Дефицит инвестиционных кредитов на внутреннем рынке вольно или неволью вынуждал российские банки и корпорации идти за ними на внешний рынок. Но ситуация была бы не такой критичной, если бы этот заемный капитал был бы инвестирован в реальную экономику. Но, к большому сожалению, все факты говорят о том, что практически весь огромный заемный капитал был использован в целях спекуляции на финансовом рынке, что существенно усугубило дефицит инвестиций в реальной экономике.

Следует заметить, что большинство аналитиков считает, что коль скоро по закону государство не несет ответственности за финансовую деятельность хозяйствующих субъектов любой формы собственности, то отвечать по своим долгам должны те, кто их накапливает.

Кризис внешнего долга, пожалуй, — самое острое и болезненное проявление нынешнего финансового кризиса, так как он существенно обострил проблему ликвидности и сильно ухудшил ситуацию на валютном рынке.

Мировой кризис ликвидности вкупе с резким снижением цен на нефть вызвал огромный всплеск спроса на доллары, в результате чего мировой курс доллара стал расти, девальвируя национальные валюты. В России укрепление курса доллара стимулировало повышенный интерес хозяйствующих субъектов и населения к выводу своих активов и сбережений в иностранную валюту. В октябре 2008 г. населением был предьявлен беспрецедентный высокий чистый спрос на наличную

¹ Ведомости, 2 декабря, 2008.

иностранную валюту, превысивший 10 млрд. долл. США¹. Частный спрос на евро вырос в октябре 2008 г. в 3,9 раза по сравнению с сентябрем 2008 г., частный спрос на доллар — в 2,4 раза². У банков резко выросли активы в иностранной валюте. Взрывной рост спроса на доллары свидетельствует о возобновлении процесса долларизации российской экономики.

Официальное решение об изменении курсовой политики ЦБ принял 11 ноября 2008 г., когда был расширен коридор допустимых колебаний рублевой стоимости бивалютной корзины симметрично на 30 копеек в каждую сторону. С этого времени доллар начал постепенно укрепляться, а курс рубля падать. К концу года рубль подешевел почти в 1,5 раза к доллару, а к евро — на треть. Чтобы остановить бегство в валюту, ЦБ России с 23 января 2009 г. установил верхнюю границу колебаний стоимости бивалютной системы на уровне 41 руб. При курсе доллара/евро 1,3, что соответствует 36 руб./долл. и 47 руб./евро. Устанавливая такой коридор, денежные власти рассчитывали сбить спекулятивную лихорадку на валютном рынке, что позволит Центробанку существенно сократить валютные интервенции и сберечь международные резервы. Однако эти надежды не оправдались. Атака на рубль возобновилась с новой силой, как только закончился период налоговых выплат. И к концу января бивалютная корзина подорожала до 40 руб., а курс доллара поднялся до 35 руб. Правда, в феврале курс рубля стабилизировался.

Другой не менее опасной формой проявления кризиса стал отток капитала. Уже в сентябре 2008 г. из России ушло 24,6 млрд. долл., в октябре отток капитала составил более 50 млрд. долл. По итогам 2008 года, по оценке экспертов, его масштабы достигнут более 100 млрд. долл.

Отток капитала и проведение политики мягкой девальвации рубля дорого обходятся Банку России, который, если раньше скупал доллары, и тем самым пополнял свои золотовалютные резервы, то теперь прямо наоборот. Он вынужден продавать валюту, сокращая международные резервы страны. Только за сентябрь—ноябрь они стали меньше на 125 млрд. долл. Всего с максимума в 598,1 млрд. долл. на 8 августа к середине января 2009 г. они уменьшились до 396,2 млрд. долл.³

Кризис жестко испытывает на прочность и российский фондовый рынок, перекосы которого не были исправлены в период финансового благополучия и экономического роста. Под воздействием негативных

¹ <http://www.cbr.ru>

² Ведомости, 5 декабря, 2008.

³ Ведомости, 23 января, 2009.

внешних и внутренних факторов котировки на российские бумаги резко пошли вниз, что привело к катастрофическому падению индексов. К концу 2008 г. индекс РТС упал на 71%, а индекс ММВБ — на 67%¹.

Кризис, начавшийся в финансовой сфере, довольно быстро перекинулся на реальную экономику, что существенно усложнило социально-экономическую ситуацию в стране. Замедление роста экономики началось в сентябре, но первым по-настоящему кризисным месяцем стал ноябрь, когда промышленное производство упало почти на 9%. В последний раз такое резкое падение промышленности имело место в 1998 г.

По данным Росстата, спад произошел практически во всех видах промышленной деятельности. Обработывающие производства сократились на 10,3%, распределение электроэнергетики, газа и воды — на 9,3%, добыча полезных ископаемых — на 1,6%. Серьезный обвал произошел в автопроизводстве, металлургии, химической промышленности и производстве строительных материалов. Производство грузовиков, автобусов и минеральных удобрений за месяц упало более чем вдвое. Существенно сократилось производство проката черных металлов, кокса и цемента. Уменьшились объемы производства и в пищевой промышленности. Заметно упали и темпы роста валового внутреннего продукта.

Таблица

Динамика ВВП в 2008 г.
(в процентах к соответствующему периоду 2007 г.)

	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Итоги 2008 г.
ВВП	8,5	7,5	6,2	2,6	6*

* Прогноз Минэкономики

Вернулось в Россию и такое социально опасное явление как задолженность по заработной плате. По данным Росстата, в ноябре этот показатель вырос почти в два раза и превысил 7 млрд. руб. В середине декабря заработную плату ждали примерно 300 тыс. россиян. 40% из них трудятся на предприятиях обрабатывающих производств, 14% — в сфере строительства, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, 11% — в сельском хозяйстве. Наряду с этим идет массовое снижение зарплат. Все это стимулирует нарастание в обществе негативных настроений, социальной напряженности. Возвращаются в российскую экономику и схемы с векселями, бартером и взаиморасчетами.

¹ Ведомости, 25 декабря, 2008.

Итак, основными проявлениями нынешнего финансово-экономического кризиса являются: кризис доверия, острый дефицит ликвидности, низкая доступность кредитов и их высокая стоимость, снижение потребительского и инвестиционного спроса, падение фондовых рынков, повышение колебаний валютных курсов, галопирующая инфляция, интенсивный рост безработицы и долгов по заработной плате.

Чтобы не допустить усиления кризисных явлений в финансовой сфере и реальной экономике, а также распространения нервозности и паники среди населения, пришлось применять экстренные и скоординированные меры по финансовой поддержке банковской системы и реальной экономики.

Антикризисная политика правительства включает в себя меры двух видов: меры по предоставлению ликвидности и меры по предоставлению гарантий¹. Основными мерами по повышению ликвидности российской банковской системы являются: увеличение лимита размещения свободных бюджетных средств на депозитах в коммерческих банках с 668 млрд. руб. до 1,514 трлн. руб.; расширение количества банков до 28, для которых доступны временно свободные бюджетные средства; изменение поквартального порядка уплаты НДС, который теперь можно будет уплачивать в течение трех месяцев, а не единовременно; снижение с 15 октября 2008 г. нормативов обязательных резервов по каждой категории резервируемых обязательств до 0,5%; использование части средств Фонда национального благосостояния на поддержку отечественного банковского сектора. Выделенные для этих целей средства на общую сумму до 450 млрд. руб. будут размещены на депозитах сроком до 31 декабря 2019 г. в государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; предоставление права Банку России выдавать российским кредитным организациям кредиты без залогового обеспечения на срок не более 6 месяцев; снижение минимальных рейтингов ценных бумаг, которые могут быть использованы в качестве залога при операциях с Банком России; предоставление Центральному банку Российской Федерации право выдать Сбербанку России субординированный кредит на сумму 500 млрд. рублей.

Среди мер по предоставлению гарантий и компенсации убытков наиболее значимыми являются: предоставление возможности банкам и нефинансовым организациям получения кредитов в Банке развития (Внешэкономбанке), предназначенных для погашения и обслуживания

¹ Деньги и кредит, № 10, 2008.

ния иностранных кредитов и займов на общую сумму до 50 млрд. долл.; принятие закона об увеличении до 700 тыс. руб. размера страхового возмещения по вкладам физических лиц в банках; предоставление права Банку России компенсировать банкам часть убытков, возникших у них в результате кредитования кредитных организаций, у которых была отозвана лицензия на осуществление банковских операций.

Гарантии по кредитам составят 300 млрд. руб., что позволит существенно увеличить кредиты реальному сектору. В первую очередь гарантии размером 100 млрд. руб. получит оборонно-промышленный комплекс. Государство возьмет на себя гарантию по половине каждого кредита, привлеченного предприятиями ОПК. Остальным отраслям государственные гарантии составят 30% от суммы кредита. Госгарантии будут выдаваться на срок до 5 лет. Другим видом гарантии возврата кредита служит участие государства в капитале крупной компании, нуждающейся в срочной финансовой помощи. Госгарантии и госучастие серьезно снижают кредитные риски, повышая тем самым инвестиционную привлекательность предприятия.

Большую работу по финансовой поддержке банковской системы проводит Агентство по страхованию вкладов, которое спасает многие проблемные банки посредством механизма санации. Для этих целей Агентству выделено 200 млрд. руб. Кроме того, оно может получить кредит от Центробанка, а в исключительных случаях использовать средства Фонда обязательного страхования вкладов.

Механизм санации стимулировал процесс консолидации российской банковской системы путем слияния и поглощения проблемных банков устойчивыми финансовыми структурами. Присоединяемый банк, как правило, преобразуется в филиал. Другая распространенная форма консолидации банковского капитала — объединение банков в холдинговые группы.

Агентство страхования вкладов исправно выполняет свою основную функцию — страхование вкладов. С сентября по декабрь 2008 г. оно выплатило страховое возмещение вкладчикам 11 банков, у которых была отозвана лицензия. Общая сумма компенсации составила 100 млрд. руб.

Банк России также активизировал свою деятельность, внося существенные коррективы в денежно-кредитную политику. Так, Совет директоров ЦБ РФ принял решение об увеличении сроков предоставления банкам ломбардных кредитов и репо на 6 и 12 месяцев. Безналоговые кредиты также могут стать длиннее. Если ЦБ будет выдавать кредиты хотя бы на год, это позволит кредитовать клиентов на срок до двух лет. Плюс к этому он на год изменил параметры оценки качества кредитов.

Например, кредиты физическим лицам с просрочкой меньше двух месяцев будут считаться «хорошими», а реструктуризация задолженности не будет требовать досоздания резервов. Выдача новых ссуд на погашение старых также не будет ухудшать качества портфеля. Эти антикризисные меры помогут многим банкам улучшить свое финансовое положение.

Слаженная и эффективная работа Правительства РФ и Центробанка стабилизировала ситуацию в банковской системе и помогла справиться с паническими настроениями среди населения, что уберегло многие банки от разорения. В декабре 2008 г. народ стал возвращать свои деньги банкам.

Но, несмотря на всю важность банковской системы, определяющим фактором преодоления кризиса служит подъем реальной экономики. В связи с этим важно, чтобы огромные средства, которые предоставило правительство банковской системе, использовались для поддержания положительной динамики экономического роста. Пока же, как свидетельствуют факты, немалая их часть оседает в небольшой группе банков и не доходит до реальной экономики. Эксперты подсчитали, что к концу года лишь около 13% госпомощи дошло до конечных получателей¹.

Мировая хозяйственная практика показывает, что не менее, а скорее даже более действенной мерой поддержки реальной экономики в условиях кризиса служит снижение налогов. Поэтому российский бизнес с удовлетворением встретил принятие правительством антикризисного налогового пакета, наиболее значимой мерой в котором является снижение налога на прибыль с 24% до 20% за счет федеральной части. Бюджет будет получать только 2,5% (сейчас 6,5%) от прибыли хозяйствующих субъектов. Регионы сохраняют право снизить налог еще на 4%. Плюс к этому теперь налог будут платить с фактической прибыли. Понятно, что выгоду от снижения этого налога получают лишь рентабельные предприятия, число которых сейчас сильно сокращается. По мнению многих экспертов, наибольший эффект экономика получила бы, если бы был снижен НДС.

Другая важная мера — увеличение амортизационной премии с 10% до 30% состоится не в 2010 г., как намечалось, а в 2009 г. Эта мера позволит уменьшить налогооблагаемую прибыль на 30% от введенных в 2008 г. основных фондов. Налоговое послабление получил и малый бизнес. Регионам разрешено сократить налог по упрощенной системе с 15% до 5%. Прямая финансовая помощь малому бизнесу составит 30 млрд. руб.

¹ Ведомости, 30 декабря, 2008.

В целях снижения налоговой нагрузки на ТЭК повышен необлагаемый минимум НДС на нефть с 9 долл. до 15 долл. за баррель, введены налоговые каникулы для новых труднодоступных месторождений, резко снижена экспортная пошлина на нефть и нефтепродукты. Все эти меры дадут немалую финансовую выгоду субъектам топливно-энергетического комплекса.

Стоимость пакета налоговых мер, по оценке Минфина, составляет 556,6 млрд. руб. Плюс к этому на предотвращение банкротства предприятий ОПК выделено 50 млрд. руб. и 83 млрд. руб. на выкуп квартир у застройщиков.

Ускорению поступления государственных денег в реальный сектор экономики будет способствовать и отбор крупнейших предприятий, производящих более 85% ВВП, которые будут находиться под особым пристальным контролем. Критериями отбора служат четыре показателя: оборот 15–16 млрд. руб., количество работающих – более 4000 человек, крупный налогоплательщик, градообразующее значение. На основе этих показателей отобрано 295 хозяйствующих субъектов, представляющих самые различные виды экономической деятельности. Эти предприятия могут рассчитывать на кредитование по госгарантиям, субсидирование процентной ставки, докапитализацию, реструктуризацию недоимки, госзаказ и тарифную поддержку.

Что касается населения, то принято решение вдвое увеличить жилищный вычет по подоходному налогу. Максимальная сумма возврата из бюджета вырастет с 130 000 руб. до 260 000 руб. Выросло с 1500 руб. до 4900 руб. пособие по безработице. На 30% увеличится фонд оплаты труда бюджетников.

Еще одна финансовая мера. Теперь не будут облагаться доходы по вкладам, если ставка по ним превышает учетную ставку ЦБ РФ не более, чем на 5%. Ранее вкладчик, в соответствии с налоговым Кодексом РФ, размещая вклады по ставке, превышающую ставку рефинансирования ЦБ, обязан был уплатить подоходный налог в размере 35% от суммы превышения.

Поможет государство и ипотечным заемщикам, которые потеряли работу и тем, у кого резко снизилась заработная плата. Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) выделены немалые деньги для выкупа проблемных кредитов и помощи заемщикам. Подсчитано, что помощь потребуется каждому десятому заемщику.

Следует заметить что, если целый ряд антикризисных мер Россия принимает в унисон тому, что делается в США и других странах, то монетарная политика Центробанка принципиально отличается. Так, если

большинство стран, борясь с рецессией, снижают ставки рефинансирования, то Россия повышает ее. ФРС США, ЕЦБ и Банк Англии в октябре – ноябре 2008 г. снижали ставки по 2 раза, доведя их, соответственно, до 1%, 3,25% и 3% годовых. А Китай – трижды, сократив ее уровень с 4,14% до 2,52%. В декабре 2008 г. – январе 2009 г. они были вновь снижены. ЦБ же России шесть раз повышал ставку рефинансирования, доведя ее к началу декабря 2008 г. до 13%. Такая политика официально аргументируется необходимостью борьбы с бегством капитала и инфляцией.

По мнению многих экспертов, с которым трудно не согласиться, в условиях, когда национальная валюта падает, экономика и финансы стагнирует, ставка рефинансирования практически не влияет на поведение инвесторов. Но зато ее рост оказывает явно негативное влияние на экономику. Удорожание кредитов делает их недоступными для бизнеса и населения, что сокращает совокупный спрос. Довод о том, что повышение ставки рефинансирования способствует росту депозитов также несостоятелен, так как их доходность, а, следовательно, и привлекательность, определяются соотношением уровня депозитных ставок и инфляции. У нас вклады населения, как правило, являются убыточными, так как проценты по ним ниже уровня инфляции.

Итак, для купирования кризиса были мобилизованы средства из почти всех источников, имеющихся в распоряжении государства. 3 трлн. руб. взяты из консолидированного бюджета, более 2 трлн. руб. – из международных резервов, в том числе 625 млрд. руб. – из фонда национального благосостояния, еще 4,6 трлн. руб. – выделил Центробанк, 382 млрд. руб. дали госкорпорации. Таким образом, суммарный пакет антикризисных мер составил почти 10 трлн. руб.¹

Несмотря на экстренный, хаотичный характер антикризисных мер, важное их значение состоит в том, что они удержали банковскую систему от коллапса. Но далеко не факт, что государственная финансовая помощь поможет банкам и экономике пережить кризис. Историческая практика показывает, что ключевым фактором выхода из кризиса служит стимулирование экономического роста путем сокращения издержек производства и цен на основе повышения эффективности использования основного капитала и снижения энерго- и материалоёмкости ВВП.

Кризис обнажил фундаментальный изъян российской банковской системы – глубокое несоответствие между структурой пассивов и активов. Главным источником пассивов служат краткосрочный денежный рынок (депозиты физических лиц и межбанк), а инвестиционные

¹ Ведомости, 30 декабря, 2008.

кредиты для реальной экономики носят долгосрочный характер. В условиях подъема экономики межбанковский рынок и рынок депозитов позволяют покрывать этот разрыв. Но в условиях кризиса, когда межбанковские кредиты и депозиты резко сокращаются, банки теряют краткосрочную ликвидность, так как долгосрочные кредиты быстро вернуть практически невозможно. Сейчас особенно важно не допустить второй волны кризиса банковской системы, а для этого нужно давать ей «длинные деньги» с условием их целевого использования на кредитование реальной экономики.

Кризис – это не только разрушение, уничтожение устаревших форм и методов организации экономики и финансов, но и ликвидация в огромных масштабах фиктивного капитала, создание условий для восстановления равновесия между предложением и спросом на качественно новой основе. Это означает, что все структурные звенья хозяйственной системы должны работать по-новому. В связи с этим на первый план выдвигается проблема их адаптации к принципиально иной рыночной конъюнктуре. Понятно, что далеко не все субъекты экономической деятельности сумеют приспособиться к качественно новой ситуации. Но те, кто выживает, поднимаются на более высокую ступень своего развития, существенно укрепляя свои рыночные позиции.

Проблема адаптации касается всех субъектов экономики. Но особенную остроту и важность она имеет для кредитно-финансовых институтов, которые не только понесли немалые убытки, но и потеряли дешевые источники привлеченных средств и наиболее прибыльные сферы своей деятельности.

Сегодня необходим переход от ростовщическо-спекулятивной модели банковского капитала, к модели, ориентированной на подъем реальной экономики. Время, когда кредит был предназначен для обслуживания спекулятивного капитала, должно уйти в прошлое. Наступает период формирования цивилизованного высокоэффективного ссудного рынка. Историческая практика показывает, что это – чрезвычайно сложный, трудный и длительный процесс. В нашей стране он имеет глубокие принципиальные особенности, что диктует необходимость теоретического и практического осмысления новых явлений в сфере организации и функционирования кредитно-финансовых отношений, поиска реальных путей существенного усиления роли банковского капитала в стимулировании инвестиционных процессов и подъема экономики страны.

Для России нынешний финансовый кризис станет огромным испытанием на прочность не только экономики и финансовой сферы, но и самого государства.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

С. В. Абляев,
кандидат экономических наук

Классификация банковских рисков

Банковские риски представляют собой экономические риски в банковской сфере. Наиболее полным представляется определение банковского риска как вероятности или угрозы потери банком части своих ресурсов, возникновения убытков, недополучения доходов или осуществления непредвиденных расходов в результате проведения определенных финансовых операций по сравнению с прогнозируемым вариантом¹. Банковские риски имеют отношение ко всему разнообразию ожидаемого дохода по все видам активных и пассивных операций. В банковском деле риск означает вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на показателях деятельности и финансовом положении банка.

Банки, как и все другие производители, стремятся минимизировать риск и максимизировать прибыль. Однако чем выше ожидаемая прибыль, тем выше риск. Эффективная работа коммерческого банка зависит от правильно выбранного соотношения риска и дохода. Оптимальное соотношение уровней риска и ожидаемой прибыли различно и зависит от ряда объективных и субъективных факторов.

Многообразие и сложность экономических отношений между хозяйствующими субъектами в условиях рынка определяют возможность возникновения различных видов риска. В процессе своей деятельности банки сталкиваются с совокупностью различных видов рисков, отличающихся между собой по месту и времени возникновения,

¹ Банковское дело / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. СПб., 2002.

совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания.

Следует отметить, что и в отечественной, и в зарубежной литературе окончательная классификация банковских рисков еще не сложилась, несмотря на большое количество исследований. Существует множество классификаций банковских рисков. В рамках каждой из них риски группируются по какому-либо критерию или критериям, выбор которого (-ых) определяется целью исследования, конкретными задачами управления рисками или вариантами возможных стратегий управления ими. Так, риски можно классифицировать по характеру последствий, по уровню возникновения, по сфере происхождения, по длительности во времени, по месту появления рисков, по степени риска и т.д. Уже сам этот факт показывает, что в любой классификации рисков неизбежно присутствует значительный элемент субъективности.

Так, например, широко известная классификация рисков GARP (Generally Accepted Risk Principles) делит банковские риски на 7 групп и 23 подгруппы, в то время как риски в Ситибанке контролируются через так называемую систему 16 окон риска. Базельским комитетом по банковскому надзору рассматривается 8 групп рисков – кредитный, страновой, рыночный, процентный, ликвидный, операционный, юридический, репутации¹. В нормативных документах Центрального банка России также выделяется 8 групп рисков (кредитный риск, страновой риск и риск неперевода средств, рыночный риск, процентный риск, риск потери ликвидности, операционный риск, правовой риск, риск потери репутации)². Эта ситуация связана прежде всего с тем, что банковские риски взаимосвязаны, взаимообусловлены и могут перетекать друг в друга или накладываться друг на друга. Так, например, рыночный риск (риск потерь в результате неблагоприятных изменений экономической конъюнктуры) часто влечет за собой кредитный риск (риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему).

Мы будем далее опираться на те классификации, которые считаются относительно устойчивыми и признанными большинством экономического сообщества.

Прежде всего, риски распределяются по времени на ретроспективные, текущие и перспективные. Анализ ретроспективных рисков,

¹ См.: Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском. М., 2004. С. 50–51, 512

² См.: Положение ЦБ РФ № 509 «Об организации внутреннего контроля в банках» от 28.08.1997.

их характера и способов их снижения дает возможность более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По степени (уровню) банковские риски можно разделить на низкие, умеренные и полные.

По основным факторам возникновения различаются экономические и политические банковские риски¹. Политические риски – это риски, обусловленные изменением политической обстановки, неблагоприятно влияющей на результаты деятельности банков.

Экономические (коммерческие) риски – это риски, обусловленные неблагоприятным и изменениями в экономике самого банка или в экономике страны.

Также всеми специалистами, занимавшимися классификацией банковских рисков, они делятся на внешние и внутренние. К **внешним** относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или его контактной аудиторией². К внутренним относятся риски, обусловленные деятельностью самого банка, его клиентов (заемщиков) или его конкретных контрагентов.

Внешние риски, согласно В.Т. Севрук, могут быть страновыми, валютными и рисками стихийных бедствий (форс-мажорных обстоятельств)³. Предлагаются и иные классификации внешних рисков. Так, Н.Э. Соколинская выделяет в числе внешних макроэкономические, конкурентные и законодательные риски⁴. Другие авторы выделяют еще большее число внешних рисков: страновой, региональный, политический, финансовый, правовой, социальный риски, риск стихийных бедствий и др.⁵ Однако, представляется, что в качестве важнейших внешних рисков достаточно выделить: страновой, макроэкономический, законодательный, конкурентный риск и риск стихийных бедствий.

Страновой риск – это возможность потерь, связанная с размещением активов и деятельностью банка в конкретной стране

Макроэкономические риски вызываются целым рядом макроэкономических рискообразующих факторов, таких как общее состояние

¹ Севрук В.Т. Банковские риски. М., 1994.

² Контактные аудиторы – социальные группы, юридические и/или физические лица, которые проявляют потенциальный и/или реальный интерес к деятельности конкретного банка.

³ Севрук В.Т. Банковские риски. М., 1994.

⁴ Деньги и кредит. 1993. № 12.

⁵ Банковское дело / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. СПб., 2008.

экономики страны, условия функционирования ее основных финансовых рынков и банковской системы и т.д.

Законодательные риски возникают в случае (-ях) непредвиденного изменения правовых актов, регулирующих банковскую деятельность, а также в тех случаях, когда регламентирование той или иной банковской операции в законодательстве отсутствует. **Внутренние риски** можно подразделить на риски, связанные с характером банковских операций; риски, связанные с качеством управления банком своими активами и пассивами; и риски, связанные с деятельностью банка. Риски, связанные с характером операций, можно подразделить на риски по балансовым и забалансовым операциям. Риски по балансовым операциям, в свою очередь, подразделяются на риски, связанные с пассивными (риск по формированию депозитов, риск по привлеченным межбанковским кредитам и др.) и связанные с активными операциями (риски кредитные, валютные, рыночные и т.д.). К рискам, связанным с качеством управления банком своими активами и пассивами, можно отнести риск несбалансированной ликвидности, риск неплатежеспособности, риск структуры капитала и др. Наконец, к рискам, связанным с деятельностью банка, относят риски операционный, технологический, бухгалтерский, правовой и т.д.¹

Кредитный риск представляет собой риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему или неспособность контрагента кредитной сделки действовать в соответствии условиями, указанными в кредитном соглашении.

В числе банковских рисков эксперты выделяют и **рыночный риск**. В широком значении термина он представляет собой риск изменения финансового положения банка вследствие изменения конъюнктуры финансовых рынков..

Перейдем теперь к рискам, связанным с качеством управления банком своими активами и пассивами. К ним относятся прежде всего такие риски, как процентный риск, риск несбалансированной ликвидности, риск неплатежеспособности, риск структуры капитала и др.

Процентный риск — возможность понести убытки вследствие непредвиденных, неблагоприятных для банка изменений процентных ставок и значительного уменьшения маржи², сведения ее к нулю или отрицательному значению.

¹ См.: Банковское дело / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. СПб., 2008.

² Под «маржой» в банковской практике понимается разница между стоимостью ресурсов для банка (ставкой процента по пассивным операциям) и доходом от их размещения (ставкой процента по активным операциям).

Риск несбалансированной ликвидности (или просто риск ликвидности) чаще всего понимается как риск отсутствия у банка достаточных средств для выполнения текущих обязательств; иными словами, это опасность потерь в случае неспособности банка покрыть свои обязательства по пассивам требованиями по активам. **Риск неплатежеспособности** — возможность того, что банк станет неплатежеспособным, т.е. появятся достаточные основания считать, что в обозримом будущем банк может быть не в состоянии выполнять свои обязательства, что повлечет невозможность продолжения его деятельности в прежних условиях.

Риск структуры капитала можно определить как риск недостаточности капитала банка для продолжения операций, проявляющийся в риске несоответствия собственного капитала банка минимальным нормативным требованиям к его размеру

Операционный риск — это риск потерь, вызванных неправильной организацией работы банка, неадекватным менеджментом, операционными ошибками и т.д. Появление операционного риска обычно связано с человеческим фактором. **Технологический риск** проистекает из использования в деятельности банка различной техники и технологий. **Правовой риск** включает в себя риск обесценения активов или увеличения пассивов банка по причине неправильных юридических решений или неверно составленной юридической документации.

Риск потери репутации банка — риск для прибыли или капитала банка, возникающий из-за негативного общественного мнения. опасна для банков потому, что вся их деятельность требует доверия к ним кредиторов и вкладчиков. Этот риск непосредственно влияет на ликвидность банка, так как от репутации банка зависит как приток и снятие клиентами средств со счетов, так и способность банка получить кредит на межбанковском рынке.

Изложенная система классификации банковских рисков, как представляется, является достаточно простой, логичной и удобной практически. Ее эвристическая ценность проистекает из того, что типологизация банковских рисков осуществляется здесь на основе и наиболее значимых для банковского дела и очевидных критериев (внешние и внутренние риски, риски, связанные с балансовыми и забалансовыми операциями, с активами и пассивами банка и т.д.). Не претендуя на завершенность этой системы, мы надеемся, что отечественными экономистами могут быть предложены еще более полные и разработанные системы типологизации и классификации банковских рисков.

Н. Г. Багаутдинова,
доктор экономических наук, профессор, Академия управления «ТИСБИ»

Методика оценки эффективности системы менеджмента качества на промышленных предприятиях

Аннотация. В статье рассматривается методика оценки эффективности системы менеджмента качества (СМК) на промышленных предприятиях путем использования методики косвенной оценки эффективности с применением методологии сбалансированных показателей. Полученная методика позволяет точно количественно оценить эффективность СМК на этапах внедрения и функционирования.

Ключевые слова: система менеджмента качества, эффективность, сбалансированная системы показателей, затраты на качество.

Проблематика оценки эффективности СМК заключается в том, что оценке подлежат не только показатели, четко измеримые количественно, но и качественные характеристики. Вследствие этого необходима выработка методики, которая позволила бы увязать все эти аспекты для получения некоего конкретного результата оценки СМК на предприятии. Прежде чем приступить в разработке данной методики, рассмотрим существующие методы оценки эффективности СМК.

В.Копнов и А.Рогов, рассматривая вопросы оценки эффективности СМК, отмечают, что чтобы адекватно оценить эффективность функционирования СМК, в рамках отдельных методик предлагается дополнить финансовые индикаторы нефинансовыми. Данный подход основан на методологии сбалансированной системы показателей, создатели которой критиковали финансово-экономические показатели как важнейшие факторы управления по причине их низкой опе-

ративности, поскольку финансовые результаты любого действия в рамках коммерческой организации проявляются лишь после того, как это действие завершится. Подобные индикаторы именуются «поздними», так как на них невозможно воздействовать непосредственно, они отражают результат уже закончившегося процесса. Преимуществом таких показателей является точный результат оценки, получаемый на их основании. «Ранние» индикаторы, в противоположность поздним, ориентированы на начало или на ранние стадии процесса. Методология сбалансированного управления предполагает использование оптимального набора «ранних» и «поздних» показателей. При этом рассматриваемыми авторами предлагается использовать количественные показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Показатели, характеризующие эффективность СМК предприятия

№ п/п	Наименование показателя
<i>Финансовые показатели</i>	
1	Производительность труда
2	Средняя заработная плата на одного работающего
3	Рентабельность основной деятельности
<i>Показатели удовлетворенности потребителей</i>	
4	Число заказчиков
5	Число заключенных договоров
6	Число оплачиваемых договоров
7	Число полностью реализованных договоров
8	Число повторных заказов
9	Положительные отзывы
10	Претензии
11	Выигранные тендеры, %
12	Награждения
<i>Показатели персонала и инноваций</i>	
13	Число разработанных новых видов продукции или проектов
14	Выигранные тендеры по нестандартным проектам, %
15	Число новых технологий
16	Персонал, прошедший повышение квалификации, %
17	Число новых видов продукции, запущенных в производство
<i>Показатели процессов</i>	
18	Число выявленных несоответствий
19	Число устраненных причин несоответствий
20	Число задержек закупок комплектующих
21	Общее время задержки вследствие задержки поставки
22	Удовлетворенность сотрудников

При разработке системы нецелесообразно отделять общие цели организации от целей в области качества, что соответствует предложенному автором выше подходу органического «встраивания» СМК в систему регулярного менеджмента. Применение сбалансированных показателей в СМК, построенной согласно требованиям ИСО 9001:2000, предполагает, что процесс сбора и анализа данных достаточно логично связывается с процессом анализа со стороны руководства, а сводка показателей становится частью входных данных этого процесса. Собственно интеграция сбалансированных показателей в проект внедрения системы менеджмента качества позволяет получать адекватный измерительный механизм, не добавляя в создаваемую систему новые функции и процессы. Структуру сбалансированных показателей при этом целесообразно представить в виде документированной процедуры, а ответственные за сбор и комплектацию показателей определяются в рамках системы распределения ответственности и полномочий, установленной в СМК.

В процессе интеграции методологии сбалансированных показателей и системы менеджмента качества, несмотря на их кажущееся полное соответствие, возникают следующие проблемы. Во-первых, установка целевых показателей для подразделения, а не процесса может привести к появлению различных барьеров между структурными подразделениями. Во-вторых, СМК сама по себе строится как система процессов, которые необходимо измерять, следовательно, дважды решается одно и та же задача. Таким образом, руководству предприятия при одновременном внедрении сбалансированных показателей и СМК необходимо определить, какое из этих направлений является приоритетным, после чего интеграция их станет возможна.

Таким образом, автор приходит к выводу, что система сбалансированных показателей может и должна применяться в качестве инструмента анализа эффективности СМК, причем не только применительно к готовой системе, но и на стадии проекта. Методология сбалансированных показателей хорошо согласуется с принципами менеджмента качества, что позволяет усилить внедряемую или уже внедренную СМК. При этом основным преимуществом сбалансированной системы показателей является предусмотренная в ней самой методологией привязка к системе процессов предприятия.

Рассмотрим еще один аспект количественной оценки эффективности СМК на предприятии. Согласно классическому определению, эффективность представляет собой соотношение затрат и результата, то есть, в рассматриваемом случае, затрат на создание, внедрение и

функционирование СМК и результата – сокращения затрат на качество. Затраты на СМК являются достаточно очевидными; в то же время сокращение затрат на качество является менее очевидной по содержанию категорией. Большинство руководителей считает, что к затратам на качество относятся только затраты, связанные с браком и рекламациями, тогда как, например, идеологи «б сигма» видят спектр таких затрат значительно шире.

Затраты на качество подразделяются идеологами СМК на две широкие категории: затраты на соответствие и затраты на несоответствие. Затраты на соответствие – это затраты на то, чтобы несоответствующая продукция/услуга не появилась. Они включают затраты на предупредительные мероприятия, которые помогают предотвратить несоответствия, и затраты на контроль, т. е. определение и подтверждение достигнутого уровня качества. Затраты на несоответствие – это затраты на исправление несоответствий в случае если оговоренный уровень качества не был достигнут. Они включают внутренние затраты, связанные с исправлением несоответствий продукции до её поставки заказчику, и внешние затраты, которые несёт организация при исправлении несоответствий после того как продукция поставлена потребителю. Рассмотрим теперь данные категории затрат более подробно в соответствии с перечнем, приводимым в отечественной литературе по оценке качества СМК:

Затраты на предупредительные мероприятия включают:

- Затраты на оценку и отбор поставщиков и партнёров;
- Затраты на планирование и реализацию программ улучшений;
- Затраты на документирование СМК;
- Затраты на обучение сотрудников;
- Затраты на внутренний аудит СМК;
- Прочие затраты.

Затраты на контроль включают:

- Затраты на текущий контроль выполнения работ;
- Затраты на проведение приёмо-сдаточных испытаний;
- Прочие затраты.

Внутренние потери (до передачи продукции Заказчику) включают:

- Затраты на определение причин несоответствия;
- Затраты на доработку несоответствий в продукции до передачи Заказчику;
- Повторное тестирование продукции после доработок;
- Прочие затраты

Внешние потери (после передачи продукции Заказчику) включают:

- Затраты, связанные с отказом заказчика принимать продукцию, выяснением причин отказа;
- Затраты на исправление ошибок продукции;
- Затраты на работу с жалобами, переговоры с Заказчиком по вопросам урегулирования конфликтов;
- Затраты на юридические споры и выплаты компенсаций;
- Потери продаж, связанные с неудовлетворённостью потребителей;
- Прочие затраты

Как видим, приведенный перечень достаточно широк. Затраты на качество неизбежны в деятельности любой компании, поскольку нельзя исключать «полезные затраты на качество», связанные с обеспечением и поддержанием достигнутого уровня качества. В то же время есть часть затрат, от которых компания может избавиться, если уменьшит количество несоответствий в своей работе и производимой продукции (оказываемых услугах). Логика «бесплатного качества» начнёт действовать тогда, когда доля затрат на предупреждающие мероприятия («полезных затрат») начнёт расти. За счёт увеличения предупредительных мероприятий будет уменьшаться количество несоответствий, что обеспечит компании высокое качество продукции и услуг, позволит уменьшить затраты на контроль и будет способствовать повышению прибыли.

Таким образом, при оценке эффективности СМК необходимо реализовать следующие принципы:

1. Провести достоверную оценку затрат на качество до и после внедрения СМК, учитывая все элементы указанных затрат;

2. Проводить оценку эффективности СМК учитывая методологию сбалансированных показателей, то есть оценивая не только конкретные показатели, но и связи между ними.

Для построения системы оценки эффективности СМК в соответствии с приведенными принципами, в первую очередь определим место описанные выше затрат в структуре сбалансированной системы показателей (см. таблицу 2).

Как видно из приведенной таблицы, приведенные выше затраты на качество практически не учитывают затраты, связанные с составляющей обучения и развития и затраты, связанные с клиентской составляющей. По мнению автора, первая составляющая в отечественной практике не учитывается вследствие сложившейся традиции доучивать персонал в процессе работы, что кажется руководителям

беззатратным способом и является предсказуемой проблемой. Что же касается невнимания к клиентской составляющей в рамках внедрения СМК, то здесь причиной является непонимание отечественными руководителями сути идеологии менеджмента качества, где в центре всей системы находится клиент. Таким образом, становится очевидной задача выделения прочих затрат, связанных клиентской составляющей и составляющей обучения и развития.

Таблица 2

Затраты на качество в сбалансированной системе показателей

Финансовая составляющая	Составляющая бизнес-процессов
Затраты на текущий контроль выполнения работ	Затраты на оценку и отбор поставщиков и партнёров
Затраты на проведение приёмосдаточных испытаний	Затраты на планирование и реализацию программ улучшений
Повторное тестирование продукции после доработок	Затраты на документирование СМК
Затраты на юридические споры и выплаты компенсаций	Затраты на внедрение и совершенствование СМК
Потери продаж, связанные с неудовлетворённостью потребителей	Затраты на внутренний аудит СМК
	Затраты на определение причин несоответствия
	Затраты на доработку несоответствий в продукции до передачи Заказчику
	Затраты на исправление ошибок продукции
Составляющая обучения и развития	Клиентская составляющая
Затраты на обучение сотрудников СМК	Затраты, связанные с отказом заказчика принимать продукцию, выяснением причин отказа
	Затраты на работу с жалобами, переговоры с Заказчиком по вопросам урегулирования конфликтов

По мнению автора, к числу затрат составляющей обучения и развития следует также отнести:

- Затраты на переподготовку персонала по СМК;
- Затраты на общение с неудовлетворенными потребителями;
- Затраты на повышение квалификации, в том числе наставничество (т.к. любое повышение квалификации — это затраты на качество).

С точки зрения клиентской составляющей необходимо учитывать дополнительно следующие затраты:

- Затраты клиента на входной контроль;
- Упущенная выгода клиента (так как этот показатель непосредственно влияет на лояльность клиента).

При внесении этих изменений в карту сбалансированных показателей в таблице 2 появляется равенство значимости всех составляющих, что соответствует идеологии сбалансированного подхода.

Оценку по каждому из приведенных показателей предлагается проводить косвенным методом, когда результатом оценки служит либо прирост, либо снижение затрат. В первом случае (прирост затрат), они суммируются и представляют собой затраты на СМК. Во втором случае (снижение затрат) модули полученных результатов также суммируются, а итог является результатом внедрения СМК. Тогда эффективность СМК на предприятии рассчитывается следующим образом:

$$E_{TQM} = \frac{R_{TQM}}{C_{TQM}},$$

где R_{TQM} – результат внедрения СМК по всем составляющим сбалансированной системы показателей, тыс. руб.;

C_{TQM} – затраты на СМК по всем составляющим сбалансированной системы показателей, тыс. руб.

Ниже, в таблице 3, представлена форма учета затрат и результатов для оценки эффективности системы менеджмента качества предприятия в соответствии с приведенными выше требованиями и замечаниями.

Таблица 3

**Форма учета затрат и результатов СМК на предприятии
в сбалансированной системе показателей**

№ п/п	Показатель	Сумма, тыс. руб.
<i>Финансовая составляющая</i>		
1	Изменение затрат на текущий контроль выполнения работ	
2	Изменение затрат на проведение приёмо-сдаточных испытаний	
3	Изменение затрат повторное тестирование продукции после доработок	
4	Изменение затрат на юридические споры и выплаты компенсаций	
5	Изменение объемов продаж, связанное с удовлетворённостью (неудовлетворенностью) потребителей	
<i>Составляющая бизнес-процессов</i>		
6	Изменение затрат на оценку и отбор поставщиков и партнёров	
7	Изменение затрат на планирование и реализацию программ улучшений	
8	Изменение затрат на документирование СМК	
9	Изменение затрат на внедрение и совершенствование СМК	
10	Изменение затрат на внутренний аудит СМК	
11	Изменение затрат на определение причин несоответствия	
12	Изменение затрат на доработку несоответствий в продукции до передачи Заказчику	
13	Изменение затрат на исправление ошибок продукции	
<i>Составляющая обучения и развития</i>		
14	Изменение затрат на обучение сотрудников СМК	
15	Изменение затрат на переподготовку персонала по СМК	
16	Изменение затрат на общение с неудовлетворенными потребителями	
17	Изменение затрат на повышение квалификации, в том числе наставничество	

Продолжение таблицы 3

№ п/п	Показатель	Сумма, тыс. руб.
<i>Клиентская составляющая</i>		
18	Изменение затрат, связанные с отказом заказчика принимать продукцию, выяснением причин отказа	
19	Изменение затрат на работу с жалобами, переговоры с Заказчиком по вопросам урегулирования конфликтов	
20	Изменение затрат клиента на входной контроль	
21	Изменение затрат внутренних клиентов на входной контроль (затрат на ОТК)	
22	Изменение затрат клиента, обусловленных упущенной выгодой	

Итак, в результате необходимо оценивать 22 параметра, что соответствует требованиям сбалансированного подхода, в рамках которого рекомендуемое число используемых показателей – от 20 до 25. Кроме того, представленные в таблице 3. показатели позволяют увидеть четкую картину затрат на качество и результатов внедрения СМК.

Необходимо также отметить, что под клиентами в соответствии с идеологией СМК понимаются не только внешние клиенты, но и внутренние. Как только соответствующее понимание возникнет на предприятии, п.22 из предложенной формы можно будет убрать, так как в п.21 будут оцениваться затраты как внешних, так и внутренних клиентов. Предложенная методика оценки эффективности СМК является универсальной и достаточно простой в использовании.

Список использованной литературы

- Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. М.: ЗАО «Олим-бизнес», 2006.
- Салимова Т.А. Теория и практика управления качеством. Саранск: Изд-во Мордовского гос. ун-та, 2001.

Р. В. Голышев,
аспирант Иркутского государственного технического университета

Тенденции развития и особенности российского рынка лизинговых услуг

Экономико-правовые отношения, напоминающие лизинг, были известны еще в древности. По мнению Т. Кларка, еще в древнем государстве Шумер в 2000 г. до нашей эры существовали арендные отношения, были найдены глиняные таблички, где говорилось об аренде скота, земли, водных источников и орудий труда. Египтяне, римляне и греки также находили аренду доступным и надежным способом пользования различного оборудования, животных и земли. Сущность лизинга сводится к виду деятельности, определенному еще много веков назад Аристотелем в «Риторике» (384–322 гг. до нашей эры): «Вообще же сущность богатства заключается более в пользовании, чем в обладании: ведь операции над предметами владения и пользование ими и составляют богатство». Отношения, схожие с лизингом были также включены в Институции Юстиниана (483–565 гг.).

В начале девятнадцатого века в Великобритании произошел бурный рост промышленности, особенно каменноугольной, и развитие железнодорожного транспорта, что вызвало повышенный интерес к лизингу, как к возможности временно использовать необходимую технику или оборудование за определенную плату.

В США развитие лизинговой деятельности также осуществлялось благодаря железнодорожному транспорту. Однако в дальнейшем компании, использующие в своей деятельности лизинг, столкнулись с нежеланием арендаторов осуществлять долгосрочное управление предметами лизинга, вместо этого они хотели использовать их в течение короткого срока. Это и положило начало операционному лизин-

гу, когда вагоны после использования возвращались арендодателю, который сохранял за собой право собственности на предмет лизинга.

Принято считать, что первое употребление термина «лизинг» относится к 1877 году, когда телефонная компания «Белл» приняла решение сдавать свои телефонные аппараты в аренду, то есть устанавливать свое оборудование дома или в офисе клиента только на основе арендной платы. Идея аренды оборудования была высоко оценена производителями новой техники, потому что она позволяла защитить их монопольное право на использование новейших разработок.

Однако настоящий бум лизинговых отношений произошел в Америке в начале 50-х годов прошлого века. В лизинг стали сдавать средства производства: технологическое оборудование, машины, механизмы, суда, самолеты и так далее. А правительство США активно разрабатывало государственную программу стимулирования аренды механизма. В середине 70-х американская экономика столкнулась с задачей ускоренного обновления оборудования в связи с физическим и моральным износом средств производства, которая была вызвана ростом цен из-за энергетического кризиса 1973–1974 гг. Для решения этой задачи стали активно использовать лизинг, как наиболее гибкий и эффективный инструмент финансирования. Первым акционерным обществом, для которого лизинговые операции стали основным видом деятельности, считается созданная в 1952 г. в Сан-Франциско американская компания «United States Leasing Corporation». Основал компанию Генри Шонфельд первоначально ради одной сделки, за что считается «отцом» лизинга. Вскоре появились последователи Шофельда, увидевшие выгоду лизинговых сделок и активно применявшие их в своей деятельности. Позднее их назвали финансово-лизинговые общества, они выполняли посреднические операции при аренде оборудования.

В 60–80-е годы географические границы лизинга значительно расширились, и лизинговый рынок появился уже в Австралии и Японии. В США, Канаде и Европе данный вид финансирования стал одним из популярных методов приобретения оборудования особенно в условиях быстрого научно-технического прогресса.

Прежде, чем говорить о лизинге в Российской Федерации, необходимо увидеть общую ситуацию, характерную для российских инвестиционных процессов. Можно заметить следующие общие тенденции инвестиционного процесса: сокращение финансовых накоплений и масштабов обновления производства на предприятиях; сокращение национальных инвестиционных программ и проектов; уменьшение инвестиций в сельское хозяйство и в отечественные строительные ком-

плексы; сокращение капитальных вложений в легкую промышленность; снижение инвестиционной активности в машиностроении, электронике, наукоемких отраслях экономики. Оживление инвестиционной деятельности отмечается лишь в нефтяной и газовой промышленности, электроэнергетике и отдельных секторах металлургии России.

Результаты исследования демонстрируют как рост числа компаний, так и увеличение объемов сделок. В будущем существует возможность расширения лизингового рынка, так как многие рыночные ниши все еще свободны и во многих регионах механизм лизинга используется недостаточно широко.

На современном этапе развития многие лизинговые фирмы выступают как филиалы или дочерние компании банков, реже промышленных, иногда торговых фирм, страховых обществ. Согласно Федеральному Закону «О лизинге», лизинговая компания — это коммерческая организация, выполняющая в соответствии со своими учредительными документами функции лизингодателей и получившие в установленном законодательством Российской Федерации порядке разрешения (лицензии) на осуществление лизинговой деятельности. Новая редакция закона отменила обязательное лицензирование лизинговых фирм. Тем самым расширила возможности лизинга, за счет его использования в единичных сделках. Кроме того, уменьшается временной интервал осуществления таких сделок за счет экономии времени на получение лицензии. Однако такая поправка в свою очередь несет, на наш взгляд, большой риск злоупотребления некоторыми фирмами доверием клиентов. В то время как лицензирование служило некоторым гарантом мнимых сделок.

Все российские лизинговые компании можно разделить на две основные категории по источникам финансирования: коммерческие и бюджетные. В свою очередь коммерческие компании делятся на три вида в зависимости от их учредителя:

- 1) компании, учрежденные банками;
- 2) компании, учрежденные финансово-промышленными группами;
- 3) компании, учрежденные крупными корпорациями.

Бюджетные компании бывают:

- 1) федеральными (финансируются из федерального бюджета и, как правило, создаются при министерствах);
- 2) муниципальными (финансируются из муниципального бюджета).

До кризиса наиболее многообещающими и перспективными представлялись те лизинговые компании, учредителями которых являются

банки. Эти компании имели доступ к банковскому капиталу. В основном такие компании обслуживают банк-учредитель и его корпоративных клиентов, и только небольшой процент их деятельности приходится на долю клиентов извне. Будущее таких компаний в большой степени зависит от того, насколько устойчиво положение банка-учредителя компании. Для банковской системы предоставление лизинговых услуг является органичным элементом политики, направленной на расширение рынка потенциальных финансовых услуг путем диверсификации активных операций. Американский экономист П. Хейне, написавший фундаментальный труд по лизингу отмечал следующее: «лизинговая компания действует как рука банка, который не может или предпочитает не участвовать в прямом лизинговом кредитовании. Банки же считают, что, ведя дело с дружественными компаниями, они могут обеспечить желаемый контроль над лизинговыми операциями. Получатели лизингового кредита обычно выбираются банками, если же в этом принимают участие лизинговые компании, то они руководствуются требованиями банка».

В настоящее время реальными хозяйствующими субъектами, располагающими временно свободными денежными средствами или имеющими доступ к ним, являются банковские учреждения. В случае если банк выступает в роли лизингодателя, он использует прямой метод участия банковского капитала в лизинговом бизнесе. По сравнению с лизинговыми компаниями банки имеют преимущества: они уже организационно оформлены, для проведения ими лизинговых операций требуется выделение в их структуре специального отдела или группы, в состав которых должны войти работники с определенным опытом банковской работы и ознакомленные со спецификой данных операций.

Привлекательность лизинговых операций для коммерческих банков объясняется наличием у этой банковской операции реального материального обеспечения, дает возможность расширить круг своих операций, повысить качество обслуживания клиентов и тем самым увеличит их число, укрепить традиционные связи и установить новые взаимовыгодные партнерские отношения с клиентами. Вместе с тем, лизинговые операции относятся к числу банковских операций с высокой степенью риска. Риск банка возрастает при оперативном лизинге, когда существует необходимость возместить высокую остаточную стоимость объекта лизинга, при отсутствии спроса на него после окончания лизингового договора. Поэтому финансовый лизинг наиболее отвечает интересам банка. В условиях высоких темпов инфляции любые банковские операции, носящие долгосрочный характер, становятся для коммерческих банков слишком рискованными.

Лизинговые компании, созданные банками имеют широкий спектр оборудования, передаваемого по договору лизинга (банковское оборудование, транспортные средства, компьютеры, строительная техника, мебель, оборудование для пищевой промышленности и многое другое).

Муниципальные лизинговые компании занимаются лизингом тех же видов оборудования, что и лизинговые компании, учрежденные банками. Некоторые из них специализируются на определенных видах оборудования, например, медицинского или автотранспортного.

По статистике российские лизинговые компании осуществляют поиск клиентов в основном через контакты учредителей (79%). На втором месте идут контакты поставщиков (69%). Контакты кредиторов и рекламу используют соответственно 54% и 53% компаний. Роль Интернета в поисках клиентов увеличивается год от года и сейчас составляет 34%.

Лизинговые компании в основном работают с малыми и средними предприятиями – 38%. Только 7% компаний работают исключительно с крупными компаниями. Клиентами 15% компаний являются средние и крупные предприятия, а 40% работают со всеми видами предприятий.

Спектр оборудования, приобретаемого посредством лизинга, достаточно широк. По структуре в нем преобладают: грузовой и пассажирский автотранспорт, производственное, телекоммуникационное оборудование, сельскохозяйственная и строительная техника, компьютеры.

Лизинговые компании получают значительную часть финансирования от российских банков, коммерческих кредитов поставщиков, иностранных банков, выпуск ценных бумаг.

Трудности с банковским финансированием возникают в большей степени по срокам, так как по-прежнему банки гораздо охотнее занимаются краткосрочным кредитованием, чем средне- и долгосрочным.

Практически все лизинговые компании, за небольшим исключением, для финансирования использовали банковские кредиты по рыночным ставкам.

В подавляющем большинстве договоров, а именно 97%, лизинговый договор предполагает выкуп имущества лизингополучателем. Если предмет лизинга возвращается к лизингодателю (3% сделок), то лизингодатель либо сдает его в аренду, либо реализует на вторичном рынке.

В 2008 г. группа МФК по развитию лизинга провела опрос директоров 20 наиболее крупных российских лизинговых компаний. После

чего выявились основные сложности, возникающие в процессе лизинговой деятельности.

1. Необходимость более дешевого, долгосрочного финансирования.
2. Неясные формы налогообложения.
3. Необходимость лучшего способа нахождения надежных клиентов. Директора лизинговых компаний высказали пожелание по созданию службы, которая занималась бы составлением рейтинга кредитоспособности российских компаний.
4. Необходимость более надежной защиты прав и интересов лизингодателя в случае неплатежей. Судебная процедура для возврата собственности является слишком длительной.
5. Сложные и длительные таможенные процедуры.
6. Общая неосведомленность потенциальных клиентов о преимуществах лизинга как способа финансирования приобретения нового оборудования.
7. Отсутствие вторичного рынка оборудования.
8. Слаборазвитая экономика, политическая нестабильность и кризис неплатежей (макроэкономические факторы).

Кроме того, наблюдаются некоторые особенности, характерные именно для российского лизинга:

- лизинг в России обладает ярко выраженной сезонностью: пик спроса приходится на конец года. В первом полугодии компании, потенциальные лизингополучатели, выбирают свои инвестиционные бюджеты, в случае успешного развития бизнеса во втором полугодии ищут дополнительные источники финансирования, в том числе и в виде лизинговых схем;
- в современных условиях для России характерно установление деловых длительных связей между лизинговой компанией и клиентом, это связано, прежде всего, с тем, что происходит тщательная проверка на предмет обоюдного доверия. Это занимает длительное время, так как включает не только изучение бухгалтерских и финансовых документов, но и личное знакомство с топ-менеджерами, для того, чтобы понять, можно ли им доверять;
- следующая особенность российского лизинга заключается в двойственном характере лизинга в отношении риска. С одной стороны лизинг остается в первую очередь инструментом проектного финансирования, то есть инвестор прибегает к схеме лизинга при реализации крупных проектов для снижения рисков. С другой стороны основными клиентами лизин-

говых компаний являются предприятия, которым необходимо развивать бизнес, перейти с одного уровня на другой, а это в свою очередь увеличивает риски для лизинговой компании.

Таким образом, основными проблемами лизингового бизнеса можно считать:

1. Отсутствие кредитной информации и кредитной культуры предприятий, участников лизинговых сделок.
2. Большие транзакционные издержки, особенно временные затраты.
3. Высокие процентные банковские ставки не позволяют повсеместно использовать лизинг во всех сферах деятельности.
4. Высокий уровень риска, особенно при использовании лизинга в малом бизнесе.
5. Нестабильность политической среды влечет за собой отсутствие среднесрочных и долгосрочных пассивов. Для того, чтобы делать полноценный лизинг необходимы ресурсы как минимум на 5 лет.
6. Российские банки предоставляют финансирование на длительный срок только лизинговым компаниям, которые входят в их финансовые группы, либо при финансировании крупных проектов, куда лизинг встроено как инструмент инвестирования.

На тенденции развития лизинговых отношений в стране значительное влияние оказывает региональные особенности и инвестиционная политика отдельно взятого региона. Выдвинутые проблемы лизингового бизнеса актуальны практически для всех регионов Российской Федерации, однако пути преодоления трудностей могут отличаться в зависимости от сложившихся экономических, социальных, экологических и политических особенностей территорий.

Список использованной литературы

1. О финансовой аренде (лизинге): Закон РФ от 29 окт. 1998 г. № 164-ФЗ (с изм. от от 18 июля 2005 г.).
2. Горемыкин В.А. Лизинг: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003.
3. Огнев Д.В., Шевелев А.П. Оценка эффективности и разработка механизма совершенствования лизинговой формы инвестирования. Монография. Ангарск: Изд-во АГТА, 2006. 197 с.
4. Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ. Издание второе, стереотипное. М.: Издательство «Дело», 2003. 704 с.

О. Н. Дядьков

Л. А. Родигин

Российская международная академия туризма

Мультипликативный эффект диверсификации гостиничной и туристической деятельности

В статье рассматриваются методические особенности комплексной оценки эффективности диверсификации по системе показателей на основе экономико-математической модели диверсификации гостинично-туристского комплекса (ГТК) ООО «Галерея». В основу модели положен мультипликативный эффект как учитывающий диверсификационное воздействие туризма на экономику региона и превосходящий прямой экономический и социальный эффект.

Ключевые слова: мультипликативный эффект, диверсификация, гостиничная, туристская и предпринимательская деятельность, оценка и методы оценки эффективности.

Значимость гостиничной деятельности определяется не только формированием валового внутреннего продукта и вкладом в доходную часть бюджета региона через налоги, но также созданием новых видов предпринимательской деятельности по обслуживанию потребностей гостей, удовлетворение этих потребностей в непосредственных интересах, как администрации региона, так и предпринимателей. Увеличение степени удовлетворения является фактором формирования туристских потребностей и привлекательности туризма для предпринимателей как объекта диверсификационного проникновения.

Отметим, что в экономической литературе диверсификация трактуется неоднозначно: стратегия перераспределения ресурсов (И. Ан-

софф¹, Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.², Сеселкин А.И.³); одно-временное обслуживание нескольких рынков (Горт⁴); проникновение компании в новые сферы деятельности (Раманьям и Вадараджан⁵, Рудык Н.Б.⁶, Новицкий Е.Г.⁷, Ковальчук А.К.⁸). Обобщая различные терминологические подходы, мы пришли к выводу о правомерности следующего определения: **диверсификация (услуг, производства)** — это модификация предприятия, связанная с внедрением ранее не выпускавшихся товаров; не предоставлявшихся услуг, не применявшихся технологий производства, управления, предпринимательства; освоением новых рынков, осуществляемая на основе перераспределения и рационализации использования ресурсов.

Неоднозначность определений создает методологические трудности комплексной оценки эффективности диверсификации на основе системы показателей.

Для уточнения методики нами была разработана экономико-математическая модель диверсификации гостинично-туристского комплекса (ГТК) ООО «Галерея».

Исследуемый ГТК в соответствии с системой классификации гостиниц и других средств размещения⁹ имеет категорию четыре звезды и отличается:

- выгодным расположением (во-первых, ГТК расположен в Сергиево-Посадском районе — знаменитом центре русского православия; во-вторых, ГТК граничит с государственным литературно-художественным музеем-заповедником «Абрамцево» — усадьбой, которую посещали известные художники, актеры, певцы, писатели);
- зданием оригинальной архитектуры. Номерной фонд включает: однокомнатные двухместные «стандартные» (24 номера), однокомнатные двухместные «полулюкс» (4 номера) и двухкомнатные двухместные «люкс» (4 номера);
- привлекательностью для потребителей гостиничных услуг ценного предложения ГТК;
- большим набором дополнительных услуг (ресторан, бары, казино, бассейн с гейзерами и зоной отдыха, банный комплекс, тренажерный зал, солярий, массаж, боулинг, бильярд, теннисный корт, прокат снаряжения, салон красоты, магазин (сувенирная продукция, печатные издания, сопутствующие товары), конференц-зал с необходимым оборудованием, автостоянка и др.);
- ориентированностью услуг на корпоративных клиентов и людей с высоким уровнем достатка;
- наличием квалифицированного персонала.

Необходимость достижения поставленных стратегических целей предприятием диктует возможные направления диверсификации (рис. 1).

Для моделирования было выбрано направление деятельности, связанное с увеличением номерного фонда и расширением спектра основных и дополнительных туристских услуг: строительство гостевых коттеджей.

В основу модели положен мультипликативный эффект, поскольку диверсификационное воздействие туризма на экономику региона по своей социально-экономической природе превосходит прямой экономический и социальный эффект (Гуляев В.Г.¹, Зорин И.В.², Квартальнов В.А.³, Папирян Г.А.⁴ и др.).

¹ Гуляев В.Г. Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие: учебник / В.Г. Гуляев, И.А. Селиванов; Российская международная академия туризма. М.: Советский спорт, 2008. 280 с. (Профессиональное туристское образование). С. 138.

² Зорин И.В. Наука и туризм // Международный форум «Туризм: наука и образование». 19–21 апреля 2007 г., Москва. Стратегические проблемы развития туризма в России: сб. материалов науч. конф. М.: РИБ «Турист», 2007. 211 с.

³ Квартальнов В.А. Теория и практика туризма: учеб. для вузов турист. профиля. М.: Финансы и статистика, 2003. 671 с.

⁴ Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Маркетинг в туризме. М.: Финансы и статистика, 2001. 156 с.

¹ Ансофф И. Стратегическое управление: пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 519 с.

² Фишер С. Экономика: пер. с англ. / С. Фишер, Р. Дорнбуш; Р. Шмалензи. М.: Дело, 2002. 829 с.

³ Сеселкин А.И. Диверсификация профессионального туристского образования. Монография. М.: Советский спорт, 2003. 240 с.

⁴ Gort M. Diversification and Integration in American Industry [Journal]. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962.

⁵ Ramanujam V. Varadarajan P. Research on Corporate Diversification: A Synthesis // Strategic Management Journal. Vol. 10. №6, Nov. Dec., 1989, pp. 523–551.

⁶ Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: учебно-практ. пос. М.: Издательство «Дело», 2005. 224 с.

⁷ Новицкий Е.Г. Управление рисками нарушения информационной безопасности при стратегическом планировании (на примере крупной диверсифицированной корпорации): Дисс. ... канд. экон. наук: 05.13.10: Москва, 1999. С. 86.

⁸ Ковальчук А.К. Современные проблемы диверсификации экспорта Российской Федерации: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2006. 20 с.

⁹ Федеральное агентство по туризму РФ [электронный ресурс]: Система классификации гостиниц и других средств размещения. Электрон. дан. М.: Федеральное агентство по туризму РФ, 2005. Режим доступа: http://www.russiatourism.ru/section_6/section_260/, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.



Рис. 1. Направления диверсификации производства организации ГТК

Мультипликативный эффект в туризме проявляется по причине специфической природы туризма, а также наличия парадокса «невидимого экспорта». Расходы туристов идут в первую очередь на обслуживающие их предприятия гостинично-туристской сферы, таким образом, деньги начинают работать на экономику и социальную сферу региона, так как эти предприятия покупают местные товары и услуги.

Отметим, что в каждом обороте часть средств оседает у населения и прекращает свой оборот в экономике. Часть доходов тратится на импорт и не поступает в виде налогов в бюджет экономического региона. Таким образом, в каждом цикле происходит «утечка» капитала, следовательно, сокращаются доходы.

В качестве исходных параметров в модели приняты:

1. Основная специализация объекта диверсификации: гостевые коттеджи, экологический туризм, туризм выходного дня, спорт, развлечения.

2. Эксплуатационные показатели гостиницы: количество номеров 18 ед.; средняя расчетная площадь одного номера 22 кв. м; дополнительные площади 50 кв. м; общая площадь номерного фонда: 396 кв. м

3. Вводимые мощности: расчетная площадь одного гостевого коттеджа 116 кв. м; общая площадь дополнительных помещений 900 кв. м;

общая минимальная расчетная площадь объекта 1296 кв. м; приведенная стоимость строительства 1 кв. м 12 000 руб.; приведенная стоимость оснащения 1 кв. м 14 000 руб.; общая стоимость объекта 33 696 000 руб.; период строительства 1 год.

4. Финансовые показатели: период кредитования 4 года; сумма кредита 33 696 000 руб.; ставка 14% в год; коэффициент инфляции 8,5% в год; средняя норма налоговых изъятий 25%.

5. Производственные показатели: количество номеров 18 ед.; средняя стоимость номера 3800 руб.; среднегодовая загрузка номерного фонда 60%; среднегодовой доход на 1 номер 832 200 руб.

6. Показатели регионального развития: темпы роста налоговых поступлений от туризма 4%; темпы роста расходов всех категорий туристов – 7% год.

В расчете учитывались только расходы туристов, связанные с пребыванием в регионе расположения ГТК и исключаются из оборота расходы, реализуемые на остальной части Российской Федерации. Вероятность ошибки мультипликативного влияния туризма на экономику региона определяется степенью точности использованных статистических и экспертных данных – 5%.

Также в модели учтена динамика коэффициента сезонности ГТК (рис. 2), рассчитанная методом простой средней, так как внутригодовое изменение объема реализации услуг колеблется на протяжении года около определенного (постоянного) уровня. Для выявления устойчивой, а не случайной закономерности внутригодовой динамики объема реализованных услуг ГТК в разрезе отдельных месяцев расчеты производятся за ряд лет (не менее трех последних; в нашем примере – с 2005 года по 2008 год). Коэффициент сезонности рассчитывается как процентное отношение средних месячных уровней за ряд лет к среднемесячному объему реализованных услуг за весь период по формуле:

$$K_c = \frac{Y_1}{\bar{Y}} \cdot 100, \quad (1)$$

где K_c – коэффициент сезонности, %;

Y_1 – средний уровень объема реализованных услуг отельного месяца, руб.;

\bar{Y} – среднемесячный объем реализованных услуг за расчетный период, руб.

Для туризма характерна неустойчивость сезонного спроса. На рисунке 2 видно, что наименьшее отклонение от среднего уровня объема реализованных услуг наблюдается в весной и летом (в мае – 78,0%, в июле – 94,8%), а наибольшее – в зимние месяцы (в январе – 131,9%).

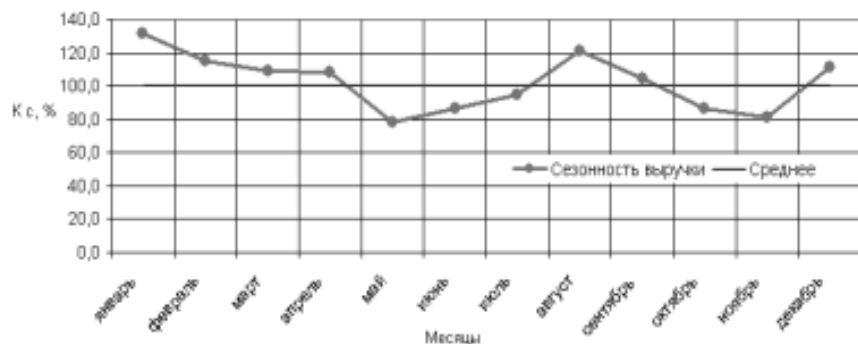


Рис. 2. Сезонность выручки ГТК от реализации гостиничного продукта (до реализации проекта диверсификации)

Следовательно, сезонные колебания спроса на услуги ГТК являются фактором диверсификационного воздействия туризма на экономику региона.

Таким образом, в основу модели положены статистические данные 2005–2008 годов. Также, известно, что в посланиях Президента Федеральному Собранию России последних лет были сформулированы основные приоритеты социально-экономической политики на ближайшее десятилетие (выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008 года)¹.

В представленном отчете Всемирного Совета по туризму и путешествиям (WTTC)² отмечается, в результате того, что туристская отрасль может пострадать от сиюминутных политических соображений, необходимым условием успешного развития сферы туризма и путешествий в России является долгосрочное планирование на федеральном уровне. По этой причине большинство прогнозных показателей

¹ Президент России [электронный ресурс]: Заявления по важнейшим вопросам. Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». 8 февраля 2008 года. Москва, Кремль. Электрон. дан. М.: Президент России, 2008. Режим доступа: http://www.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542_type63374type63378type82634_159528.shtml, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

² World Travel & Tourism Council [электронный ресурс]: World Travel & Tourism Council – Special Country Reports. Электрон. дан. London: World Travel & Tourism Council, 2006. Режим доступа: http://www.wttc.org/eng/Tourism_Research/Tourism_Policy_Research/Special_TSA_Country_Reports, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ.

в Отчете представлено на период до 2016 года. Первые результаты эффективного планирования деятельности отрасли выразились в Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года¹, реализация которой призвана обеспечить вклад туристской индустрии в решение важнейших общенациональных задач современного этапа экономического развития России.

Таким образом, период моделирования логично определен с 2009 года по 2016 год.

Эффективность проекта диверсификации для ГТК определяется системой показателей, представленной в таблице 1.

Главным, среди показателей системы, по нашему мнению, является IRR (2), который следует дополнить контролирующим показателем. При этом под внутренней нормой доходности проекта понимается значение коэффициента дисконтирования r , при котором NPV проекта равен нулю. IRR определяет максимально приемлемую ставку дисконта (r), при которой можно инвестировать средства в проект по диверсификации ГТК без каких-либо потерь для собственника².

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0.$$

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)}(r_2 - r_1), \quad (2)$$

где r_1 – значение коэффициента дисконтирования ($r_1 = 0,140$), при котором $f(r_1) > 0$ ($f(r_1) < 0$);

r_2 – значение коэффициента дисконтирования ($r_2 = 0,150$), при котором $f(r_2) < 0$ ($f(r_2) > 0$).

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: ГТК может принимать решения диверсификационного характера с показателем рентабельности не ниже текущего значения параметра цены источника средств для данного проекта диверсификации. Следовательно, IRR характеризует ожидаемую доходность проекта диверсификации.

¹ Федеральное агентство по туризму РФ [электронный ресурс]: Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года и план мероприятий по ее реализации. Электрон. дан. М.: Федеральное агентство по туризму РФ, 2008. Режим доступа: http://www.russiaturism.ru/section_449/, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

² Туризм и гостиничное хозяйство: учебник / Под ред. засл. работника высшей школы проф., д.э.н. Чудновского А.Д. Изд. 2-е перераб. и доп. М.: ЮРКНИГА, 2005. 448 с. С. 224.

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала (r_1, r_2), а наилучшая аппроксимация с использованием вычисленных значений коэффициентов дисконтирования достигается в случае минимальной длины интервала (1%), т.е. принимаем r_1, r_2 как ближайшие друг к другу значения коэффициента дисконтирования, удовлетворяющие условиям в случае изменения знака функции $y = f(r)$ с «+» на «-»: где r_1 — значение коэффициента дисконтирования, минимизирующее положительное значение показателя NPV ; r_2 — значение коэффициента дисконтирования, максимизирующее отрицательное значение показателя NPV .

Хотя оценка по всем показателям системы и достоверна, но недостаточно дифференцирована в зависимости от конкретных итогов работы предприятия.

Таблица 1

Система показателей оценки эффективности проекта диверсификации (на период с 2009 по 2016 гг.)

Показатели	Результат
Внутренняя норма доходности проекта (IRR), %	22,87
Чистый приведенный доход (NPV), руб	4 526 171
Индекс рентабельности проекта (IR)	1,13
Период окупаемости проекта (t), год	3,53
Коэффициент рентабельности инвестиций (ROI), руб.	28,93%
Коэффициент рентабельности инвестиционного капитала (ROIC), %	30,51
Посленалоговая операционная прибыль (NOPLAT), руб.	43 977 906
Доход, полученный за время владения активом	36 705 186
Сумарный приведенный денежный поток	38 222 171
Инвестиционный денежный поток	33 696 000
Условная цена продажи – инвестиции + 20%	40 435 200

В качестве контролирующего показателя был выбран коэффициент сезонности выручки от реализации проекта диверсификации ГТК (рис. 3).

Таким образом, выводы из таблицы 1 и рисунка 3 можно сделать следующие:

- условие $IRR > r$ соблюдается, следовательно, целесообразно принятие положительного решения относительно проекта диверсификации;
- данный проект рассчитывается на 4 года, при этом срок возврата инвестиций небольшой: $t = 3,53$ года;

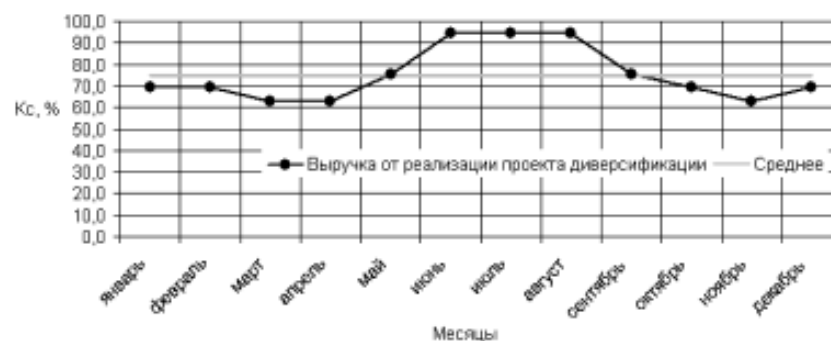


Рис. 3. Сезонность выручки от реализации проекта диверсификации

- реализация проекта диверсификации уменьшает влияние фактора сезонности на предпринимательскую деятельность ГТК, способствует приспособлению к изменению рыночной конъюнктуры.

Показатели доходности проекта, с точки зрения привлечения и капитализации бизнеса, не выглядят сверхвысокими, хотя полученные значения достаточно высоки для рассматриваемой отрасли.

Реализация проекта выбранного направления диверсификации ГТК индуцирует мультипликативный эффект в виде позитивной тенденции развития смежных секторов экономики (рис. 4). При этом первую ступень занимает диверсифицированный ГТК (прямой эффект). Здесь реализуются первичные расходы туристов.

Косвенный эффект (вторая и третья ступени) включает услуги, оказанные предварительно другими предприятиями на открытие и содержание как реализованного направления диверсификации, так и организации в целом.

Эти ступени могут тянуться бесконечно, но эффект, относящийся к первоначальным затратам, с каждой дальнейшей ступенью становится меньше. Полученные доходы данными предприятиями трактуются на следующие основные цели:

- реконструкцию и развитие (реализация инвестиционных проектов);
- создание новых рабочих мест;
- оплату импорта товаров для удовлетворения потребностей туристов;
- накопление резервных и страховых фондов;

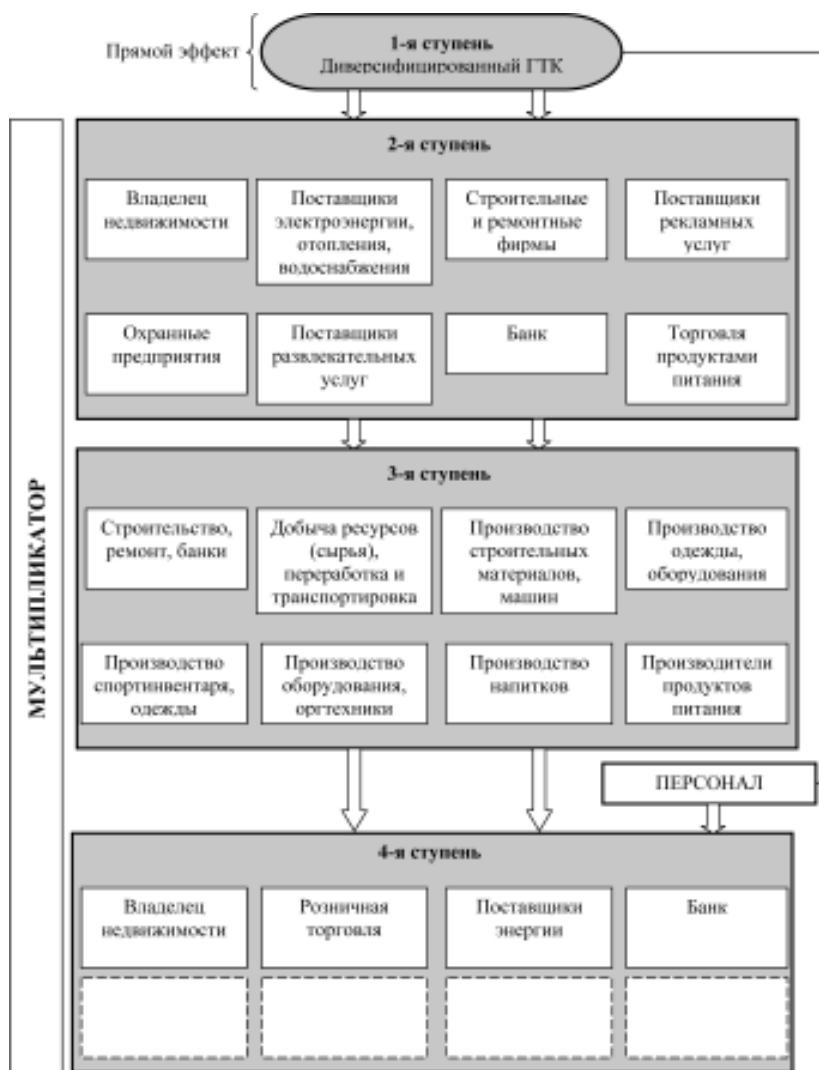


Рис. 4. Структура формирования мультипликативного эффекта, вызванного диверсификацией предприятия регионального гостинично-туристского комплекса

- оплату туристских услуг за пределами своего региона;
- оплату местных товаров, услуг и пр.

Индукцированный эффект формируется из заработной платы, выплачиваемой персоналу, которая впоследствии тратится в различных экономических сферах (четвертая ступень).

Таким образом, следующим этапом является оценка мультипликативного воздействия диверсификационного проекта ГТК на экономику региона. Выбор туристского мультипликатора должен, по меньшей мере, учитывать: категории и виды туризма; специфику предприятий региона; долю расходов туристов и экскурсантов в общих расходах, долю прямых и косвенных доходов, генерируемых единицей туристских расходов; долю расходов местных жителей в рамках каждого предприятия, в общих потребительских расходах.

Классической в экономике считается математическая модель Дж. М. Кейнса¹. В рамках кейнсианского анализа в современной экономике «доктрина мультипликатора» трактуется как усиленное влияние инвестиций на доход. Другими словами, – это коэффициент, показывающий во сколько раз возрастает доход при данном росте инвестиций. Дальнейшим развитием послужили мультипликаторы П. Самуэльсона и В. Нордхауза, Х. Клемента, В. Арчера и С. Оуена и др.

В теории мультипликатора принято учитывать среднюю и предельную склонность к потреблению. В научной экономической литературе и ряде методических документов под средней склонностью к потреблению понимается отношение потребляемой части дохода ко всему доходу, а предельная склонность к потреблению – это отношение изменения в потреблении к уровню изменения в доходе, вызывающее это изменение. Аналогичные определения приняты к уровню средней и предельной склонности к сбережению (накоплению).

Предельная склонность к потреблению обозначается как $МСП$ (маржинальная склонность к потреблению), тогда функция потребления получает следующий вид:

$$C = МСП \cdot Y, \quad (3)$$

где Y – выпуск продукции (услуг).

Уровень инвестиций принят как постоянный ($I = \text{const}$) и не зависящий от доходов, тогда в состоянии равновесия объем выпуска продукции (услуг) и доходы равны совокупному спросу, т.е. сумме потребления и инвестиционного спроса:

¹ Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег: пер. / Д.М. Кейнс. Петрозаводск: Петроком, 1993. 306 с.

$$Y = C + I = МСП \cdot Y + I, \quad (4)$$

тогда

$$I = Y(1 - МСП), \quad (5)$$

или

$$Y = \frac{I}{1 - МСП}, \quad (6)$$

Данное уравнение характеризует равновесный уровень доходов. При этом величина равновесных доходов тем больше, чем выше уровень планируемых инвестиционных расходов I .

Известно, что более высокая склонность к потреблению соответствует большей величине множителя в формуле 6. Данный множитель в принятых условиях и является мультипликатором K , т.е.:

$$K = \frac{1}{1 - МСП} \quad (7)$$

Из этого следует, что любое увеличение уровня инвестирования I , влечет за собой кратный этому увеличению рост равновесного уровня доходов.

Нами использована модель туристского мультипликатора Гуляева В.Г.¹ Полученная величина обобщенного туристского мультипликатора для регионального гостинично-туристского комплекса рассчитана в таблице 2 с учетом корректирующего коэффициента 10% дополнительных факторов, уменьшающих величину туристского мультипликатора (пессимистическая модель).

Рассмотренный подход к оценке мультипликативного эффекта диверсификации предприятия гостинично-туристского комплекса в таблице 2, показывает, что диверсификационное воздействие превосходит прямой экономический и социальный эффект.

Таким образом, предприятие гостинично-туристского комплекса, реализуя проект по диверсификации, используя внутреннюю взаимосвязь между направлениями предпринимательской деятельности, имеющими схожее производство, получает преимущества стратегического соответствия, достигает от совместных действий большего экономического эффекта, стимулирует развитие отраслей народного хозяйства

экономического региона. Диверсифицированное предприятие выходит на качественно новый уровень конкурентных преимуществ.

Предложенная методика может быть использована для разработки региональных программ развития туризма, планирования, прогнозирования бюджетов туристских администраций, формирования инвестиционной стратегии в гостинично-туристской сфере.

Таблица 2

Оценка совокупного воздействия проекта диверсификации ГТК за счет мультипликативного эффекта (пессимистический вариант прогноза)

Без учета мультипликативного эффекта		С учетом мультипликативного эффекта		Год
Совокупные поступления в экономику принимающего региона от туристов диверсифицированного ГТК	Потенциальные налоговые поступления в экономику принимающего региона	Совокупные поступления в экономику принимающего региона от туристов диверсифицированного ГТК	Потенциальные налоговые поступления в экономику принимающего региона	
14 875 575	3 718 894	50 725 363	12 681 341	2009
16 660 644	4 165 161	56 812 406	14 203 102	2010
27 008 570	6 752 142	92 098 592	23 024 648	2011
30 060 538	7 515 135	102 505 733	25 626 433	2012
31 804 050	7 951 012	108 451 066	27 112 766	2013
33 553 272	8 388 318	114 415 874	28 603 968	2014
35 331 596	8 832 899	120 479 916	30 119 979	2015
37 204 170	9 301 042	126 865 351	31 716 338	2016

¹ Гуляев В.Г. Теоретические основы мультипликативного эффекта в туризме // Международный форум «Туризм: наука и образование». 19–21 апреля 2007 г., Москва. Стратегические проблемы развития туризма в России: сб. материалов науч. конф. М.: РИБ «Турист», 2007. 211 с.

Е. А. Закревская,
аспирант Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова

Подходы и методы оценки стоимости компании в условиях рыночной экономики

В настоящее время концепция управления стоимостью компании принята мировым экономическим сообществом в качестве ключевой управленческой парадигмы и в этом качестве получает все большее распространение на практике, в том числе и в современной России.

Основная цель собственников компании, инвесторов и кредиторов — обеспечить устойчивый рост благосостояния, выраженного в стоимости вложенного капитала. Достижение этой цели зависит от темпа роста рыночной стоимости компании как товара.

С одной стороны, в увеличении рыночной стоимости компании в первую очередь заинтересованы ее владельцы. С другой стороны, эти же владельцы несут полную ответственность по обязательствам компании. Следовательно, им необходимо регулярно и своевременно получать от менеджмента достоверную и полную информацию о результатах деятельности компании и перспективах развития бизнеса с целью формирования эффективной рыночной стратегии и принятия адекватных решений в сфере управления активами и пассивами компании.

Институционального инвестора, прежде всего, интересует привлекательность компании с точки зрения достигнутых ею уровней доходности и инвестиционного риска. В поле интересов инвесторов находится и поиск альтернативных возможностей получения дохода в других компаниях со сходными уровнями доходности и риска.

Таким образом, на сегодняшний день особую актуальность приобрела проблематика выявления показателей эффективности рыноч-

ной деятельности компании, которые в интегральной форме отражают интересы собственников, инвесторов и менеджеров. Показатель «стоимость компании» отвечает перечисленным требованиям, поскольку позволяет учесть как доходность компании, являющуюся крайне важной для собственников, так и риски и альтернативные издержки потенциальных инвесторов.

В международной практике распространенным подходом к определению стоимости предприятия является оценка совокупного капитала, включающего акционерный и заемный капиталы:

$$P = P_a N_a + P_{об} N_{об}, \quad (1)$$

где P — цена предприятия; P_a — рыночная цена обыкновенной акции; N_a — количество акций в обращении; $P_{об}$ — рыночная цена облигации; $N_{об}$ — количество размещенных облигаций.

Однако для решения практических задач оценки бизнеса (купля—продажа, страхование, залог, наследство и т.д.), а также инновационно-ориентированных компаний, акции которых не имеют рыночной котировки, прибегают к аналитическим методам количественной оценки стоимости компании.

Аналитические методы в зарубежной практике оценки бизнеса представлены тремя подходами, в которых компания рассматривается с различных сторон рыночной деятельности: «затратный», «доходный», а также метод «сравнимых продаж»:

1. Затратный подход предусматривает суммирование чистой стоимости активов юридического лица с последующим вычитанием из полученной суммы обязательств. Предполагается, что итоговый результат должен показать оценку стоимости собственного капитала. Однако балансовая стоимость активов, рассчитанная на основе предоставленного юридическим лицом бухгалтерского баланса, не отражает их рыночной стоимости. Следовательно, в алгоритм расчета необходимо внести поправки, проведя предварительную оценку обоснованной рыночной стоимости каждого актива в отдельности и определив, в какой степени балансовая сумма обязательств соответствует их рыночной стоимости.

Метод чистой балансовой стоимости — наиболее простой метод оценки активов компании. Чистая балансовая стоимость активов, получается путем вычитания из валюты баланса краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Более совершенным методом оценки активов является *метод скорректированной балансовой стоимости*. Он включает коррекцию остаточной стоимости активов с учетом фактора инфляции. Производится переоценка активов и результат заносится в баланс: со стороны

активов – сумма переоценки, со стороны пассивов – резерв переоценки. Таким образом определяется скорректированная балансовая стоимость активов, которая по сути является суммой собственного капитала и резерва переоценки.

Метод стоимости замещения оценивает бизнес, исходя из затрат на полное замещение активов при сохранении производственного профиля. Данный метод ориентирован в основном на оценку материальных активов и применяется для капиталоемких предприятий.

Метод восстановительной стоимости аналогичен методу стоимости замещения. При использовании этого метода рассчитываются все затраты, необходимые для создания точной копии оцениваемого предприятия. Эти затраты рассматриваются как восстановительная стоимость оцениваемого объекта. В отличие от предыдущего, метод восстановительной стоимости учитывает и нематериальные активы (авторские права, патенты, компьютерные программы и т.п.).

Метод ликвидационной стоимости используется в случае, когда компания прекращает операции, распродает активы и погашает обязательства. Метод позволяет определить нижнюю границу оценки и соответствующий уровень стоимости бизнеса.

2. Доходный подход основан на предположении, что потенциальный инвестор не заплатит за оцениваемый бизнес больше текущей стоимости предполагаемых доходов. С другой стороны, собственник не продаст бизнес по цене ниже текущей стоимости прогнозируемых доходов. Предполагается, что в результате своего взаимодействия стороны придут к соглашению о рыночной цене, адекватно оценивающей текущую стоимость будущих доходов.

В рамках доходного подхода существует несколько методов определения стоимости действующего предприятия.

Метод капитализации чистого дохода определяет поток дохода и преобразует его в текущую стоимость путем применения нормы капитализации. Норма капитализации в данном случае – упрощенный коэффициент дисконтирования. Его, как правило, применяют при условии равномерного поступления дохода. Основной формулой метода является следующая:

$$V = I/R, \quad (2)$$

где: V – стоимость бизнеса; I – чистый доход; R – норма дохода.

Метод капитализации дивидендов применяется для оценки компании, акции которой котируются на фондовом рынке. В противном случае, как правило, выбирают компанию, акции которой находятся в открытой продаже и которую можно сравнивать с оцениваемой. За-

тем проводится статистическое исследование по всему фондовому рынку схожих по характеристикам компаний и определяется характерный для оцениваемой компании уровень дивидендов. Далее определяется доля прибыли, которая может быть направлена на выплату дивидендов после уплаты всех налогов и сборов. После этого доля прибыли, идущая на выплату дивидендов, капитализируется по методу капитализации чистого дохода.

В результате получаем:

$$V = I_d / R, \quad (3)$$

где: I_d – размер доли прибыли, направляемой на выплату дивидендов; R – норма выплаты дивидендов.

В рамках доходного подхода широко используется *метод дисконтирования денежного потока*. Денежный поток по отдельным годам определяется как баланс между притоком денежных средств (чистый доход и амортизация) и оттоком (прирост чистого оборотного капитала и капитальные вложения). Годовой чистый оборотный капитал в этом случае определяется разностью между текущими активами и пассивами.

3. Подход сравнимых продаж основывается на предположении, что стоимость компании можно определить, используя сопоставительный анализ цен на сходные предприятия, которыми оперирует рынок. Инвестор руководствуется принципом альтернативных инвестиций: оцениваемый бизнес ориентирован на диапазон цен акций аналогичных компаний при условии проведения всех необходимых корректировок.

Корректировку рыночной цены моделируемого предприятия-аналога проводят по следующим позициям: тип предприятия, вид отрасли, правовая форма владения, размещенная доля акций, дата основания, дата приобретения последним владельцем, дата продажи, количество занятых, суммарный объем продаж и т.п.

Отметим также метод, основанный на «*правиле золотого сечения*». Непосредственно правило «золотого сечения» включает предположение, что потенциальный покупатель не заплатит за предприятие больше, чем четырехкратная величина прибыли до налогообложения. Часто этот метод является вспомогательным и используется для оценки достоверности результатов, полученных при применении других методов.

Метод мультипликаторов («цена акции к доходу фирмы») целесообразно использовать для оценки закрытых компаний, акции которых не котируются на бирже. Для них используют данные о прибылях и ценах на акции аналогичных компаний, чьи акции котируются на фондовом

рынке. Для получения достоверного результата проводится тщательный финансовый анализ компаний-аналогов. Этот анализ включает расчет коэффициентов рентабельности и ликвидности, структуры капитала, темпов экономического роста. Анализируются данные о доходе компании за последние пять лет, и определяется верхняя, нижняя и средняя цены акций за каждый год. Далее оценивается закрытая компания путем сравнения с компаниями-аналогами.

Сравнительные преимущества и недостатки рассмотренных методов оценки бизнеса приведены в табл. 1, 2, 3.

В случае, если стоимость компании определяется дисконтированным денежным потоком, то новая стоимость создается лишь в случае, когда компания получает такую отдачу на инвестированный капитал, которая превышает затраты на его привлечение. Если рентабельность инвестированного капитала меньше нуля, то компании не удастся генерировать достаточно денежных средств, чтобы остаться в бизнесе, и она банкротится. Даже в случае, если рентабельность инвестированного капитала больше нуля, но меньше средневзвешенных затрат на его привлечение, то компания получает прибыль, но не в состоянии обеспечить адекватную отдачу на вложенный инвесторами капитал. С позиций инвесторов, такая компания уничтожает стоимость, а, следовательно, в долгосрочной перспективе ей не удастся привлечь необходимый капитал.

Большинство компаний, функционирующих в условиях конкурентной экономики, относятся к следующей, третьей категории: во всех циклах деловой активности, рентабельность инвестированного капитала совпадает с затратами на его привлечение ¹.

Метод дисконтированных денежных потоков основан на составлении прогнозов получения будущих доходов и их сведении к показателям текущей стоимости. Отличительной особенностью и главным достоинством метода является то, что он позволяет учесть несистематические изменения потока доходов. Данное обстоятельство делает привлекательным использование метода в условиях российской экономики, характеризующихся значительной изменчивостью цен на готовую продукцию, сырье, материалы и прочие компоненты, существенным образом влияющие на стоимость оцениваемого бизнеса.

¹ Можно предположить, что в долгосрочном периоде примерно половина компаний зарабатывает больше, а половина — меньше средневзвешенных затрат на привлеченный капитал. Именно такое устойчивое равновесие позволяет инвесторам рассчитывать на справедливую отдачу на вложенный капитал.

1. Затратный подход к оценке стоимости компании

Метод	Условия использования и вид оцениваемой стоимости	Достоинства	Недостатки	Сферы применения
1.1.а. Метод чистой балансовой стоимости (ЧБС)	Имеется подробный и достоверный баланс. Темпы инфляции невысоки. Балансовая стоимость.	Простота применения.	Не отражает потенциальные прибыли активов. Результаты оценки теряют актуальность при высоких темпах инфляции. Оценка актива может не соответствовать его рыночной стоимости в силу недостатков в учете нереализуемых (плохо реализуемых) активов.	Оценка нового бизнеса. Разрешение конфликтов между собственниками и управляющими (внутрифирменная оценка). Оценка предприятий, не приносящих доход.
1.1.б. Метод скорректированной балансовой стоимости (СБС).	Рынок с высокой степенью неопределенности. Рыночная стоимость и ее модификации (залоговая, страховая стоимость).	Более совершенный по сравнению с методом 1.1.а, но также является простота применения. Возможность использования при высоких темпах инфляции. Адекватно отражает структуру активов относительно сложившихся рыночных цен.	Не отражает потенциальные прибыли активов. Важнейшие активы должны быть переоценены индивидуально на основе специальных коэффициентов.	Определение рыночной стоимости недвижимости. Реализация сделок купли-продажи, залога, ипотечного кредитования, страхования имущества. Оценка предприятий, не приносящих доход.
1.2. Метод оценки чистой рыночной стоимости материальных активов	Имеется подробный, достоверный баланс. Темпы инфляции невысоки. Приемлем для предприятий с незначительными нематериальными активами. Чистая рыночная стоимость материальных активов.	Дает реальную рыночную оценку материальных активов.	Не отражает потенциальные прибыли. Неприменем для оценки предприятий со значительными нематериальными активами и интеллектуальной собственностью.	Оценка новых компаний. Оценка компаний с большой долей недвижимости (отели, складские помещения, офисные здания). Оценка предприятий, не приносящих доход.

Продолжение таблицы 1

Метод	Условия использования и вид оцениваемой стоимости	Достоинства	Недостатки	Сферы применения
1.3. Метод стоимости замещения	Капиталоёмкие предприятия. Страховая стоимость, рыночная стоимость активов, оценка стоимости налогообложения, залоговая стоимость.	Дает оценку текущей рыночной стоимости затрат на восстановление предприятия.	Не отражает потенциальной прибыли. Неприемлем для оценки нематериальных активов.	Страхование. Оценка отдельных активов (основных средств). Налогообложение. Залог.
1.4. Метод восстановительной стоимости	Для капиталоемких предприятий с высокой долей нематериальных активов. Рыночная стоимость и ее модификации.	Предоставляет возможность учета стоимости нематериальных активов.	Не отражает потенциальной прибыли. Не отражает эффективность предприятия в программах освоения современных достижений НТП.	Страхование. Оценка отдельных активов (основных средств). Налогообложение. Залог.
1.5. Метод ликвидационной стоимости	Прекращение операций, распродажа активов, погашение обязательств. Ликвидационная стоимость.	Предоставляет возможность определения цены предприятия и его активов при ускоренной ликвидации (в экстремальных условиях).	Не отражает потенциальной прибыли. Не предоставляет оптимальной рыночной оценки.	Залог. Купля-продажа (низкий уровень цены). Оценка предприятий, не приносящих доход.

Таблица 2

2. Доходный подход к оценке рыночной стоимости компании

Метод	Условия использования и вид оцениваемой стоимости	Достоинства	Недостатки	Сферы применения
2.1.а. Метод капитализации чистого дохода 2.1.б. Мультипликативный метод капитализации	Доход поступает равномерно. Метод 2.1.б для безусловно доходных предприятий и при условии, что значение мультипликатора определено для репрезентативной выборки объектов сравнения продаж.	Учитывает будущий доход. Простота применения. Возможность определения стоимости предприятия в зависимости от изменения ставки капитализации.	Возможны ошибки в прогнозах. Невозможность оценки предприятий, не приносящих доход.	Купля-продажа. Оценка инвестиционных проектов. Оценка залоговой, страховой стоимости, налогообложение.

Продолжение таблицы 2

Метод	Условия использования и вид оцениваемой стоимости	Достоинства	Недостатки	Сферы применения
	Целесообразно применять для предприятий, неменяющих направление деятельности. Рыночная стоимость. Инвестиционная стоимость. Налоговая, страховая, залоговая стоимость.			
2.2. Метод капитализации дивидендов	Акции компании котируются на рынке. (для закрытых компаний используются данные открытой компании-аналога). Рыночная стоимость и ее модификации.	Учитывает будущий доход. Предоставляет оценку предприятий, публикующих финансовые отчеты по дивидендам.	Возможны ошибки в прогнозах.	Купля-продажа. Оценка инвестиционных проектов. Оценка залоговой, страховой стоимости, налогообложение.
2.3. Метод капитализации избыточного дохода	Компания с нематериальными активами, неустойчивость доходов в будущем, Зависимость от единственного контракта. Рыночная стоимость. Стоимость налогообложения.	Отражает будущие доходы. Позволяет определить стоимость нематериальных активов. Возможность применения при неустойчивых доходах в будущем.	Ориентирован на оценку интеллектуальной собственности и не обладает свойствами универсальности	Купля-продажа. Налоговые службы. Оценка нематериального актива (торговой марки).
2.4. Метод дисконтирования денежного потока	Компания в любой сфере деятельности. Рыночная стоимость и ее модификации (в частности, инвестиционная стоимость).	Позволяет оценить будущий потенциал предприятия. Универсальный метод. Рассматривает конкретный период и динамику изменения доходов. Позволяет проводить вариантыные расчеты по развигно и реконструкция предприятия.	Возможны ошибки в прогнозах и в выборе коэффициента дисконтирования.	Купля-продажа, страхование, налогообложение, залог, инвестиции.

Таблица 3

3. Подход сравнимых продаж к оценке рыночной стоимости предприятия

Название метода	Условия использования и вид оцениваемой стоимости	Достоинства	Недостатки	Сферы применения
3.1. Правило «золотого сечения» (метод отраслевых коэффициентов)	Рекомендуется в качестве вспомогательного метода. Рыночная стоимость.	Предоставляет реальную рыночную оценку, исходя из информации, получаемой с рынка аналогичных компаний. Позволяет превентивно подготовить информационную базу реализации метода. Возможность привлечения аппарата математической статистики и компьютерного моделирования.	Возможность получения ложного результата при определенных стратегиях компаний.	Купля-продажа.
3.2. Метод сравнения продаж	Наличие информации по отрасли (репрезентативная выборка из проданных аналогичных предприятий). Рыночная стоимость.	Предоставляет реальную рыночную оценку, исходя из информации, получаемой с рынка аналогичных компаний. Позволяет превентивно подготовить информационную базу реализации метода. Возможность привлечения аппарата математической статистики и компьютерного моделирования.	Высокая трудоемкость. Невозможность использования в случае, если нет информации по сделкам купли-продажи компаний-аналогов.	Купля-продажа.
3.3. Метод мультипликаторов	Применяется с целью перепроверки результатов, полученных другими методами. Рыночная стоимость.	Достоверность результатов оценки крупных акционерных обществ.	Ненескокая достоверность результатов оценки закрытых компаний.	Купля-продажа.

Метод дисконтированных денежных потоков наиболее привлекателен по следующим причинам:

- основан на составлении прогноза будущей деятельности компании, а не на ретроспективных данных;
- учитывает временную стоимость денег;
- позволяет учесть тенденции развития российской экономики;
- позволяет оценить стоимость компании на ранних этапах жизненного цикла и ее инвестиционную привлекательность.

Метод дисконтированных денежных потоков наиболее привлекателен в случае, когда не удается сделать предположение в отношении стабильности дохода или его постоянного равномерного темпа роста. Денежные поступления конвертируются в текущую стоимость посредством расчетов, учитывающих ожидаемый рост и время получения выгод, а также различные риски.

Экономическая практика последних десятилетий убедительно доказала, что стоимость бизнеса напрямую связана с величиной генерируемых бизнесом денежных потоков. Следовательно, стоимостный подход к управлению бизнесом нацеливает менеджмент не на текущих изменениях прибыли, а на долгосрочных денежных потоках.

Стоимость компании, рассчитанная методом дисконтированных денежных потоков, может служить основой построения интегрального критерия оценки рыночной деятельности предприятия в наиболее важных сферах: производственно-коммерческой и финансово-инвестиционной.

Список использованной литературы

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-бизнес, 2004.
2. Ушаков Е.П., Охрименко С.Е. Рыночная стоимость фирмы: принципы и методы оценки, М.: ЦЭМИ РАН, 1997.

М. В. Карапетов,
аспирант кафедры МЭО РУДН

Особенности инвестиционных сделок на рынке офисной недвижимости Москвы

В течение последних 5 лет вследствие роста деловой активности и увеличения спроса на офисные помещения в Москве резко возросла инвестиционная привлекательность офисной недвижимости. Многие офисные объекты столицы приобрели статус инвестиционного продукта, обеспечивающего инвесторам высокую доходность и надежность вложений и конкурирующего с другими инвестиционными инструментами, в первую очередь, финансовыми активами. Анализ особенностей инвестиционных продаж офисной недвижимости Москвы посвящена данная статья.

Рост инвестиционной привлекательности и снижение инвестиционных рисков офисной недвижимости Москвы привели в начале 2000-х годов к появлению сделок по приобретению офисных объектов в инвестиционных целях.

Приобретая офисную недвижимость инвесторы, как правило, преследуют следующие цели: получение стабильного арендного дохода, обеспечение определенного уровня доходности инвестиционного портфеля, диверсификация рисков инвестиционного портфеля, защита денежных средств от инфляции и другие. С точки зрения целей и сроков вложений инвестиционные приобретения офисных объектов — это всегда прямые долгосрочные инвестиции. В зависимости от объектов вложений инвестиционные приобретения могут осуществляться в форме финансовых инвестиций, связанных с приобретением долей компаний, владеющих недвижимостью, а также

реальных в виде переуступки прав собственности на объект. Покупка офисного здания всегда сопряжена с высокими транзакционными издержками в виде затрат на оценку, аудит, юридические, брокерские услуги, а также на авансовые платежи продавцу объекта.

В зависимости от степени готовности объекта к эксплуатации различают приобретения функционирующих офисных зданий и проектов офисного строительства или, по-другому, девелоперских проектов (от англ. *to develop* — развивать). Приобретением девелоперских проектов в виде прав на землю и проектно-разрешительную документацию могут заниматься как чисто инвестиционные, так и девелоперские компании. В планы инвестиционных компаний входит исключительно финансирование строительства проекта с целью его дальнейшего приобретения и эксплуатации. Девелоперские компании специализируются, в первую очередь, на управлении созданием объекта недвижимости за счет заемных, привлеченных и собственных средств. По окончании строительства девелоперы зачастую не нацелены на получение арендного дохода от эксплуатации офисов и, как правило, продают построенный офисный комплекс стороннему инвестору. Нас же интересуют компании, заинтересованные в долгосрочном владении и управлении офисным объектом как активом, обеспечивающим стабильный доход. В данном случае принципиальная разница между девелопером и профессиональным инвестором заключается в том, что первый специализируется в большей степени на создании актива и его продаже, а второй — на владении и управлении данным активом. Таким образом, отношения, возникающие в связи с приобретениями проектов строительства девелоперскими компаниями, не являются предметом исследования данной статьи.

На инвестиционных приобретениях специализируются в основном крупные институциональные инвесторы в виде инвестиционных, пенсионных фондов, страховых компаний, банков, а также частные инвесторы, физические лица. Большинство покупок совершается именно институциональными инвесторами, чья инвестиционная деятельность носит зачастую международный характер.

Приобретение офисной недвижимости связано с рядом рисков. Среди основных рисков вложений в офисную недвижимость можно выделить: риск типа недвижимости, риск изменения рыночной конъюнктуры, риск местоположения, арендный риск, риск физического износа и морального устаревания офисного объекта, риск законодательного регулирования и изменения налогообложения. Приобретение функционирующих офисных зданий связано с меньшими риска-

ми ввиду того, что объект уже построен и генерирует стабильный, зафиксированный долгосрочными договорами аренды доход. Вложения в девелоперские проекты — это всегда более доходные, но и более рискованные инвестиции ввиду наличия дополнительных строительных и арендных рисков. Одной из важнейших особенностей как офисной, так и других видов недвижимости, является их низкая ликвидность. Время реализации офисного здания может составить срок от 3–4 месяцев до нескольких лет.

Среди основных инвестиционных характеристик офисной недвижимости выделяют: физические (местоположение, общий объем площадей, соотношение арендуемых площадей к общей площади здания, количество парковочных мест, качество строительства, отделки, инженерной начинки), правовые (права собственности на офисный объект, землю, условия договоров аренды), финансовые (размер арендной ставки, чистый операционный доход (ЧОД), стоимость продажи, доходность) и другие (например, наличие управляющей компании).

Для наиболее активных участников рынка инвестиционных продаж, международных институциональных инвесторов, существует ряд обязательных требований к инвестиционным объектам. Приобретаемый офисный объект должен относиться к классу «А», иметь удобное расположение, высококлассных арендаторов, долгосрочные договоры аренды (как правило, на срок не менее 5 лет), современные инженерные и коммуникационные системы, а также профессиональную управляющую компанию. Многие инвесторы не заинтересованы в приобретении небольших проектов, площадью менее 10,000 кв.м. ввиду высоких операционных и управленческих издержек при владении маленькими бизнес-центрами. В общем объеме инвестиционных сделок Москвы наибольшая доля принадлежит высококлассным офисным проектам средней площадью 20–50,000 кв.м.

Как было отмечено выше, инвестиционные покупки офисной недвижимости осуществляются и по отношению к готовым генерирующим арендный доход зданиям и еще не построенным объектам. В обоих случаях обсуждается продажа объекта с определенными уровнем доходности и физическими характеристиками. Однако если в первом случае речь идет об уже функционирующем объекте, то во втором — о виртуальном. При приобретении функционирующего здания покупателю намного легче оценить доходность вложений, так как ему уже известен чистый операционный доход, а риски инвестиций являются более прогнозируемыми. В случае покупки строящегося не сданного в аренду объекта покупатель и продавец договариваются не о

конкретной цене продажи, а о ставке капитализации, по которой будет рассчитываться конечная цена продажи офисного здания, когда оно будет сдано в аренду и генерировать определенный чистый операционный доход. Привязка стоимости продажи к ставке капитализации выглядит оправданной, так как прописывать в контракте конкретную цену на стадии строительства не выгодно ни продавцу, ни покупателю, ввиду возможных изменений арендных ставок на рынке в будущем, а значит и изменения доходности и рыночной цены объекта. Прибыль продавца от продажи объекта в данном случае становится в прямую зависимость от чистого операционного дохода, а значит и от ставок, по которым офисные помещения будут сдаваться арендаторам. Такая схема определения цены продажи, с одной стороны, мотивирует продавца на добросовестную и успешную реализацию проекта, поскольку его конечная прибыль напрямую зависит от дохода, генерируемого офисным зданием, с другой — покупатель страхует себя от возможных строительных и арендных рисков, будь то превышение бюджета строительства, низкое качество строительно-монтажных работ, плохая организация маркетинга и брокериджа здания. При продаже девелоперского проекта часть суммы продавец, как правило, получает сразу, часть — во время строительства и конечный платеж — по факту сдачи объекта в аренду. На практике возможны различные схемы перехода прав собственности на объект при осуществлении подобных сделок. В одних случаях, инвестор сразу становится собственником объекта, нанимая при этом продавца в качестве девелопера, в других — инвестор, осуществляя периодические платежи и тем самым финансируя строительство, приобретает при этом доли компании, владеющей проектом, либо инвестор становится собственником объекта только по факту завершения строительства и сдачи офисов арендаторам, до этого осуществляя функции кредитора. Подобные схемы приобретения девелоперских проектов представляют разновидности форвардного финансирования.

Процесс приобретения строящегося объекта подразумевает несколько основных этапов. На первом этапе покупатель и продавец оговаривают основные условия продажи, ставку капитализации, по которой будет рассчитываться стоимость готового, сданного в аренду здания. Также оценивается стоимость выкупа объекта на существующей стадии, условия финансирования строительства новым инвестором, а также сроки и условия совершения последнего платежа продавцу. Затем отношения сторон сделки закрепляются соответствующими договорами, и инвестор входит в проект на оговоренных условиях,

финансирует завершение строительства проекта и после сдачи офисов в аренду совершает последний платеж. Последний платеж равен разнице стоимости готового объекта и платежей, уже осуществленных инвестором при вхождении в проект и финансировании строительных работ.

Следует отметить, что на протяжении долгого периода вплоть до 2002–2003 гг. на рынке офисной недвижимости Москвы сохранялась крайне низкая инвестиционная активность, выражавшаяся в малом количестве инвестиционных приобретений, их низкими объемами и отсутствием на рынке иностранных покупателей. Развитие рынка происходило, в основном, за счет российского капитала. Большинство совершенных сделок – это приобретение офисных помещений для собственных нужд [1]. Подобная ситуация была вызвана, в первую очередь, сравнительно высокими рисками вложений в офисную недвижимость Москвы, отсутствием объектов инвестиционного качества, непрозрачностью совершения сделок, несовершенством нормативно-правовой базы, регулирующей отношения, связанные с владением, куплей-продажей недвижимости.

Инвестиционные продажи на рынке офисной недвижимости Москвы стали активно осуществляться, начиная с 2003–2004 гг. в связи с ростом инвестиционной привлекательности московских офисов. Подобная тенденция была вызвана появлением на рынке офисных объектов инвестиционного качества, а также общим улучшением макроэкономической ситуации в стране, снижением экономических, политических, административных и правовых рисков инвестиций.

Таблица 1

Обзор основных инвестиционных приобретений с участием международных инвесторов на московском рынке офисной недвижимости (2003–2007 гг.)

Компания	Сделка	Стоимость приобретения
London&Regional Properties	Покупка офисного центра «Дукат Плейс II»	\$80 млн.
Exelcor Limited	Покупка офисного здания McDonald's Building в Газетном пер.	\$65–70 млн.
Rodameo	Приобретение 50% офисно-торгового комплекса Metropolis	\$264 млн.
Fleming Family&Partners	Приобретение офисного здания по адресу Гоголевский бульвар, 11	\$20–25 млн.

Источник: [3].

В течение 2000–2008 годов рыночные ставки капитализации офисных объектов снижались, по мере того как рынок становился более зрелым и менее рискованным с точки зрения инвесторов. Например, в инвестиционных сделках по зданиям класса «А», которые состоялись в Москве в 2001 г., ставка капитализации составляла около 19%, а в сделках по сходным объектам в 2003 году – 13–14%. Ставки капитализации на качественные проекты в 2006–2007 годах составляли для офисных площадей 10–11,5%, что было на 4–5% больше европейских показателей доходности офисной недвижимости [2] и, безусловно, привлекало внимание многих иностранных инвесторов к московскому рынку. Всплеск активности на рынке инвестиционных продаж произошел в 2006–2007 гг. и был связан с приходом крупных иностранных инвесторов на московский рынок. Так в настоящий момент основными участниками рынка инвестиционных продаж офисной недвижимости Москвы являются международные институциональные инвесторы, такие как Quinn Group, London&Regional Properties, Rodameo и другие. Среди основных сделок на московском рынке можно отметить приобретение ирландским фондом Quinn Group проекта строительства офисного центра общей площадью 38,000 кв.м. на ул. Ивана Франко, а также фондом London&Regional Properties офисного центра Дукат Плейс II площадью 19,000 кв.м.

Высокая доля сделок на московском рынке с участием иностранного капитала вызвана рядом причин. Во-первых, приобретение офисного здания сопряжено с крупными объемами вложений. Так, средняя стоимость бизнес-центра класса «А» в Москве площадью 30,000 кв.м. составляет порядка 300 млн. долларов США. При этом инвестирование в офисную недвижимость предполагает не единичное приобретение, а формирование диверсифицированного портфеля объектов, расположенных, как правило, в разных районах, городах, странах, что способствует снижению рисков от инвестиций. Иностранные инвесторы в виде различных фондов, банков, частных инвесторов способны аккумулировать большие объемы инвестиционных средств на фондовом, кредитном рынках, привлекать значительные ресурсы у населения через систему пенсионных, страховых взносов. Так, венгерский фонд TriGranit планирует потратить в России 5 млрд, Morgan Stanley – \$3,6 млрд, австрийский Meinl European Land – \$2,3 млрд, ирландский Quinn Group – \$5 млрд. [4]. Плюс ко всему иностранные банки готовы кредитовать подобных инвесторов на долгий срок и под невысокий процент, а затем и рефинансировать их кредиты на еще более привлекательных условиях. Для отечественных инвесторов условия кредитования намного более жесткие.

Во-вторых, в России пока не развит институт коллективного инвестирования в недвижимость, а отечественные институциональные инвесторы пока не обладают столь значительными инвестиционными ресурсами, и их интересы в основном распространяются на менее ресурсоемкие приобретения более доходных и более ликвидных инструментов финансового рынка. В то же время для иностранных институциональных инвесторов, представленных страховыми и пенсионными фондами, в большей степени важны такие показатели, как надежность вложений и генерируемый активный стабильный доход, нежели его высокая доходность. Таким образом, отсутствие приобретений офисной недвижимости российскими инвесторами говорит об отсутствии у них достаточных инвестиционных ресурсов, опыта инвестирования в подобные активы и более низкой по сравнению с другими инвестиционными инструментами доходностью и ликвидностью офисов. Высокая активность иностранных инвесторов связана в первую очередь с более высокой доходностью офисной недвижимости Москвы по сравнению с зарубежными объектами.

Значительное увеличение числа заявленных проектов в сфере офисной недвижимости в 2004–2007 годах, постепенный ввод в эксплуатацию крупных проектов в районе Москва-Сити, на Ленинградском шоссе и на МКАДе приводят к постепенному насыщению рынка офисных помещений Москвы. Эта тенденция должна отразиться в ближайшем будущем на снижении темпов роста арендных ставок, повышении доли вакантных помещений и падении доходности московских офисных объектов.

Активное строительство офисных центров в 2004–2007 годах также привело к тому, что рынок стал приобретать все более дифференцированный характер: появились районы, где, судя по заполняемости новых проектов, спрос на офисную недвижимость уже почти удовлетворен [5]. Невзирая на оптимистичные прогнозы, в развитии московского рынка, уже наступил период, когда инвесторы перед вхождением в проект должны оценить максимальное количество факторов, способных повлиять на финансовые результаты объекта инвестиций. В условиях постепенного насыщения рынка оценка будущего чистого операционного дохода становится все более сложной, поскольку затрудняется прогнозирование динамики арендных ставок.

Также серьезные коррективы в развитие рынка офисной недвижимости Москвы внес мировой финансовый кризис, вызвавший проблемы с финансированием строительства проектов, а также приведший к снижению спроса на офисную недвижимость. Многие фирмы стали активно сокращать персонал, корректировать планы по развитию и

открытию новых офисов. Подобная ситуация привела во второй половине 2008 года к снижению спроса на офисную недвижимость и росту доли вакантных площадей. Некоторые арендаторы стали активно пересматривать условия арендных договоров и даже требовать их расторжения. К примеру, осенью 2008 года компания IBS отказалась от аренды 36,800 кв. м в московском офисном комплексе Nordstar Tower. В свою очередь, собственникам офисов во второй половине 2008 года пришлось понизить арендные ставки на 10–30%. «Если на конец III квартала 2008 года средняя ставка на помещение класса «А» составляла \$1700 за 1 кв. м в год, то в ноябре – \$1350 за 1 кв. м. При этом в 2009 г. ставки могут вернуться на уровень 2006 г. – \$1000 за 1 кв. м» – считают аналитики консалтинговой компании CBRE [6]. Изменение ситуации на рынке, безусловно, повышает риски инвестиций в офисы ввиду неопределенности с будущей платежеспособностью многих арендаторов, а также динамикой ставок аренды.

В свою очередь, вызванный финансовым кризисом проблемы с ликвидностью у многих инвесторов могут привести к кратному снижению или полному отсутствию инвестиционных приобретений офисной недвижимости в течение 2009 года. В то же время проблемы с ликвидностью у многих московских застройщиков заставят последних продавать ряд своих проектов с большим дисконтом, что, в свою очередь, может заинтересовать инвесторов, имеющих достаточные инвестиционные ресурсы.

Список использованной литературы

1. Knight Frank. Market Research. 2006.
2. Praedium. Market Research. 2006.
3. Knight Frank Research. 2007.
4. Quinn Group доплыл до Каспия / Коммерсантъ. 7 сентября 2007 г.
5. Обзор офисного рынка Москвы: итоги I полугодия 2008 года Commercial Real Estate. 2008. № 24. Офисы не сдаются // Ведомости. 6 ноября 2008 г.

$$K_j = \sum_{i=1}^{23} B_{ji} * O$$

где i – порядковый номер частного критерия;
 j – порядковый номер комплексного критерия;
 B_{ji} – весовой коэффициент частного критерия;
 O – балльная оценка;
 K_j – комплексный критерий;
 23 – общее число критериев оценки.

Степень соответствия целевой программы (отдельных ее разделов) частным критериям оценивается государственным заказчиком целевой программы по десятибалльной шкале с аргументацией присвоенной балльной оценки и с возможным документальным ее подтверждением. При этом утверждено 23 частных критерия, по которым характеризуются комплексные критерии, и соответственно, результативность целевой программы.

Далее полученные значения соотносятся с нормативными и определяется ранг программы (от первого до третьего уровня). Действующие целевые программы, которым присвоен ранг первого уровня, подлежат включению в перечень программ, предусматриваемых к финансированию из республиканского бюджета Чувашской Республики на очередной финансовый год. Для целевых программ, получивших ранг второго уровня, предусмотрена корректировка до первого с целью получения регионального финансирования, а целевые программы третьего уровня не включаются в перечень финансируемых регионом программ.

Оценка результативности целевых программ осуществляется заказчиком программы самостоятельно. Результаты оценки результативности действующих целевых программ должны быть предоставлены государственным заказчиком ежегодно до 1 марта в Министерство экономического развития и торговли Чувашской Республики и Министерство финансов Чувашской Республики для принятия решения о финансировании программы. В случае существенных расхождений между плановыми и фактическими значениями показателей эффективности по региональным целевым программам проводится анализ факторов, повлиявших на них, предусматривающий выделение внутренних (на которые государственный заказчик мог повлиять) и внешних (не зависящие от государственного заказчика, включая форс-мажорные обстоятельства) факторов. Результаты факторного анализа представляются в составе докладов о выполнении целевых программ.

А. В. Кржижановский,
 аспирант Академии управления «ТИСБИ»

Некоторые аспекты оценки результативности региональных целевых программ

В настоящее время во всех регионах Российской Федерации в целях активизации деятельности, имеющей целью перевод экономики на инновационный путь развития, как требует стратегия развития России до 2020 года, реализуется комплекс региональных целевых программ в рамках различных направлений. Однако в результате реализации большинства этих программ поставленные в них цели не достигаются, вследствие чего возрастает актуальность вопросов оценки результативности региональных целевых программ на научной основе.

Отметим, что в некоторых регионах порядок оценки результативности региональных целевых программ утвержден законодательно. Так, например, в Чувашской Республике действует «Положение об оценке результативности региональных целевых программ Чувашской Республики», утвержденное ее Кабинетом министров [2]. Согласно данному документу, система определения оценок целесообразности решения проблем социально-экономического развития Чувашской Республики основана на расчете комплексных критериев:

K_1 – комплексный критерий целесообразности решения проблем программно-целевым методом;

K_2 – комплексный критерий оценки проектов целевых программ;

K_3 – комплексный критерий оценки эффективности целевых программ.

Каждый комплексный критерий рассчитывается на основе частных критериев (k_i), определенных путем умножения весового коэффициента (B) на одну из балльных оценок (O), по формуле:

Представленная методика оценки имеет ряд недостатков. Во-первых, лицо, проводящее оценку результативности региональной целевой программы, а именно государственный заказчик, есть лицо заинтересованное, что приводит к искажению исходных данных с целью получения программой ранга первого уровня. Во-вторых, рассматриваемая методика основывается на экспертной оценке, что приводит к повышению субъективизации оценок, что усугубляется отсутствием четко определенного алгоритма обработки мнений экспертов. В-третьих, анализ 23 предлагаемых критериев показывает, что они имеют разные единицы измерений, в том числе и несопоставимые, что приводит к невозможности оценить получаемый результат в денежных единицах для классической оценки эффективности.

Другие исследователи [1] предлагают использовать для принятия управленческих решений метод Дельфи, попарных сравнений или метод анализа иерархий Саати. Однако все они основаны на экспертных оценках, но на выходе дают конечный детерминированный результат, значительно снижает его достоверность.

В связи с этим мы предлагаем использовать при оценке вариантов подход, основанный на выявлении и оценке гиперчетких множеств. Для решения задачи строится причинно-следственная диаграмма, предложенная японским ученым Каору Исикава. На ее основе выявляется структура рассматриваемой в целевой программе задачи и определяются базовые взаимосвязи между основными и второстепенными факторами.

Рассмотрим алгоритм предлагаемой методики на базе определения параметров контракта по государственной закупке. В первую очередь определяется результат деятельности, который в данном случае представляет собой качество заключаемого контракта.

Государственные и муниципальные контракты характеризуется совокупностью из следующих факторов:

- предмет договора;
- характеристика сторон;
- расценки и сумма договора;
- условия платежа;
- срок и дата поставки;
- базисные условия поставки;
- упаковка и маркировка;
- качество товара;
- порядок выполнения контракта;
- арбитраж;

- рекламации;
- санкции;
- форс-мажор;
- прочие условия;
- юридические адреса сторон.

Для определения первостепенных и второстепенных факторов в качестве наиболее существенных факторов были выделены следующие, определенные с привлечением экспертов управления государственных закупок:

- сумма договора;
- условия поставки;
- условия платежа;
- качество товара;
- санкции.

В свою очередь, для каждого первостепенного фактора далее были выделены факторы второго порядка, определяющим образом влияющие на факторы первого порядка:

- для суммы договора: объем поставки и цена;
- для условий поставки: базисные условия поставки и цена;
- для условий платежа: способ платежа, валюта платежа и сроки платежа;
- для качества товара: качество и цена;
- для санкций: сроки наступления санкций и проценты.

В соответствии с выявленными факторами диаграмма Исикавы представлена на рис. 1, где наглядно видна структурная взаимосвязь факторов и их воздействие на конечный результат.

Математическая формализация факторов проводилась с использованием функций желательности. Функции желательности для факторов строились с учетом ограничений, налагаемых экономическими условиями или продиктованными соображениями финансовой выгоды.

К примеру, формализованное описание показателя для фактора «Объем поставки» существуют ограничения на минимальный (продиктованный соображениями экономической выгоды) и максимальный (из-за ограниченности предоставления дистрибьютору производителем) объем. Кроме того, существует наиболее желательный объем партии. С учетом этого функция желательности конструировалась в форме представленной на рис. 2.

Аналогичным образом строятся диаграммы и для остальных первостепенных факторов. Таким образом, после содержательного обсуждения проблем качества контрактов были построены модели для всех

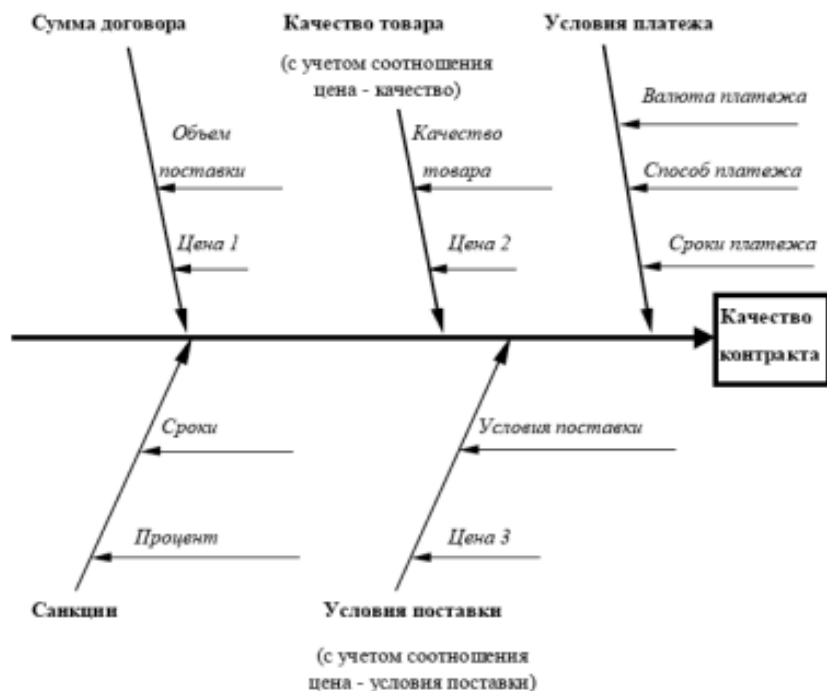


Рис. 1. Диаграмма Исикавы для государственных закупок

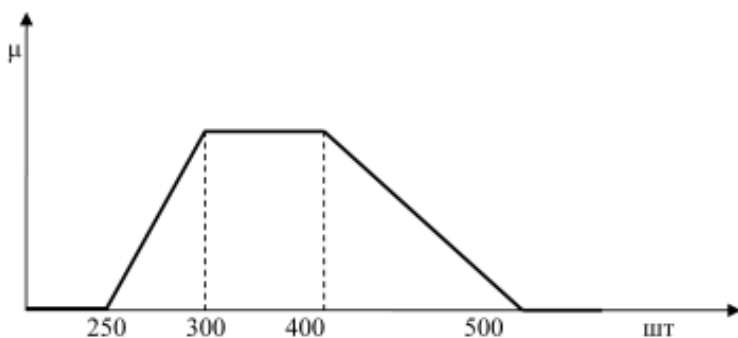


Рис. 2. Функция желательности для фактора «Объем поставки»

факторов, являющиеся исходными для проведения дальнейшего анализа. Для проведения анализа информации, связанной с причинно-следственной диаграммой и функциями желательности, следует применить специфические методы, позволяющие определять степень влияния фактора на результат. При этом следует учитывать, что при наличии всего лишь двух критериев в решаемой задаче неизбежно возникают субъективные факторы, связанные с ранжированием критериев. Подобные трудности могут быть легко устранены путем упрощения постановки задачи. Проблемы ранжирования могут быть исключены путем изменения постановки задачи. Например, можно выделить какой-либо один главный критерий качества, а остальные рассматривать как ограничения. Другой путь — использование метода последовательных уступок. Однако такие подходы сильно искажают исходную постановку задачи, что может приводить к существенным погрешностям результатов.

В разрабатываемой методике ранжирование проводится на основе определения коэффициентов относительной важности (рангов) частных критериев с точки зрения их вклада в показатель качества, который формируются на более высоком уровне причинно-следственной диаграммы. Например, показатель качества первого уровня «Условия платежа» определяется частными критериями факторов второго уровня «Способ платежа», «Валюта платежа», «Срок платежа», каждый из которых вносит разный вклад в формирование показателя качества «Условия платежа». При этом может быть выбран минимальный по цене вариант с высокой степенью точности.

Предлагаемая методика позволяет проводить оценку параметров региональной целевой программы и приводит результаты в разных единицах измерения в единому денежному знаменателю, что при сравнении с затраченными средствами позволит определить результативность региональной целевой программы.

Список использованной литературы

1. Горшкова Л.А. Анализ организации управления. Аналитический инструментарий. М.: Финансы и статистика, 2003.
2. Постановление Кабинета Министров Чувашской Республики № 28 «Об оценке результативности республиканских и ведомственных целевых программ Чувашской Республики» от 15.02.2007.

С. В. Криворучко,
кандидат экономических наук, зав. кафедрой МФПА

Дискуссионные вопросы определения сущности и структуры национальной платежной системы

Многоаспектность и сложность категории «платежная система», как любой другой категории, не может быть выражена достаточно сжатым определением. Как указывал еще философ Э. Кант, чем сложнее предмет, тем многогранней выставляемые на его основе определения. Очевидно, что многоаспектность сложной категории «платежная система» повлияла на то обстоятельство, что до настоящего времени у российских экономистов нет и не может быть терминологического единства в определении сущности платежной системы. Платежную систему можно рассматривать с различных сторон.

С точки зрения ее сущности платежная система представляет собой механизм выполнения денежных обязательств, возникающих в результате экономической деятельности у ее участников.

С точки зрения ее инфраструктуры, платежная система может быть представлена совокупностью платежных инструменты, операционных, клиринговых и расчетных центров, телекоммуникационных систем, различных продуктов рынка платежных услуг, обеспечивающих перевод денежных средств.

В институциональном отношении платежная система включает рыночные договоренности, финансовые организации, правила проведения расчетов, регулятивные механизмы, нормативно-правовую базу обеспечивающие денежное обращение.

Анализируя трактовки термина «платежная система», формулируемые различными школами и государственными регулирующими

институтами, мы считаем, что их можно разрешить путем введения в научный оборот экономических категорий «национальная платежная система» и «специализированная платежная система».

Необходимо разграничивать национальные и специализированные платежные системы. Рассматривая некую среду, цементирующую в масштабах той или иной страны договоренности и процессы как институционального, так и инфраструктурного плана с целью перевода денежных требований в виде обязательств коммерческих банков и центрального банка¹, мы имеем в виду **национальную платежную систему**.

Рассматривая платежную систему как совокупность институтов, инструментов и процедур, используемых для перевода денежных средств между экономическими агентами с целью погашения возникающих у них ежедневно платежных обязательств, мы имеем в виду **специализированную платежную систему**².

Существует необходимость дискуссии по проблемам определения понятия «национальная платежная система», с тем, чтобы привести различные теоретические положения по вопросам платежа, платежных потоков, платежного оборота, безналичных платежей к общему знаменателю и определить пути ее развития.

В банковском деле ряда стран присутствует термин «национальная платежная система», преимущественно «привязанный» к платежам, осуществляемым посредством платежной системы, оператором которой является центральный банк

Иногда он трактуется с учетом страновых особенностей и обычаев делового оборота. Так, Банк Италии определяет платежные системы, оператором которых он является, как системы, которые проводят расчеты с использованием денег центрального банка, рассматриваются центральным банком как важные и оказывают влияние на передачу или снятие денег с применением платежных инструментов³. При этом под платежной системой часто подразумевается совокупность инфраструктуры, лиц, процедур и правил, позволяющих совершать перевод денег посредством платежных инструментов или списания обязательств посредством зачетов.

¹ См.: Общее руководство для развития платежной системы (консультативный доклад) Комитета по платежным и расчетным системам. 2005. bis.org/

² Определение и классификация специализированных платежных систем подробно изложена автором в учебном пособии «Платежные системы» / Криворучко С.В. М.: Маркет ДС, 2008.

³ Provisions on oversight of payment systems issued on February 24th 2004 // Official Journal. № 75 of March 30th 2004.

Аналогично вышеупомянутому примеру, Бундесбанк Германии рассматривает совокупность платежных систем, которые используются для «передачи финансовых активов между банками, предприятиями, домохозяйствами и правительством»¹, но не выделяет национальной платежной системы. В Хорватии закон о национальной платежной системе дает ее определение как системы, охватывающей все платежи в национальной валюте и других валютах между участниками. В данном случае, то есть законодатели, сознательно или нет, но обошли проблему классификации платежных систем².

В России: очень часто при использовании термина «национальная платежная система», имеется в виду платежная система Банка России, которая, безусловно, является самой крупной специализированной платежной системой, но далеко не единственной в национальной платежной системе РФ.

Платеж как всеобщая форма содержит частные формы платежных отношений между предприятиями, предприятиями и государством, банками, физическими лицами, между регионами и странами. Цели платежа разделяются на общую цель — погашение обязательств плательщика и конкретные цели — в виде платежей в бюджет, по заработной плате, за товары и услуги, и т.п. Формы платежа воплощены в особенностях его движения, совершаемых разными специализированными платежными системами, входящими в национальную платежную систему.

Анализ подходов к определению категории «платежная система», существующих в отечественной экономической литературе, а также в документах международных организаций, позволяет обозначить следующие основные признаки национальной платежной системы:

во-первых, базовая сущность НПС связана с формированием условий для организации денежного оборота и кредитных отношений в стране, а также для функционирования разных макроэкономических подсистем (рынка ценных бумаг, валютного рынка и т.д.).

во-вторых, это комплексная категория, включающая совокупность экономических, правовых, организационных, технических и технологических элементов, которые можно сгруппировать на элементы институционального и инфраструктурного плана;

в-третьих, элементы, составляющие национальную платежную систему, находятся во взаимодействии (взаимосвязи).

Следовательно, организация взаимосвязей платежных потоков денег и кредита, составляющих платежный оборот, происходит с помощью *национальной платежной системы*.

Выявление квалифицирующих признаков позволяет рассматривать национальную платежную систему как совокупность находящихся во взаимодействии (взаимосвязи) элементов институционального и инфраструктурного плана, обеспечивающих осуществление расчетов и урегулирование долговых обязательств между участниками экономического оборота.

Мы считаем недостаточно аргументированным мнение о том, что национальная платежная система — это совокупность специализированных ПС, функционирующих в стране. Несмотря на то, что они безусловно, относятся к национальной ПС, но наряду с ними в НПС также входят другие элементы, например, согласно документам международных финансовых организаций в число основных элементов национальной платежной системы, которые в их взаимодействии и определяют направления ее развития (входят:

- платежные инструменты, применяемые для инициирования и направления перевода денежных средств со счетов плательщиков на счета получателей платежей, открытые в финансовых организациях;
- процедуры по обработке и клирингу платежных инструментов, обработке и доведению платежной информации, а также переводу денежных средств между учреждениями-плательщиками и учреждениями-получателями;
- финансовые организации, предоставляющие расчетные счета, инструменты и услуги частным клиентам и предприятиям, а также организации, осуществляющие в интересах указанных учреждений управление платежными операциями, клирингом и расчетными сетями;
- рыночные правила, нормы, а также контрактные договоренности по созданию, тарификации, официальной передаче и приобретению различных платежных инструментов и услуг;
- законодательство, стандарты, правила и процедуры, установленные законодательными, судебными, регламентирующими и платежными организациями и определяющие механизмы проведения платежных операций, связанных с переводом денежных средств, а также правила поведения на рынках платежных услуг.

¹ См.: Deutsche Bundesbank. Monthly Report. January 2004. P. 29–30.

² См.: National payment system Act // Official gazette Narodne Novine. № 117/2001.

Национальная платежная система включает в себя все формы институционального и инфраструктурного взаимодействия в финансовой системе при переводе денежных средств от плательщика к получателю¹.

К договоренностям институционального плана отнесем различные виды рыночных договоренностей на предмет оказания услуг по проведению различных видов платежей, финансовые и прочие организации, обеспечивающие оказание платежных услуг в интересах потребителей, правовые и регулятивные механизмы организации рынка и соответствующие правила проведения расчетов, регулятивные механизмы для организации взаимодействия основных заинтересованных лиц.

За счет институциональной структуры достигается функциональная взаимосвязь договоренностей инфраструктурного плана и заинтересованных лиц в национальной платежной системе.

К договоренностям инфраструктурного плана нами отнесены платежные инструменты, различные типы инфраструктур, предназначенных для проведения платежных операций, клиринга и обеспечения расчетов. Они включают также все специализированные платежные системы, принятые в той или иной стране.

К платежной инфраструктуре относятся поставщики услуг, сетей, информационных и компьютерных технологий, операционных процедур и правил. Они предназначены для предоставления услуг непосредственно финансовым организациям или непосредственно клиентам конкретных организаций.

Национальная платежная система состоит не только из механизмов перевода денежных средств (организаций по обработке платежей, сетей коммуникации и компьютерных систем), но являясь элементом инфраструктуры финансового рынка, включает в себя: системы регулирования и наблюдения; нормативно-правовое обеспечение; инструменты, процедуры переводов; юридических лиц, занимающихся финансовым посредничеством; продукты рынка платежных услуг.

На основании вышеизложенного можно сформулировать положение о том что, цели функционирования НПС стран одинаковы, но различные условия развития (территория страны, нормативно-правовая база, степень развития финансово-кредитной системы) делают каждую НПС уникальной по составу элементов.

¹ Обаева А.С. Национальная платежная система: формирование и направления развития // Деньги и кредит. 2008. № 3. С. 11.

Наиболее распространенными проблемами для эффективного развития НПС в мире являются:

- недостаточное знание о содержании и элементах национальной платежной системы и ограниченность концептуального видения и руководства;
- ограниченная информация о возникающих платежных потребностях и системных возможностях;
- недостаточная поддержка и принятие реформ заинтересованными сторонами вследствие недостаточных консультаций с ними;
- ограниченные ресурсы развития;
- законодательные, иные регулятивные, политические и рыночные барьеры текущему развитию национальной платежной системы¹.

На основе анализа институциональной среды и инфраструктуры НПС нами выявлены следующие приоритетные функциональные области национальной платежной России системы для композиции основных задач стратегии ее развития:

- нормативно-правовое обеспечение, как правовая среда реформирования национальной платежной системы;
- система регулирования как административная среда (центральный банк – субъект регулирования, специализированные платежные системы как объект регулирования);
- карта рисков, используемая для формирования консолидированной системы риск-менеджмента на макроуровне.

Список использованной литературы

1. Общее руководство для развития платежной системы (консультативный доклад) Комитета по платежным и расчетным системам. 2005. bis.org/
2. Provisions on oversight of payment systems issued on February 24th 2004 // Official Journal. № 75 of March 30th 2004.
3. Deutsche Bundesbank. Monthly Report. January 2004.
4. National payment system Act // Official gazette Narodne Novine. № 117/2001.
5. Обаева А.С. Национальная платежная система: формирование и направления развития // Деньги и кредит. 2008. № 3.
6. Криворучко С.В. Платежные системы. М.: Маркет ДС, 2008.

¹ Обаева А.С. Национальная платежная система: формирование и направления развития // Деньги и кредит. 2008. № 3. С. 12.

Е. Ю. Лебедева,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Управление финансовыми потоками организации

На современном этапе развития экономики России одной из важнейших проблем, стоящих перед отечественными компаниями, является проблема эффективного и гибкого механизма управления финансовыми потоками.

В современной отечественной экономике наличие необходимого уровня прибыльности компании не всегда является залогом ее успешного развития. Отсутствие достаточного объема оборотных средств и эффективного управления финансовыми потоками приводят к ухудшению финансовой устойчивости, снижению деловой активности, что, в свою очередь, может стать предпосылкой серьезного финансового кризиса хозяйствующего субъекта.

Эффективное и рациональное управление потоками денежных средств и их эквивалентов способствует достижению финансовой устойчивости, прибыльности и положительной динамики развития организации. В условиях постоянно изменяющейся экономической ситуации достижение данной цели невозможно без использования теоретических подходов и практических разработок в области управления финансовыми потоками.

Концепция финансовых (денежных) потоков возникла в США в середине 50-х годов 20 века, и разработка ее основных положений принадлежит зарубежным экономистам. Так как концепция финансовых потоков возникла сравнительно недавно, до сих пор не сформулированы единые понятия, относящиеся к финансовым потокам. Недостаточно обоснованы показатели, характеризующие финансовые потоки компании, и факторы, их определяющие.

В учебной и методической литературе по финансовому менеджменту имеется целый ряд определений понятия «финансовый поток компании». Наряду с этим термином встречаются близкие ему понятия, например, «денежный поток», «поток денежных средств» и даже некорректные термины, такие как «движение денежных потоков» или «движение потоков денежных средств». Разнообразие указанных терминов происходит от англосаксонского варианта «cash-flow», в буквальном смысле обозначающего «денежный поток, поток кассовой наличности, поток денежных средств или финансовый поток».

Большинство экономистов концентрируют внимание на определении «финансового (денежного) потока», при этом не дают четкого определения понятию «управление финансовыми потоками компании». Термин «управление финансовыми потоками» состоит из двух частей: «управление» и «финансовые потоки». Термин «управление» выражает определенную систему воздействий на некоторый объект для достижения поставленных целей. «Финансовый поток» определяется как совокупность распределенных во времени поступлений и выплат фондов денежных средств и приравняемых к ним денежных эквивалентов компании, генерируемых ее хозяйственной деятельностью за определенный промежуток времени.

В качестве денежных эквивалентов могут выступать краткосрочные легко реализуемые ценные бумаги и прочие высоколиквидные активы или краткосрочные пассивы, которые могут быть преобразованы в денежные средства с минимальными потерями временного и комиссионного характера (эквивалентные потерям, возникающим, например, при переходе денежных средств из безналичного состояния в наличное).

Следует отметить, что в современном законодательстве России понятие «финансовый (денежный) поток» никак не регламентируется. В отдельных нормативных актах присутствуют ссылки на этот термин, тем не менее, нормативно закрепленных определений ему нет. Безусловно, это является пробелом действующего законодательства, так как расчеты финансовых (денежных) потоков применяются в различных методических указаниях, например, в инвестиционной сфере.

Среди отечественных и зарубежных экономистов наиболее известное определение «управлению финансовыми потоками» принадлежит Бланку И.А. и формулируется как «система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия и организацией их оборота».

Однако это определение требует некоторого уточнения и дополнения. Во-первых, с точки зрения научного построения самого определения, — оно раскрывает сущность только части определения, «финансовые потоки», и содержит в трактовке слово «управленческих», что является некорректным подходом к научному определению.

Во-вторых, необходимо дополнить определение словом «перераспределение» (например, перераспределение финансовых потоков между предприятиями внутри холдинговой компании).

В-третьих, Бланк И.А. опять-таки дает определение именно «управлению денежными потоками», не учитывая оборот различных денежных инструментов (например, поступление в компанию ликвидных векселей Сбербанка РФ от покупателей и их передача поставщикам).

В-четвертых, само понятие «управления», в первую очередь, связано с системой действий.

В-пятых, управление предполагает некоторую цель, ради достижения которой применяется определенный набор действий. В данном случае целью является основная цель деятельности компании, состоящая в достижении роста благосостояния собственников компании в текущем и перспективном периодах путем увеличения прибыльности и/или капитализации.

В-шестых, область управления любым экономическим объектом в рамках финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта включает в себя три основных сферы: организационную (проектную), стратегическую (перспективную) и тактическую (текущую).

Учитывая вышесказанное, управление финансовыми потоками компании представляет собой систему действий по реализации организационных, стратегических и тактических (оперативных) решений, направленных на обеспечение эффективности процессов формирования, распределения, использования, перераспределения и организации оборота фондов денежных средств (и их эквивалентов в не денежной форме) для реализации основной цели деятельности компании.

Основная цель деятельности организации, заключается в достижении оптимального сочетания увеличения благосостояния собственников и устойчивости положения (прибыльности) компании в текущем и перспективном периодах и полностью совпадает с основной целью управления финансовыми потоками организации.

Логика функционирования управления финансовыми ресурсами представлена на рис. 1.

Итак, успешная деятельность предприятия невозможна без разумного управления финансовыми ресурсами. Нетрудно сформули-

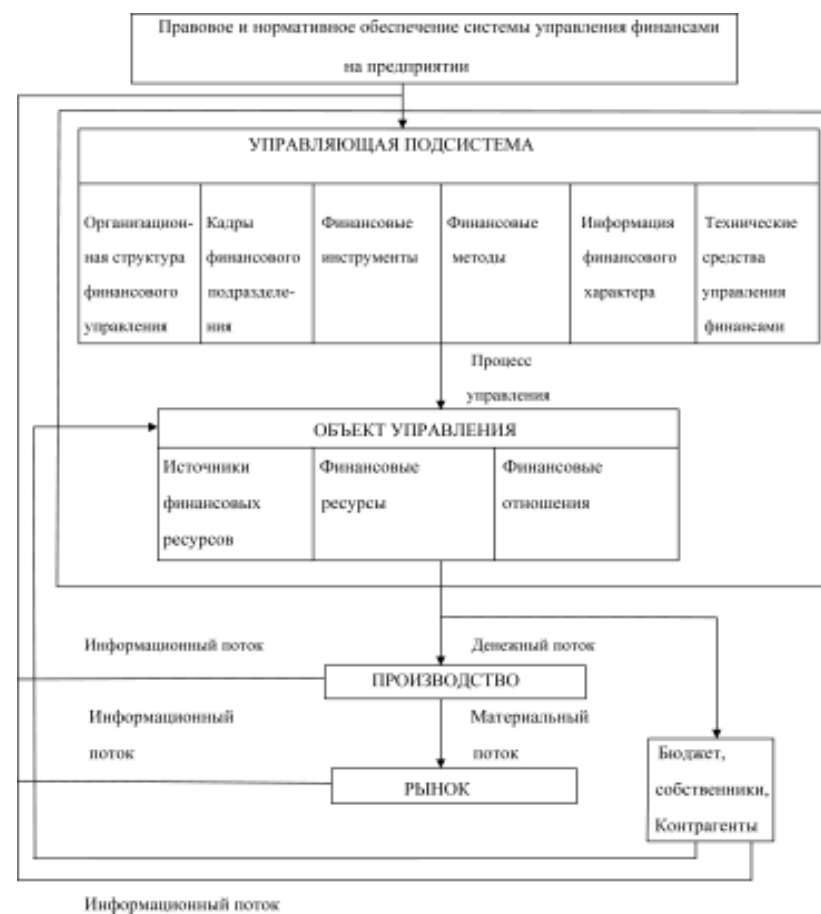


Рис. 1. Структура и процесс функционирования системы управления финансами на предприятии

ровать цели, для достижения которых необходимо рациональное управление финансовыми ресурсами:

1. Выживание фирмы в условиях конкурентной борьбы.
2. Избежание банкротства и крупных финансовых неудач.
3. Лидерство в борьбе с конкурентами.
4. Максимизация рыночной стоимости фирмы.
5. Приемлемые темпы роста экономического потенциала фирмы.

6. Рост объемов производства и реализации.
7. Максимизация прибыли.
8. Минимизация расходов.
9. Обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Приоритетность той или иной цели может выбираться предприятием в зависимости от отрасли, положения на данном сегменте рынка и от многого другого, но удачное продвижение к выбранной цели во многом зависит от совершенства управления финансовыми ресурсами предприятия.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2002. 735 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев: Ника-Центр, 2000. 527с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2000.
4. Бригхэм Ю. Энциклопедия финансового менеджмента: пер. с англ. М.: Экономика, 1998.
5. Джонс Э. Деловые финансы: пер. с англ. М.: Дело, 1997.
6. Ковалев В.В. Управление финансами. М.: ФБК-ПРЕСС, 1998.
7. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. М.: Финансы и статистика, 2003. 175 с.

А. В. Мищенко,
доктор экономических наук

А. С. Мячков,
аспирант Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова

Экономико-математическое моделирование оптимальной структуры капитала компании реального сектора экономики

Под структурой капитала будем понимать соотношение долей собственного и заемного финансирования в пассиве бухгалтерского баланса [2]. Собственные источники финансирования представлены акционерным капиталом (обыкновенные и привилегированные акции) и нераспределенной прибылью, а заемные – кредитным финансированием и различными займами (например, облигационными и вексельными). Источники заемного финансирования характеризуются определенным набором показателей, сочетание которых непосредственным образом влияет на выбор компанией того или иного из источников. Подробный анализ перечисленных источников финансирования (собственных и заемных), их преимуществ, недостатков и правовых ограничений, а также алгоритмы расчета их стоимости приведены в работе [1].

В данной работе будем предполагать, что структура капитала компании может изменяться только один раз в год, что позволяет избежать необходимости учета финансовых и рыночных рисков, которые с неизбежностью возникают вследствие рыночных колебаний цен собственного и заемного финансирования в течение года. Сделанное предположение существенно облегчает как постановку задачи выбора оптимальной структуры капитала компании, так и ее последующую формализацию и экономико-математическое моделирование.

1. Составляющие стратегии в сфере структуры капитала. Теория Миллера и Модильяни

Политика в сфере структуры капитала существенным образом влияет на большинство финансовых показателей деятельности компании и, прежде всего, на ее доходность и финансовый результат. Не менее важно и то, что структура капитала влияет на платежеспособность и финансовую независимость компании, определяет политику корпоративного управления, перераспределяет контроль и т. п.

Как было отмечено выше, изменение структуры капитала означает изменение соотношения собственного и заемного финансирования в пассивах компании. Компания может изменить структуру капитала, увеличив абсолютное значение одного из источников финансирования, а следовательно, и его долю за счет уменьшения абсолютного значения другого источника и его доли. В этом случае все денежные средства, вырученные от увеличения доли одного из источников финансирования в структуре капитала, компания должна направить на выкуп обязательств по другим источникам финансирования¹.

В 1958 г. в известной публикации в журнале «Америкэн экономик ревью» М. Миллер и Ф. Модильяни подвергли сомнению постулат о росте стоимости компании с ростом общего уровня финансовой зависимости. Они обосновали тезис, что финансирование за счет заемных средств не оказывает влияния на рыночную стоимость компании. А именно, с увеличением финансовой зависимости владельцы акций немедленно корректируют свою оценку компании для того, чтобы отразить возросший риск и обеспечить в новых условиях более высокую прибыль. Это увеличивает цену собственного капитала компании и компенсирует дополнительную прибыль от увеличения заемного финансирования. Если даже рыночная оценка компании временно повысилась, то в дальнейшем она вернется на достигнутый ранее уровень за счет арбитражных операций на рынке (акционеры будут продавать акции и долговые обязательства и, используя личные займы, воспользуются возможностью получения дополнительной при-

¹ Например, компания, желающая увеличить долю заемного капитала за счет получения кредита, должна всю сумму полученного кредита направить на уменьшение абсолютного значения собственного финансирования, то есть на выкуп собственных акций. И наоборот, компания, склонная к увеличению доли собственного финансирования в структуре капитала, должна либо собственные средства, либо средства, вырученные от дополнительной эмиссии акций, направить на выкуп долговых обязательств и уменьшение кредитного финансирования.

были за счет различия цен в других компаниях). Следовательно, утверждали они, решение о структуре капитала не имеет кардинального для компании значения — степень финансовой зависимости не отражается на рыночной оценке бизнеса.

Полученные М. Миллером и Ф. Модильяни результаты явились весьма существенными для развития фундаментальной теории структуры капитала. Однако, сделанные исследователями вводные предположения о незначительности влияния макроэкономического окружения и налогового бремени на выбор эффективной политики в сфере структуры капитала подвергли в дальнейшем сомнению сделанные ими выводы и полученные результаты. Существенное влияние на выбор структуры капитала, как это убедительно демонстрирует рыночная практика, оказывают не только налоги, но и значительная неэффективность рынков капитала.

2. Актуальность исследований в области структуры капитала в условиях трансформируемой экономики

Особое значение для корпораций политика в сфере структуры капитала приобретает в условиях переходной экономики, отличающейся низкой эффективностью рыночных механизмов и неразвитостью финансовых рынков. В этих условиях базисные предпосылки теории М. Миллера и Ф. Модильяни не выполнимы.

Неразвитость финансовых рынков накладывает известные ограничения как на компании, так и на инвесторов. Большинство российских компаний не имеют доступа к финансовым рынкам, в силу чего выбор ими источников финансирования существенно ограничен, а стоимость этих источников чрезвычайно высока. С другой стороны, для инвесторов из-за ограниченного выбора финансовых инструментов значительно затруднена возможность формирования оптимального портфеля ценных бумаг. Так на российском фондовом рынке инвесторам практически недоступны возможности арбитража между ценными бумагами компаний, использующих различное количество заемного финансирования.

Таким образом в условиях переходной экономики формирование оптимальной инвестиционной стратегии компании напрямую зависит от выбора источников финансирования и проводимой политики в области структуры капитала. Следует также отметить, что крупнейшие российские компании на сегодняшний день исчерпали потенциал собственных возможностей для повышения эффективности основной деятельности и заинтересованы в определении новых путей роста бизнеса.

Стремление снизить издержки заемного финансирования, повысить собственную инвестиционную привлекательность, упорядочить связи с кредиторами и акционерами и, как итог, повысить рыночную стоимость компании определяет высокую актуальность для российских компаний формирования обоснованной политики в сфере структуры капитала.

3. Математическая модель оптимальной структуры капитала компании

В качестве целевой функции будем рассматривать средневзвешенную стоимость компании как отношение интегрального результата ее деятельности к средневзвешенной цене привлеченного капитала:

$$CRB(x) = \frac{EBIT(x) \cdot (1 - n_p) \cdot g}{WACC(x)}, \quad (1)$$

где: x – переменная модели, определяющая долю заемного финансирования в структуре капитала, $EBIT(x)$ – прибыль до вычета налогов и сборов, n_p – ставка налогообложения, $WACC(x)$ – средневзвешенная цена капитала, g – годовой темп роста бизнеса (приращения $EBIT$).

Входящие в (1) составляющие определяются следующими соотношениями:

$$x = \frac{D}{E + D}, \quad (2)$$

где: x – доля заемного финансирования, D – чистый долг компании, E – капитализация компании (рыночная стоимость пакета обыкновенных акций);

$$WACC(x) = r_c(1 - x) + r_s \cdot x \cdot (1 - n_p), \quad (3)$$

где: r_c и r_s – соответственно цены собственного и заемного финансирования, рассчитанные по следующим формулам [1]:

$$r_c = r_d + \beta(r_m - r_d) \left(1 + \frac{D(1 - n_p)}{E}\right), \quad (4)$$

$$r_s = r_d + (r_v - r_d) \cdot \frac{D(1 - n_p)}{E + D(1 - n_p)}, \quad (5)$$

где: r_d – безрисковая ставка доходности, r_m – рыночная ставка доходности (ставка доходности по рыночному индексу), r_v – цена собственного финансирования для компании без долга, β – бета-коэффициент:

$$\beta = \beta_c \cdot \frac{E}{E + D(1 - n_p)}, \quad (6)$$

где β_c – бета-коэффициент обыкновенных акций компании.

Используя переменную модели, можно записать:

$$r_c = r_d + \beta(r_m - r_d) \left(1 + (1 - n_p) \cdot \frac{x}{1 - x}\right), \quad (4')$$

$$r_s = r_d + (r_v - r_d) \cdot \frac{x(1 - n_p)}{1 - x \cdot n_p}, \quad (5')$$

$$\beta = \beta_c \cdot \frac{1 - x}{1 - x \cdot n_p}. \quad (6')$$

Критерий модели в форме, задаваемой соотношением (1), является корректным. Действительно, стоимость бизнеса растет с увеличением зарабатываемой компанией прибыли и уменьшением стоимости ее финансирования.

Экономическая область задачи задается ограничением на переменную x : $x \in (0; 1)$ и системой нормативно-задаваемых значений ставок доходности, темпа роста компании и бета-коэффициента обыкновенных акций.

Практическое значение представленной модели заключается в возможности эмпирической оценки влияния доли долга на рыночную стоимость компании.

4. Исследование структуры капитала диверсифицированной компании (на примере ОАО «Газпром»)

Практические расчеты оптимальной структуры капитала производственной компании проводились на примере ОАО «Газпром». Этот выбор объясняется следующими причинами:

- механизм формирования структуры капитала ОАО «Газпром» в целом соответствует изложенному в п. 1 рыночному механизму;
- акции ОАО «Газпром» котируются на фондовых биржах, в силу чего становится возможной рыночная оценка показателей, характеризующих акционерный капитал компании;
- ОАО «Газпром» обладает значительной долей заемного финансирования в структуре капитала;
- ОАО «Газпром» регулярно и своевременно обслуживает свой долг. Компания хорошо представлена и знакома на рынках капитала, что позволяет ей без особых усилий изменять в ту или иную сторону структуру капитала.

4.1. Определение денежного потока компании

В соответствии с изложенным подходом под денежным потоком компании понимается показатель свободного денежного потока $EBIT(1 - n_p)$, равный для ОАО «Газпром» по состоянию на конец 2006 г. 112 458 млн. рублей. Методика расчета показателя представлена в табл. 1.

Таблица 1

Определение $EBIT(1 - n_p)$, (в млн. рублей)

Выручка от продаж	+ 664708
Операционные расходы	- 496737
Прибыль до вычета процентов и налогов	= 147971
Условный размер налога на прибыль по ставке 24%	- 35513
Свободный денежный поток, $EBIT \cdot (1 - n_p)$	= 112458

В качестве оценки темпа роста денежного потока взята средняя арифметическая оценок, предлагаемых различными инвестиционными компаниями. На конец 2006 г. средняя оценка темпа роста для ОАО «Газпром» составила 3%. Это значение используется в дальнейшем.

4.2. Определение объемов собственного и заемного финансирования

Акционерный капитал ОАО «Газпром» на конец 2006 г. состоял из 23,7 млрд. обыкновенных акций, которые были полностью размещены и оплачены. Из них 3,841 млрд. акций находились на балансе самой компании или ее дочек. Таким образом, количество обыкновенных акций компании составило 19,859 млрд.

Акции ОАО «Газпром» котируются на двух биржах: Фондовой бирже Санкт-Петербурга и Лондонской фондовой бирже в качестве Американских депозитарных расписок (АДР). Поскольку на Лондонской фондовой бирже котируется всего 1–2% общего количества акций компании, а свободное преобразование обычных акций в АДР запрещено действующим законодательством, в качестве рыночной цены обыкновенных акций примем таковую для Фондовой биржи Санкт-Петербурга. На конец 2006 г. цена одной акции составила 45 руб. В итоге капитализация ОАО «Газпром» составила порядка 890 000 млн. руб.

Размер заемного финансирования или чистого долга на конец 2006 г. составил 362 186 млн. руб. Расчет этого показателя представлен в табл. 2.

Таким образом, суммарная стоимость компании на конец 2006 г. превзошла 1 225 млрд. рублей. Доля заемного финансирования составила 28,8%.

Таблица 2

Определение размера чистого долга (в млн. рублей)

Краткосрочные кредиты и займы и текущая часть долгосрочной задолженности	+ 184823
Краткосрочные векселя к оплате	+ 41384
Долгосрочная задолженность по кредитам и займам	+ 248603
Долгосрочные векселя к оплате	+ 20218
Краткосрочные финансовые вложения	- 28895
Деньги и денежные эквиваленты	- 58354
Связанные денежные средства	- 45593
Чистый долг	= 362186

4.3. Определение уровня цен собственного и заемного финансирования

Цена собственного финансирования для ОАО «Газпром» определяется на основе модели оценки долгосрочных активов (CAPM):

$$r_c = r_d + \beta_c(r_m - r_d). \quad (7)$$

Такой подход к определению цены акционерного капитала позволяет найти r_c как историческую доходность по обыкновенным акциям. Поскольку для определения цены акционерного капитала при различных уровнях долга мы будем использовать приведенную формулу, то и для вычисления настоящей цены акционерного капитала будем использовать ее же.

Входящие в формулу показатели определены для ОАО «Газпром» следующим образом.

r_d : в качестве безрисковой рыночной ставки по государственным облигациям использовалась месячная средняя арифметическая доходности российских еврооблигаций. Средняя за 2006 г. составила 5,5%.

r_m : в качестве исторической рыночной доходности использовалась историческая эффективная ставка доходности российского индекса RTSI фондовой биржи РТС. Историческая доходность рассчитана как помесечная средняя арифметическая доходности RTSI за предыдущие 3 года. Расчетное значение r_m составило 15%.

β_c : рассчитанная величина бета обыкновенных акций ОАО «Газпром» оказалась равной 0,93.

В итоге, подставляя в формулу (7) приведенные значения показателей, получим цену собственного финансирования для ОАО «Газпром», равную 14,35%.

Цена заемного финансирования r_z для ОАО «Газпром» заимствована нами из исследования ИК Ренессанс-Капитал [4], в котором означенная определяется через премию к суверенным еврооблигациям в зависимости от кредитного рейтинга. В соответствии с расчетами ИК Ренессанс-Капитал цена заемного финансирования для ОАО «Газпром» на конец 2006 г. составила 7% годовых. Эта величина согласуется с кредитным рейтингом для ОАО «Газпром» по версии ведущих рейтинговых агентств: Standard&Poor's – BB, Fitch – BB.

4.4. Расчет WACC при различных уровнях долга

Результаты расчетов по формуле (3) показывают, что цена заемного финансирования при любом уровне долга ниже цены собственного финансирования, при этом разница между ними с ростом доли долга увеличивается. Результаты расчетов представлены в табл. 3.

Таблица 3

Расчет WACC и его компонентов (в %)

$D/(D+E)$	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Показатели экономического окружения							
Ставка налога на прибыль компаний T_c	24%	24%	24%	24%	24%	24%	24%
Ставка безрискового актива, r_f	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%
Ставка рыночной доходности, r_m	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Показатели собственного финансирования							
Бета при различных уровнях долга, β_c	0,70	0,76	0,83	0,93	1,05	1,23	1,50
Цена при различных уровнях долга, r_c	12,15%	12,71%	13,41%	14,32%	15,52%	17,20%	19,73%
Показатели заемного финансирования и средневзвешенной цены капитала (WACC)							
Цена при различных уровнях долга, r_z	5,50%	6,02%	6,56%	7,13%	7,74%	8,37%	9,04%
WACC	12,15%	11,90%	11,73%	11,65%	11,66%	11,78%	12,02%

Как следует из приведенной таблицы минимальное значение WACC принимает в окрестности 30% долга в стоимости компании.

4.5. Распределение стоимости компании на капитализацию, чистый долг и приведенную стоимость налогов

Рассмотрим, каким образом суммарная стоимость ОАО «Газпром» распределяется между акционерами, владельцами долга и государством, как бенефициарами денежных потоков, рассчитанных ранее. Новым показателем в данном случае будет приведенная стоимость налогов, которая находится путем дисконтирования ежегодных налоговых платежей для каждого уровня долга по ставке равной цене заемного финансирования.

Таблица 4

Распределение стоимости компании на капитализацию, чистый долг и приведенную стоимость налогов (в млн. рублей и в %)

$D / (D+E)$	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Распределение стоимости компании на капитализацию, чистый долг и приведенную стоимость налогов							
Капитализация	1229051	1137504	1030504	910306	778847	640188	498939
Чистый долг	0	126389	257690	390131	519231	640188	748408
Капитализация + Чистый долг	1229051	1263893	1288448	1300438	1298079	1280377	1247346
Приведенная стоимость налогов	292289	265016	234502	201408	166711	131569	97669
Всего	1521339	1528910	1522950	1501846	1464790	1412036	1345015
Распределение стоимости компании на капитализацию, чистый долг и приведенную стоимость налогов							
Капитализация	81%	74%	68%	61%	53%	45%	37%
Чистый долг	0%	8%	17%	26%	35%	45%	56%
Капитализация + Чистый долг	81%	83%	85%	87%	89%	91%	93%
Приведенная стоимость налогов	19%	17%	15%	13%	11%	9%	7%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Из приведенной таблицы следует, что доля суммарной стоимости, приходящаяся на кредиторов компании, растет по мере увеличения уровня долга за счет снижения доли государства и акционеров. При этом максимальное значение стоимости ОАО «Газпром» достигается при использовании порядка 35% заемного финансирования в общей стоимости компании.

4.6. Расчет цены обыкновенной акции ОАО «Газпром» при различных уровнях долга

Убедимся, что максимальной стоимости ОАО «Газпром» в смысле приведенного выше критерия соответствует и максимальная стоимость обыкновенных акций компании.

В соответствии с приведенной методикой расчета цены и количества акций получена табл. 5.

Как следует из приведенной таблицы цена одной обыкновенной акции достигает своего максимального значения 50,31 руб. при доле заемного финансирования на уровне 30%. При этом отношение цены акции к прибыли на акцию снижается с ростом доли долга.

Таблица 5

Зависимость цены и количества акций от структуры капитала (в млн. рублей)

$D / (D+E)$	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%
Распределение стоимости компании							
Капитализация	1229051	1137504	1030504	910306	778847	640188	498939
Чистый долг	0	126389	257690	390131	519231	640188	748408
Стоимость компании	1229051	1263893	1288448	1300438	1298079	1280377	1247346
Количество обыкновенных акций в обращении и их цены							
Количество обыкновенных акций	26000	23384	20730	18092	15524	13073	10775
Цена акции	47,27	48,64	49,72	50,31	50,17	48,97	46,31
Отношение цены акции к прибыли на акцию	10,93	10,66	10,35	9,97	9,51	8,93	8,18

4.7. Оптимальное значение структуры капитала ОАО «Газпром»

Исходя из данных табл. 1–5 можно утверждать, что оптимальное значение структуры капитала достигается при доле долга в общей стоимости компании равной 35%. При этом значении общая стоимость компании, равная сумме долга и капитализации, достигает максимального значения в 1 301 135 млн. рублей. Указанная стоимость складывается из 845 738 млн. рублей капитализации и 455 397 млн. рублей чистого долга. При оптимальном значении структуры капитала максимального значения в 50,35 рублей достигает и стоимость одной обыкновенной акции компании.

Оптимальному значению доли долга соответствует минимум средневзвешенной цены капитала WACC. Она принимает значение

11,64%, при этом цена собственного капитала равняется 14,87, а заемного — 7,43%.

В качестве базы для сравнения рассмотрим реальную структуру капитала ОАО «Газпром». Напомним, что в структуре капитала компании на конец 2006 г. доля заемных средств составляла 28,8%, а на долю собственного финансирования приходилось 71,2% общей стоимости компании.

Необходимо отметить, что реальная структура капитала ОАО «Газпром» не является типичной для большинства российских компаний, в том числе крупных нефтегазовых. Для большинства из них доля заемных средств в общей стоимости компании не превышает 3–5%. Такая ситуация порождает неадекватное восприятие структуры капитала ОАО «Газпром». Расхожим является мнение, что финансовый менеджмент газовой компании недостаточно эффективен по сравнению с остальными компаниями нефтегазового сектора, а размер долга непомерно велик. Утверждается, что компания чрезмерно много тратит на заемное финансирование и должна стремиться к уменьшению размера долга.

Такой взгляд на политику структуры капитала ОАО «Газпром» не находит своего подтверждения по результатам настоящего исследования. Более того, можно утверждать, что политика в области структуры капитала компании является более эффективной по сравнению с другими компаниями сектора. По сравнению с ситуацией полного autofинансирования использование оптимального уровня долга позволяет повысить рыночную стоимость компании на 6%, а цену одной акции, то есть благосостояние акционеров, на 6,5%.

Список использованной литературы

1. Моделирование производственно-инвестиционной деятельности фирмы // Под ред. проф. Виноградова Г.В. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 319 с.
2. Рудык Н.Б. Структура капитала корпораций: теория и практика. М.: Дело, 2004. 272 с.
3. www.gazprom.ru.
4. http://www.rccf.ru.

Е. В. Новикова,
преподаватель Челябинского филиала
Российской Академии предпринимательства

Матричный метод формирования информационной базы мониторинга платежеспособности

Финансовое состояние предприятия и изменения в нем находятся в центре внимания служб, осуществляющих мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Результаты мониторинга дают возможность вносить корректировки по управлению объектом или процессом. Для этого необходимо использование достоверной и качественно представленной информации.

Рассмотрим возможность использования мониторинга в рамках оценки платежеспособности, как составной характеристики финансового состояния предприятия в целом. Предварительно дадим характеристику нескольким существующим способам формирования системы информационного обеспечения оценки платежеспособности.

1. Метод балансограмм представлен в монографии А.Н. Жилкиной [1]. Согласно этому методу, для оценки платежеспособности предприятия предлагается использовать балансограммы, построенные на основе данных финансовой отчетности предприятия.

Преимуществом данного способа представления информации является наглядность. Однако, рассмотренный способ представления информации не позволяет сформировать мнение о способности предприятия погашать свои обязательства в установленные сроки. Кроме того: 1) способ основан на данных бухгалтерского баланса, который, к сожалению, не всегда представляет собой достоверный источник информации; 2) периодичность анализа задается периодичностью состав-

ления баланса. Это может привести к тому, что проблемные промежуточные интервалы времени будут лишены внимания; следовательно, вся система может оказаться неэффективной. Мониторинг же предполагает непрерывное наблюдение; 3) принципы группировки активов и обязательств не позволяют обеспечить сопоставимость по срокам.

2. Формирование информации на основе вариативной модели платежеспособности [2] допускает использование табличного метода, однако принцип формирования сопряженных групп активов и пассивов позволяет значительно повысить точность оценки платежеспособности. Группировка активов осуществляется по следующим их видам:

1) активов, которые не являются необходимыми для деятельности организации, но в своем натуральном виде могут быть использованы как средства платежа;

2) активов, которые не являются необходимыми для деятельности организации, но могут быть проданы (трансформированы в денежные средства) в приемлемый для кредиторов срок с целью погашения обязательств;

3) оборотных активов, участвующих в производственно-коммерческом цикле, которые в течение определенных сроков трансформируются в денежные средства.

Данная методика основана на значительно более детализированных источниках бухгалтерской информации, нежели бухгалтерский баланс. После того, как информация собрана и представлена рассмотренным способом, для оценки платежеспособности требуется обобщение этой информации в экономико-математической модели с целью выявления излишка или недостатка платежных средств для погашения соответствующих обязательств. Однако, для эффективного мониторинга необходимы оперативные результаты, получение которых на любой момент времени должно быть заложено в самой методике, обладающей свойствами простоты вычислений.

3. Матричный способ представления информации представлен в работе [3]. Данный способ также является табличным, но используемые им принципы формирования информации можно назвать нетрадиционными.

Информационную систему бухгалтерского учета предлагается рассматривать через свойства матриц и векторов. Матрица есть совокупность чисел, распложенных в виде прямоугольной (двумерной) таблицы, а вектор есть матрица, состоящая из элементов, распложенных в одном столбце (вектор-столбец) или в одной строке (век-

тор-строка). Двумерная таблица, в свою очередь, представляет собой совокупность элементов, занумерованных двумя индексами и расположенных на плоскости в m строках и n столбцах. В виде математических формул это выглядит следующим образом.

1. Для двумерной таблицы (матрицы)

$$A = \sum_{i=1}^m [a_{ij}]_{j=1}^n \quad (1)$$

2. Для вектор-строки

$$B = \sum_{i=1}^m [b_i] \quad (2)$$

3. Для вектор-столбца

$$C = [c_j]_{j=1}^n \quad (3)$$

где m — количество строк в таблице; n — количество столбцов в таблице; i — порядковый номер строки; j — порядковый номер столбца; a_{ij} — элемент таблицы, находящийся в i -той строке j -того столбца; b_i , c_j — элементы вектор-строки и вектор-столбца, соответственно.

Автор [3] уделяет особое внимание сбалансированности матриц и векторов. Это необходимо для того, чтобы сохранялось основное балансовое равенство. Согласно ему, сбалансированный (закрытый) вектор есть вектор, сумма координат которого равна нулю, а сбалансированная (закрытая) матрица есть матрица, суммы строк и столбцов которой, соответственно, равны нулю. При этом важно отметить, что «систематическое применение закрытых векторов и матриц составляет основу балансового метода. Применение балансового метода (так же как и метода двойной записи) основано на допущении аддитивности стоимостных оценок объектов хозяйственной деятельности».

В целом автор [3] представляет предприятие как динамическую систему, «состояние которой в произвольный момент времени описывается некоторым набором характеристик, называемых обобщенными или фазовыми координатами».

Состояние предприятия (x) в момент времени t изображается вектором

$$x(t) = \sum_{j=1}^n [x_j(t)], \quad \sum_{j=1}^n x_j(t) = 0. \quad (4)$$

Его изменение за время Δt — вектором

$$x(t, \Delta t) = \sum_{j=1}^n [\Delta x_j(t, \Delta t)], \quad \sum_{j=1}^n \Delta x_j(t, \Delta t) = 0. \quad (5)$$

При наличии в наборе координат групп взаимосвязанных координат состояние предприятия в момент времени t изображается вектором

$$x(t) = \sum_{k=1}^p \left[\sum_{l(k)=1}^{n(k)} x_{k,l(k)}(t) \right], \quad \sum_{l(k)=1}^{n(k)} x_{k,l(k)}(t) = 0, \quad k = 1, 2, \dots, p, \quad (6)$$

где k — номер группы координат; p — число групп; $n(k)$ — число координат в группе k ; $l(k)$ — номер координаты внутри группы k .

Данный способ представления информации позволяет использовать наглядные свойства матриц для того, чтобы оперировать необходимой информацией, не прибегая при этом к громоздким таблицам и графикам. Кроме того, он может быть использован для представления информации любого типа, а также с использованием различных вариантов группировок данных, поскольку не привязан к какой-то определенной совокупности информации. Однако, данный способ рассмотрен автором только для оперирования информацией бухгалтерского учета и не адаптирован к использованию для оценки платежеспособности. Поэтому он требует ряда преобразований. В частности, необходимо: а) разработать ряд форм для более наглядного представления информации о наличии обязательств и соответствующих активов на предприятии; б) описать разработанные формы в виде матричных моделей с целью обеспечения возможности получения расчетных данных при анализе платежеспособности, используя основные свойства матриц и векторов.

Подразделим факторы платежеспособности на некоторые группы координат. Например, рассмотрим группировку платежных средств и обязательств предприятия по периодам оборота и срокам погашения. При этом, для наглядности расчетов, выделим только две группы платежных средств и обязательств: текущие (менее 12 месяцев) и долгосрочные (более 12 месяцев) (таблица 1).

В данном случае в составе платежных средств отражаются только те средства, которые могут быть направлены на погашение соответствующих обязательств без ущерба хозяйственной деятельности предприятия. Кроме того, необходимо соблюдение условия сбалансированности, согласно которому сумма элементов по каждой строке или столбцу должна быть равна нулю. Для обеспечения условия сбалансированности данной таблицы сумма обязательств и избыток (недостаток) платежных средств в каждой группе координат (в строках) взяты с противоположными знаками. С этой же целью с противоположными знаками отображаются данные на конец исследуемого периода (в столбцах).

Таблица 1

Изменение состояния предприятия с двумя группами взаимосвязанных координат

Наименование показателя	Порядковый номер	Номер группы	Номер внутри группы	Начальное значение	Изменение	Конечное значение (-)
	j					
<i>Текущие платежные средства и обязательства</i>						
денежные средства	1	1	1(1)	$x_{1,1(1)}^{(0)}$	$\Delta x_{1,1(1)}$	$-x_{1,1(1)}^{(1)}$
краткосрочные финансовые вложения	2	1	2(1)	$x_{1,2(1)}^{(0)}$	$\Delta x_{1,2(1)}$	$-x_{1,2(1)}^{(1)}$
готовая продукция	3	1	3(1)	$x_{1,3(1)}^{(0)}$	$\Delta x_{1,3(1)}$	$-x_{1,3(1)}^{(1)}$
незавершенное производство	4	1	4(1)	$x_{1,4(1)}^{(0)}$	$\Delta x_{1,4(1)}$	$-x_{1,4(1)}^{(1)}$
сырье и материалы	5	1	5(1)	$x_{1,5(1)}^{(0)}$	$\Delta x_{1,5(1)}$	$-x_{1,5(1)}^{(1)}$
сумма обязательств, требующая погашения в течение 12 месяцев (-)	6	1	6(1)	$-x_{1,6(1)}^{(0)}$	$-\Delta x_{1,6(1)}$	$x_{1,6(1)}^{(1)}$
избыток (недостаток) платежных средств (-)	7	1	7(1)	$-x_{1,7(1)}^{(0)}$	$-\Delta x_{1,7(1)}$	$x_{1,7(1)}^{(1)}$
<i>Долгосрочные платежные средства и обязательства</i>						
основные средства	8	2	1(2)	$x_{2,1(2)}^{(0)}$	$\Delta x_{2,1(2)}$	$-x_{2,1(2)}^{(1)}$
нематериальные активы	9	2	2(2)	$x_{2,2(2)}^{(0)}$	$\Delta x_{2,2(2)}$	$-x_{2,2(2)}^{(1)}$
незавершенное строительство	10	2	3(2)	$x_{2,3(2)}^{(0)}$	$\Delta x_{2,3(2)}$	$-x_{2,3(2)}^{(1)}$
долгосрочные финансовые вложения	11	2	4(2)	$x_{2,4(2)}^{(0)}$	$\Delta x_{2,4(2)}$	$-x_{2,4(2)}^{(1)}$
доходные вложения в МЦ	12	2	5(2)	$x_{2,5(2)}^{(0)}$	$\Delta x_{2,5(2)}$	$-x_{2,5(2)}^{(1)}$
сумма обязательств, требующая погашения через 12 месяцев и более (-)	13	2	6(2)	$-x_{2,6(2)}^{(0)}$	$-\Delta x_{2,6(2)}$	$x_{2,6(2)}^{(1)}$
избыток (недостаток) платежных средств (-)	14	2	7(2)	$-x_{2,7(2)}^{(0)}$	$-\Delta x_{2,7(2)}$	$x_{2,7(2)}^{(1)}$

Система координат рассматриваемого предприятия подчиняется двум балансовым соотношениям:

- $x_{1,1(1)} + x_{1,2(1)} + x_{1,3(1)} + x_{1,4(1)} + x_{1,5(1)} + x_{1,6(1)} + x_{1,7(1)}$;
- $x_{2,1(2)} + x_{2,2(2)} + x_{2,3(2)} + x_{2,4(2)} + x_{2,5(2)} + x_{2,6(2)} + x_{2,7(2)}$.

Общее число координат при использовании такой группировки платежных средств равно 14, из которых независимыми являются только 12 (14 минус 2). Избыток (недостаток) платежных средств в обеих группах координат является зависимой величиной, поскольку выражается через остальные координаты соответствующих групп.

В данном примере в рассмотрение берется укрупненная группировка платежных средств и обязательств. В действительности, в качестве анализируемого периода в рамках данного исследования был взят финансовый год, который может быть разбит на несколько более мелких подпериодов, в зависимости от сроков погашения соответствующих групп обязательств, поскольку в первую очередь группируются обязательства предприятия. Единицей формирования таких подпериодов может быть квартал, месяц, декада, неделя и т.д.

Если принять за единицу времени один месяц, тогда в течение финансового года в сфере исследования будут находиться 12 подпериодов. В каждом из них будет сформирована соответствующая группа обязательств, которая, согласно договорным (или иным) условиям либо графику погашения обязательств, должна быть погашена в данном подпериоде. Если в каком-то из них такая группа сформирована быть не может по причине отсутствия обязательств с таким сроком погашения, то группа обязательств будет нулевой. Когда все группы обязательств сформированы, можно приступить к формированию групп платежных средств с соответствующими сроками ликвидности. Под ликвидностью понимается срок их превращения в платежные средства, удовлетворяющие кредиторам, которыми может быть и имущество, отличное от денежных средств.

В работе [3] предлагается использовать определенные способы группировки счетов. Однако, не на всех предприятиях используется отражение информации в системе бухгалтерских счетов. Примером могут служить отдельные группы малых предприятий.

В таком случае информацию о величине и сроках погашения обязательств можно получить из договорных документов, нормативных актов или графика погашения обязательств, если он составляется.

Информацию же о величине платежных средств, которые могут быть использованы для погашения соответствующих обязательств в определенные сроки, собрать гораздо сложнее.

Таким образом, требуется разработать ряд форм для более наглядного представления информации о наличии обязательств и соответствующих активов на предприятии. Кроме того, описать разработанные формы в виде матричных моделей с целью обеспечения

возможности получения расчетных данных при анализе платежеспособности, используя основные свойства матриц и векторов.

Всю совокупность активов предприятия предлагается подразделить на три группы:

- 1) активы, необходимые для существования предприятия;
- 2) активы, готовые к распределению между периодами в качестве платежных средств на момент осуществления оценки платежеспособности;
- 3) активы, которые будут готовы к использованию в качестве платежных средств в известное время.

В оценке достаточности платежных средств для покрытия соответствующих обязательств будут участвовать только последние две группы активов. Первая группа носит справочный характер.

Некоторые из этих групп для отдельных активов будут нулевыми. Это связано с тем, что существуют такие активы, которые в принципе не являются необходимыми для существования предприятия (например, дебиторская задолженность, финансовые вложения). Нулевые группы активов будут участвовать в расчетах аналогично ненулевым.

Для сбора и обобщения информации относительно отдельных видов платежных средств предприятия предлагается использовать частные ведомости наличия платежных средств. Информация отражается нарастающим итогом, таким образом, суммы, указанные в последнем периоде будут свидетельствовать о величине платежных средств предприятия на конец финансового года.

Матричная модель частной ведомости наличия платежных средств (таблица 2) в данном случае будет представлена следующим образом:

$$A^q(t) = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ a_{31} & a_{42} & \dots & a_{4n} \\ \sum_{i=1}^4 a_{i1}(t) & \sum_{i=1}^4 a_{i2}(t) & \dots & \sum_{i=1}^4 a_{in}(t) \end{pmatrix}_{j=1}^n \quad (7)$$

где A^q – часть активов отдельно взятого вида; $a_{ij}(t)$ – элемент матрицы, характеризующий наличие платежных средств i -той группы в j -том периоде;

$\sum_{i=1}^m a_{ij}(t)$ – общая стоимость активов рассматриваемого вида, объединенная по выделенным базовым периодам.

Таблица 2

Ведомость наличия платежных средств (частная) № _____ (ВНП №1)

Наименование имущества _____
 Расчетный период от « ___ » _____ г. до « ___ » _____ г.

Группы активов (q)*	Промежуточные периоды (в рамках расчетного)				
	$[T_{01}; T_{m1}]$	$[T_{02}; T_{m2}]$	$[T_{03}; T_{m3}]$...	$[T_{0n}; T_{mn}]$
1	2	3	4	...	n+1
Активы, необходимые для осуществления деятельности					
Активы, готовые к использованию в качестве платежных средств на начало расчетного периода					
Активы с известным сроком превращения в платежные средства					
Итого активов					

* Суммы указываются нарастающим итогом с начала расчетного периода

После того, как все активы сгруппированы по отдельным видам и распределена их стоимость между выделенными базовыми периодами, сформированные частные ведомости объединяются в сводную ведомость наличия платежных средств (таблица 3).

Таблица 3

Ведомость наличия платежных средств (сводная) № _____ (ВНП №1а)

Расчетный период от « ___ » _____ г. до « ___ » _____ г.

Группы активов (q)*	Промежуточные периоды (в рамках расчетного)				
	$[T_{01}; T_{m1}]$	$[T_{02}; T_{m2}]$	$[T_{03}; T_{m3}]$...	$[T_{0n}; T_{mn}]$
1	2	3	4	...	n+1
Активы, необходимые для осуществления деятельности					
Активы, готовые к использованию в качестве платежных средств на начало расчетного периода					
Активы с известным сроком превращения в платежные средства					
Итого активов					

* Суммы указываются нарастающим итогом с начала расчетного периода

Для заполнения данной формы можно использовать одно из свойств матричных моделей: правила сложения матриц.

Таким образом, матричная модель сводной ведомости наличия платежных средств будет следующей:

$$A^{свод}(t) = \begin{pmatrix} \sum_{k=1}^p a_{11}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{12}(k)(t) & \dots & \sum_{k=1}^p a_{1n}(k)(t) \\ \sum_{k=1}^p a_{21}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{22}(k)(t) & \dots & \sum_{k=1}^p a_{2n}(k)(t) \\ \sum_{k=1}^p a_{31}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{32}(k)(t) & \dots & \sum_{k=1}^p a_{3n}(k)(t) \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sum_{k=1}^p \left(\sum_{i=1}^3 a_{ij} \right) (k) & \sum_{k=1}^p \left(\sum_{i=1}^3 a_{i2} \right) (k) & \dots & \sum_{k=1}^p \left(\sum_{i=1}^3 a_{in} \right) (k) \end{pmatrix}_{j=1}^n \quad (8)$$

где p – количество видов активов (соответствует количеству частных ведомостей наличия платежных средств); k – порядковый номер вида активов в общей совокупности.

После того, как общее количество платежных средств определено и сводная ведомость заполнена, следует определить достаточность этих средств для погашения соответствующих обязательств. Для этого предлагается заполнить ведомость обеспеченности обязательств платежными средствами (ВПП № 1).

Матричная модель обеспеченности обязательств предприятия платежными средствами в таком случае будет получена путем транспонирования сводной матрицы наличия платежных средств и добавления трех столбцов: итога платежных средств, сумма обязательств и платежный излишек (недостаток).

Таблица 4

Ведомость покрытия обязательств платежными средствами № _____ (ВПО № 1)

Расчетный период от « ___ » _____ г. До « ___ » _____ г.

Промежуточные периоды (в рамках расчетного)	Группы активов (q)*					Сумма обязательств*	Платежный излишек* (недостаток)
	Активы, необходимые для осуществления деятельности	Активы, готовые к использованию в качестве платежных средств на начало расчетного периода	Активы с известным сроком превращения в платежные средства	Итого			
				Активов (гр. 2 + гр. 3 + гр. 4)	Платежных средств (гр. 3 + гр. 4)		
1	2	3	4	5	6	7	8
[T01; Tm1]							
[T02; Tm2]							
...							
[T0n; Tmn]							

* Данные указываются нарастающим итогом

$$A(t) = \begin{pmatrix} \sum_{k=1}^p a_{11}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{12}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{13}(k)(t) & \dots & \sum_{k=1}^p a_{1n}(k)(t) & L_1(t) & -L_1(t) \\ \sum_{k=1}^p a_{21}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{22}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{23}(k)(t) & \dots & \sum_{k=1}^p a_{2n}(k)(t) & L_2(t) & -L_2(t) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sum_{k=1}^p a_{n1}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{n2}(k)(t) & \sum_{k=1}^p a_{n3}(k)(t) & \dots & \sum_{k=1}^p a_{nn}(k)(t) & L_n(t) & -L_n(t) \end{pmatrix} \quad (9)$$

где $A(t)$ – матрица обеспеченности обязательств предприятия платежными средствами при соответствии ликвидности последних сроков погашения обязательств; $L_j(t)$ – элемент матрицы, характеризующий наличие обязательств, требующих погашения в j -том периоде; n – количество столбцов в таблице, характеризующих отдельные базовые периоды, выделенные в рамках одного финансового года;

$\sum_{k=1}^p \left(\sum_{i=1}^2 a_{ij} \right) (k) - L_j(t)$ – элементы матрицы, характеризующие достаточность платежных средств для погашения обязательств в j -том периоде.

Такой способ представления данных имеет ряд информационных достоинств. Аналитику доступно и наглядно представлена информация относительно:

- 1) сумм обязательств и периодов в которых они должны быть погашены;
- 2) групп платежных средств, которые могут быть направлены на погашение соответствующих обязательств;
- 3) излишка (недостатка) платежных средств для погашения соответствующих обязательств, который по методике расчета соответствует методам абсолютной оценки платежеспособности;
- 4) данных для расчета относительных показателей платежеспособности, которые будут рассчитываться, опираясь на определенные элементы матрицы (отношение платежных средств и суммы обязательств).

Таким образом, были разработаны формы, необходимые для сбора и обобщения информации относительно обязательств предприятия и платежных средств, которые могут быть использованы для их погашения.

Сформированы матричные модели разработанных таблиц. Методика позволяет использовать наглядные свойства матриц и векто-

ров для обобщения информации, которой оперирует анализ платежеспособности, и представления ее в удобной для восприятия форме. Кроме того, указанные свойства матриц и векторов позволяют сделать анализ более оперативным и результативным для принятия своевременных корректирующих действий, поскольку предложенная методика не ограничивается какими-либо временными рамками: сбор данных может осуществляться на любой момент времени. Также матричный способ представления данных позволяет наглядно представлять алгоритм формирования отдельных показателей, отраженных в представленных формах. Все перечисленные преимущества (информативность, оперативность, результативность, неограниченность временными рамками) метода являются неотъемлемыми элементами мониторинга платежеспособности предприятия.

Список использованной литературы

1. Финансовое планирование на предприятии. Монография / А.Н. Жилкина. М.: ООО «Благовест-В», 2004. 248 с.
2. Черненко А.Ф. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия. Монография / А.Ф. Черненко, Н.Н. Илышева, А.В. Башарина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 207 с.
3. Математические модели в учете хозяйственной деятельности. Монография / В.Д. Клойзнер. Челябинский ин-т (фил.) ГОУ ВПО «РГТЭУ». Челябинск, 2007. 94 с.

Д. В. Огнев,
кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой
Ангарской государственной технической академии

Методика расчета и формирования восстановительной формы лизинга

Существенную роль финансовая аренда может сыграть и при процессе восстановления. Внедрение лизинга на рынок восстановленной техники является новым направлением в организации экономических взаимоотношений ремонтников и товаропроизводителей. Его внедрение может дать новый положительный импульс в развитии вторичного рынка техники. Исследование и обоснование этого направления на фоне низкой платежеспособности товаропроизводителей становится объективной необходимостью.

Реализация машин и оборудования после их восстановления, широко практикуется за рубежом. Особенно эта тенденция хорошо просматривается, когда развитые страны Европы, Япония, США и другие после восстановления изношенных машин, станков, торгового оборудования реализуют эту продукцию развивающимся странам. Такая техника значительно дешевле, а по надежности почти не уступает новым аналогам. Достигается это путем замены изношенных узлов и агрегатов на новые и высоким уровнем технологических процессов при ремонте техники.

Торговля восстановленной техникой на мировом рынке завоевывает все более прочные позиции. В некоторых странах объем таких продаж достигает 20% совокупных продаж машиностроительной продукции. В 1999 г. в Германии рынок восстановленного оборудования составил 11 млрд. долларов США, в 2002 г. — около 14 млрд., в странах

ЕС — 70 млрд. долларов. Спрос имеется, объемы растут. Хорошо развит вторичный рынок в странах Восточной Азии, в Индии, Бразилии, Турции. Срабатывает девиз: «не умный опережает глупого, а хваткие обходят медлительных».

У промышленных предприятий ряда зарубежных государств объем механизированных работ, выполняемых восстановленной техникой, превышает 50–60 процентов. На рынки подержанной техники эти машины поступают после 5–7 лет эксплуатации и используются до 15 и более лет. Экономически крепкие хозяйства, как правило, приобретают новые машины, которые через 5–7 лет эксплуатации реализуются экономически более слабым потребителям.

Основными преимуществами такого рынка техники являются: короткие сроки поставок, низкие цены, увеличение объема закупок техники, удобство обслуживания (наличие запасных частей, ремонтно-обслуживающей базы, квалифицированных кадров, небольшие расстояния до ремонтных предприятий и прочее).

В нашей стране вторичный рынок пока развивается недостаточно. Очевидно, сказывается наш менталитет: пренебрежение к подержанной машине и годами сложившееся понятие: если деньги есть, то товар должен быть новым. Эти факторы уже имели свое подтверждение в бытность существования СССР. Издавались приказы, распоряжения и другие документы о сборе списанной техники, ее ремонте и последующей продаже. Но все так и оставалось на бумаге. Предприятия были платежеспособны и стремились приобретать новые машины, из которых многие были дефицитом.

Для взаимных расчетов у промышленников зачастую денег нет, а предлагаемая продукция заводов не всегда ликвидна. Что, например, предложит завод заводу за восстановленный станок? Как правило, промышленную продукцию своего предприятия, которая может быть не всегда востребованной. При этом ремонтный фонд производственной техники относительно дешевый и составляет не более 10% стоимости новой машины. В то же время спрос на технику огромный. Из-за почти полной остановки отечественных машиностроительных предприятий и резкого снижения качества новых машин предприятия стали покупать зарубежную технику, которая в 5–8 раз дороже отечественной, к сожалению, не задумываясь о высоких эксплуатационных затратах. Следовательно, вместо одной новой машины появляется возможность на те же средства ввести в строй 5–7 восстановленных, а вместо одной импортной — не менее 12 отремонтированных

машин, используя оптимальные варианты восстановления парка машин, не прекращая его обновления.

С появлением лизинга новой техники возможность восстановления не охваченных ремонтом машин еще более расширяется, и упустить ее никак нельзя: кто начнет первым, тот выиграет, а предприятие раньше станет на ноги, окрепнет и у него появятся дополнительные возможности не только для восстановления техники, но и для приобретения новых машин. Особенно актуальной эта проблема становится, когда решается вопрос о приобретении дорогостоящих машин.

Из-за отсутствия финансовых средств, даже в пиковые периоды не отремонтированными остаются 30–40% машин.

Увеличение объемов ремонта требует значительных дополнительных финансовых средств, которыми предприятия не всегда в настоящее время не располагают.

Ремонт техники в настоящее время осуществляют следующими методами:

- ремонт машин собственными силами, приобретая запасные части, узлы и агрегаты или получая через технические подразделения отремонтированные в спецпредприятиях узлы и агрегаты;
- из двух или более машин сборка одной машины путем предварительной их разборки, дефектовки, комплектовки и вторичной сборки;
- ремонт машин на спецпредприятиях за полную или частичную стоимость с последующим возмещением долга в течение года.

Таким образом, в зависимости от наличия и оснащенности ремонтной базы, а также экономических возможностей восстановления техники может осуществляться в условиях самого хозяйствующего субъекта, в специализированных мастерских ремонтно-технических предприятий, в ремонтных заводах, а также в отдельных случаях на заводах-изготовителях техники.

На выбор ремонтной базы для восстановления машин в настоящее время существенное влияние оказывает ее удаленность от объектов ремонта. И здесь первостепенными факторами являются сложность организации сбора ремонтного фонда и транспортные расходы, обусловленные высокими тарифами.

Восстановление сложной техники в условиях хозяйств, особенно ее капитальный ремонт, является проблематичным и маловероятным по следующим основным причинам:

- слабая техническая оснащенность хозяйствующего субъекта не позволяет выполнить в полном объеме технологический процесс ремонта;
- отсутствие квалифицированных кадров ремонтников;
- отсутствие финансовых и материально-технических ресурсов не позволяют осуществлять в полном объеме даже агрегатный метод ремонта.

Восстановление техники в условиях специализированных ремонтных предприятий и ремонтных заводов имеет следующие преимущества:

- ремонтная база практически полностью приспособлена для осуществления капитально-восстановительного ремонта сложных машин и их агрегатов (в зависимости от специализации); «оживить» работу данных хозяйствующих субъектов;
- относительно небольшие расстояния транспортирования ремонтного фонда и отремонтированной продукции;
- реальная возможность эффективной загрузки мощностей ремонтных мастерских;
- удобство обеспечения гарантийного обслуживания восстановленных машин;
- оперативное решение организационных и финансовых вопросов.

Как в условиях хозяйств, так и в условиях специализированных ремонтных предприятий обеспечение потребностей в ремонте техники затруднительно из-за недостатка финансовых средств.

В настоящее время бытует мнение некоторых специалистов об организации ремонта техники на заводах-изготовителях.

Вместе с тем, организация ремонта техники заводами-изготовителями, особенно сложных машин, широкого распространения не получила.

К числу основных факторов, которые являются существенным препятствием в организации восстановления техники на заводах-изготовителях, относятся следующие:

- сложность сбора и доставки ремонтного фонда: такая работа требует дополнительной численности исполнителей, транспортных средств в составе завода-изготовителя или их аренды у других организаций, а это ведет к значительному удорожанию ремонта;
- незагруженность производственных мощностей заводов-изготовителей приводит к повышению себестоимости восста-

новления машин и высокой отпускной цене из-за больших накладных расходов;

- для полнокомплектного ремонта техники необходимо создание дополнительных участков и рабочих мест (разборочный, моечный, дефектовочный, комплектовочный, восстановления деталей), что требует дополнительных капитальных вложений и других затрат;
- отсутствие номенклатуры запасных частей, производимых предприятиями-смежниками, вызывает необходимость их приобретения и транспортирования на головное предприятие малыми партиями, что ведет к их значительному удорожанию;
- большие расстояния доставки ремонтного фонда требуют дополнительных затрат, значительно больших, чем у ремонтных предприятий, что также приведет к удорожанию продукции.

Таким образом, организация ремонта техники на заводах-изготовителях представляется очень дорогостоящей, неоперативной, а потому и неприемлемой.

Несмотря на то, что потребность в ремонте техники в настоящее время в сравнении с 1990 г. не уменьшилась, объемы восстановления полнокомплектной техники, а также узлов и агрегатов снизились в 20–25 раз.

Таким образом, подтверждается необходимость и целесообразность функционирования рынка восстановленной техники, основанная на инвестициях, направляемых на организацию ремонта машин с последующей передачей их в лизинг или свободной продажей. Это не требует больших затрат, но обеспечивает значительный экономический эффект за счет восполнения парка машин, повышения уровня их готовности и увеличения объемов механизированных работ.

Под восстановительной формой лизинга следует понимать аренду централизованно отремонтированных машин. Ремонтный фонд этих машин предлагается выкупать у хозяйствующего субъекта для восстановления с последующей передачей этому же или другому хозяйствующему субъекту в лизинг.

Работу по организации данной формы лизинга (сбор ремонтного фонда, направление его в капитальный ремонт, получение восстановленной техники, передача ее в лизинг, расчеты за ремонт техники и возврат денежных средств) должны выполнять организации-лизингодатели-посредники между ремонтными предприятиями и лизингополучателями. Такие организации должны определяться на конкурсной осно-

ве и быть нейтральными между хозяйствующего субъекта и ремонтным предприятием.

Технико-экономическое обоснование лизинга восстановительной техники необходимо проводить в следующей последовательности (рис. 1).

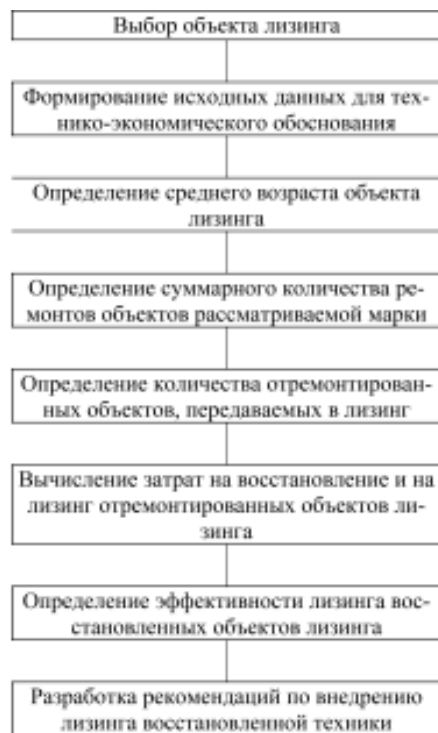


Рис. 1. Последовательность технико-экономического обоснования восстановительной формы лизинга

В связи с этим методика расчета и формирования лизинга восстановленной техники будут выглядеть следующим образом:

1. Количество восстановительных машин за счет выделенных в лизинговый фонд денежных средств определяется по формуле (1):

$$K_v = \left(\frac{LF * K_L}{C_{VL} + Z_L + Z_T} \right), \quad (1)$$

где: K_v – количество восстановленных объектов основных средств, ед.; L_F – лизинговый фонд, руб.;

K_L – коэффициент использования лизингового фонда;
 C_{VL} – стоимость восстановленного объекта лизинга на ремонтном предприятии, руб.;

Z_L – дополнительные затраты на лизинг восстановленного объекта лизинга, руб.;

Z_T – затраты на транспортирование объекта основных средств, руб.

При этом Z_L рассчитывается по формуле (2):

$$Z_L = (C_A + C_{CT} + Z_{ПГ}) \quad (2)$$

где: C_A – стоимость аренды предмета лизинга, руб.;

C_{CT} – стоимость страхования техники, руб.;

$Z_{ПГ}$ – затраты на предпродажное и гарантийное обслуживание техники, руб.

При этом K_L рассчитывается по формуле (3):

$$K_L = \left(\frac{LF + V_B}{LF} \right) \quad (3)$$

где: V_B – объем возвратных платежей за восстановленный предмет лизинга, руб.

Исследование функции $K_v = f(L_F + V_B + C_{VL} + Z_L + C_{CT})$, определяющей зависимость количества возможных предметов лизинга от целого ряда параметров, показывает, что наиболее существенными ее составляющими являются размер лизингового фонда L_F и объем возвратных платежей V_B за предметы лизинга.

Уровень возвратных платежей фактор управляемый, он предусматривается Порядком лизинговой деятельности, а также содержанием договорных отношений между лизингодателями и лизингополучателями. То есть имеется возможность регулировать его в течение срока лизинга и даже в заданный промежуток времени.

Например, в течение года устанавливается несколько платежей. Это может оказаться удобным для лизингополучателя и в то же время повысит эффективность использования лизингового фонда.

Другие составляющие функции L_F более предсказуемые, а потому и прогнозируемые. Так, отпускная цена C_{VL} за отремонтированную технику согласуется изначально и остается неизменной на заданный промежуток времени. Дополнительные затраты, как правило, остаются постоянными на весь период лизинга, а транспортные расходы относительно небольшие.

Список использованных источников

1. Али-Аскяри С.Л. Лизинг как средство экономического развития предприятия. Монография. Новосибирск: СибУПК, 1999. 196 с.
2. Бутенина Н. История развития лизинговых отношений в Соединенных Штатах Америки // Лизинг ревю. 2006. № 9/10.
3. Горемыкин В.А. Роль лизинга в техническом оснащении АПК // Достижения науки и техники АПК. 2003. № 8. С. 44–45.
4. Еремихин Б., Игнатущенко В. Лизинг для предпринимателя: практическое пособие. М.: Агропресс, 2004. 204 с.
5. МАП России. Доклад о конкурентной политике в РФ 1999–2001 гг. / Под общ. ред. Фонаревой Н.Е. М., 2002. С. 109.
6. Огнев Д.В., Левицкий А.А. Методические аспекты управления эффективностью лизинговой формы финансирования. Монография. Ангарск: Изд-во АГТА, 2006. 161 с.

А. А. Полюттов,
кандидат химических наук, доцент

Ф. М. Сафин,
кандидат экономических наук, доцент

Проблемы развития машиностроения России

Анализ состояния российской промышленности, и в первую очередь машиностроения, показывает тенденцию к утере конкурентоспособности, как на мировом рынке, так и внутри страны предприятиями и научно-техническими организациями. Такое положение является следствием утраты государственного влияния на процессы развития науки и промышленности начиная с 1991 года и отсутствием со стороны государства продуманной стратегии переходного периода к рыночным отношениям. Оказавшись в условиях самофинансирования и отсутствия опыта деятельности в условиях рынка, большинство предприятий машиностроительного комплекса длительное время осуществляло деятельность в режиме выживания. Результатом такого положения явилось утрата рыночных позиций, развал и банкротство многих предприятий, отток квалифицированных кадров, критическое моральное и физическое старение технологий и оборудования.

В последние годы государство проводит активные действия по восстановлению рыночных позиций промышленности и науки путем создания благоприятных условий, позволяющих стимулировать разработки и производство конкурентоспособной продукции в сфере промышленного производства. При этом важнейшим направлением в стратегии промышленного развития является инновационная деятельность, открывающая также широкие возможности для привлечения инвестиций. Однако накопившиеся проблемы требуют незамед-

лительной систематизации данных процессов с учетом реального состояния предприятий и научно-технических организаций. В противном случае эффективность правительственных решений и рыночные перспективы для большинства отраслей промышленности становятся плохо предсказуемыми, а результаты малоэффективными.

Проведенный авторами анализ показывает, что в январе-марте 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года рост производства машин и оборудования в России составил 126%. Увеличилось производство турбин гидравлических (в 2,7 раза), дизелей и дизель-генераторов (на 21,2%), насосов на 32,3%, кранов башенных (181,5%), мини-тракторов (в 2,1 раза) и тракторных плугов (в 3 раза), металлорежущих станков с ЧПУ (186,3%), доменного и сталеплавильного оборудования (146,6%), оборудования технологического для цветной металлургии (в 2,3 раза), бульдозеров (169,3%)¹.

Рост станкостроительного производства (на 11,4%) во многом обусловлен увеличением на 86,3% производства металлорежущих станков с числовым программным управлением в связи с ростом спроса на высокотехнологичное оборудование. Продолжился рост производства электродвигателей переменного тока (120,8%), счетчиков электрических трехфазных (115,3%). Нарастало производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (121,4%), а также тепловозов магистральных (в 4,3 раза), тепловозов маневровых (137,1%), вагонов пассажирских (120,0%), машин для строительства и ремонта путей (в 2,6 раза). Нарастание производства продукции транспортного машиностроения обусловлено ростом спроса ОАО «РЖД» и независимых перевозчиков на подвижной состав для сети железных дорог, вследствие увеличения емкости внутреннего рынка пассажирских и грузовых перевозок, а также ростом закупок для обновления оборудования вследствие критического износа отечественного парка железнодорожной техники.

Вместе с тем в январе-марте 2007 года снизилось производство: генераторов к паровым, газовым и гидравлическим турбинам (на 34,4%); турбин паровых (на 30,0%), Экспорт машин и оборудования за январь-февраль 2007 г. составил 1,7 млрд. долл. и снизился к соответствующему периоду 2006 г. на 5,8%. При этом экспорт в страны дальнего зарубежья составил 0,7 млрд. долл. (снижение на 34,9%), в страны СНГ – 1,0 млрд. долл. (рост на 36,8%). Экспорт легковых автомобилей составил 16,7 тыс. шт. (105,2%) к январю-февралю 2006 г.), грузовых – 6,9 тыс. шт. (146,3%).

¹ Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. 825 с.



Рис. 1. Отраслевая структура промышленного производства в России¹

Вследствие оживления инвестиционных процессов в промышленности, поэтапного снижения таможенных тарифов на высокотехнологичные виды машин и оборудования происходит заметное увеличение их импорта. В январе-феврале 2007 г. импорт машин и оборудования составил 10,3 млрд. долл. (164,1%) к январю-февралю 2006 г. Несмотря на лидерство машиностроения среди других отраслей промышленности по объему производства, роль машиностроения в экономике промышленно развитых стран. Так, в странах с наиболее высоким уровнем экономического развития доля машиностроения и металлообработки в объеме промышленного производства обрабатывающей промышленности близка к 40% или превышает этот уровень.

По данным на начало 2007 г. в отрасли машиностроения и металлообработки в России работает около 50 тыс. предприятий различных форм собственности, что составляет 35,9% от общего количества промышленных предприятий.

¹ Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. 825 с.

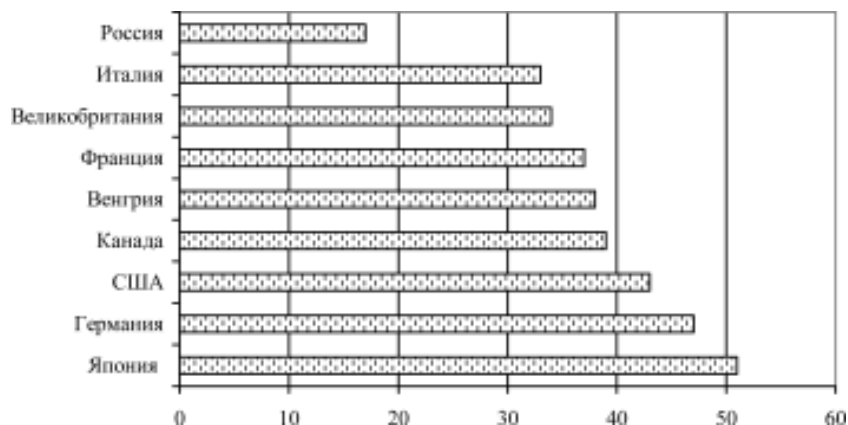


Рис. 2. Доля машиностроения и металлообработки в структуре производства некоторых стран (%)¹

В последние годы тенденция снижения доли машиностроения и металлообработки в объеме промышленного производства прекратилась, а машиностроение вошло в число отраслей с наиболее высокими темпами роста (именно в результате этого по итогам 2006 г. доля машиностроения и металлообработки в общем объеме российского промышленного производства приблизилась к топливной промышленности).



Рис. 3. Распределение производства продукции машиностроения и металлообработки по формам собственности предприятий в 2007 г.²

¹ Информация о социально-экономическом положении России в 2007 г. М.: Росстат, январь 2008.

² Информация о социально-экономическом положении России в 2008 г. М.: Росстат, февраль 2008.

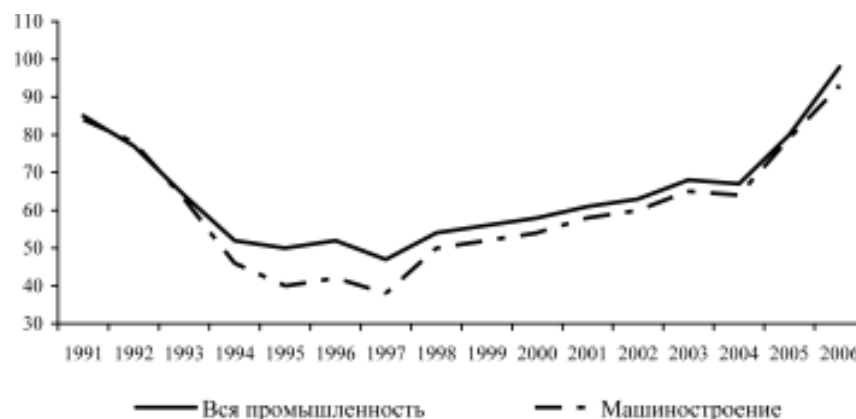


Рис. 4. Динамика изменения индексов физического объема произведенной продукции (1990 г. = 100%)¹

За эти 3 года рост производства в российском машиностроении и металлообработке составил более 43%. Улучшение ситуации в отрасли прослеживается и по росту рентабельности продукции, снижению затрат на производство единицы продукции (в денежном выражении).

Поскольку большая часть выпускаемой отраслью продукции предназначена для дальнейшего использования в промышленном производстве на предприятиях самых разных отраслей, изменения в динамике промышленного производства оказывают сильное влияние на ситуацию в отрасли. Еще одним положительным для отрасли фактором стал рост ценовой конкурентоспособности продукции российских предприятий по сравнению с продукцией зарубежных производителей после девальвации рубля в 1998 г. Это обеспечило переориентацию российских потребителей в тех случаях, когда это было возможно, с импортных товаров на отечественные. Кроме того, несмотря на низкую долю экспорта в данной отрасли, положительное значение имел и рост ценовой конкурентоспособности на мировых рынках.

В связи с тем, что машиностроительным комплексом производится широкий круг существенно различающейся продукции, в машиностроении можно выделить большое количество подотраслей. Существуют различные классификации подотраслей машинострое-

¹ Российский статистический ежегодник. 2007. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. 825 с.

ния. Например, Росстат РФ выделяет следующие подотрасли машиностроения¹:

- Metallургическое машиностроение — производство доменного, сталеплавильного, прокатного, агломерационного, обогащительного оборудования, другого технологического оборудования для черной и цветной металлургии.
- Подъемно-транспортное машиностроение — производство различных кранов (мостовые, на автомобильном ходу, на пневмоколесном ходу), погрузчиков, другого погрузочно-разгрузочного оборудования.
- Железнодорожное машиностроение — производство тепловозов и электровозов, грузовых и пассажирских вагонов (в т.ч. для метрополитена), машин для строительства, ремонта текущего содержания путей.
- Нефтегазовое и химическое машиностроение — производство оборудования для нефтегазовой и химической промышленности, в том числе буровое, насосное, компрессорное и другое оборудование для обеспечения добычи нефти и газа.
- Электротехническая промышленность — производство различных типов электродвигателей, электромашин, электрических генераторов, трансформаторов, аккумуляторов и аккумуляторных батарей, кабелей и проводов, электросварочного оборудования.
- Станкостроительная и инструментальная промышленность — производство металлорежущих, деревообрабатывающих и других станков, кузнечно-прессовых машин, различных видов инструментов.
- Приборостроение — производство персональных ЭВМ, контрольно-кассовых аппаратов, различных электронных изделий и приборов.
- Автомобильная промышленность — производство легковых и грузовых автомобилей, автобусов, троллейбусов, прицепов и полуприцепов, мотоциклов, велосипедов, различных видов комплектующих для перечисленных видов транспортных средств.
- Подшипниковая промышленность — производство подшипников для различных подотраслей машиностроения.

¹ Российский статистический ежегодник. 2007. Статистический сборник. М.: Росстат, 2007. 825 с.

- Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение — тракторы и оборудование к ним (плуги, сеялки, культиваторы и др.), комбайны, мотоблоки и мотокультиваторы, другая сельскохозяйственная техника.
- Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов — производство оборудования для легкой и пищевой промышленности и различных, бытовых приборов.
- Промышленность средств связи — производство радиоприемных устройств, телевизоров, телекоммуникационного оборудования.

Однако эта классификация не учитывает ряд важных направлений деятельности предприятий машиностроительного комплекса: судостроение, авиастроение, производство строительного-дорожной техники и др. В связи с этим часто выделяют также следующие подотрасли машиностроения:

- судостроение;
- авиационно-космический комплекс;
- производство горнодобывающего и горношахтного оборудования;
- химическое машиностроение и др.

Необходимо также отметить, что в продукции российского машиностроения большую долю занимают заказы оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Несмотря на значительный удельный вес такой продукции в российском машиностроении, какие-либо статистические данные о ее производстве отсутствуют. По различным оценкам, доля продукции ОПК в объеме производства машиностроительной продукции составляет 35–45%. С учетом приведенных выше сведений можно предложить следующую классификацию подотраслей машиностроения и металлообработки:

Следует отметить, что оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России производит широкий спектр военной продукции, которая по своему функциональному назначению соответствует продукции практически всех подотраслей машиностроения. Однако, помимо производства непосредственно вооружения и военной техники, в наибольшей степени ОПК связан с авиастроением, судостроением, автомобилестроением, тракторным машиностроением, приборостроением.

Остановимся на структуре производства продукции машиностроения в подотраслевом разрезе.

Наиболее значимыми с точки зрения объема производимой продукции среди подотраслей гражданского машиностроения являются:



Рис. 5. Подотрасли машиностроения и металлообработки

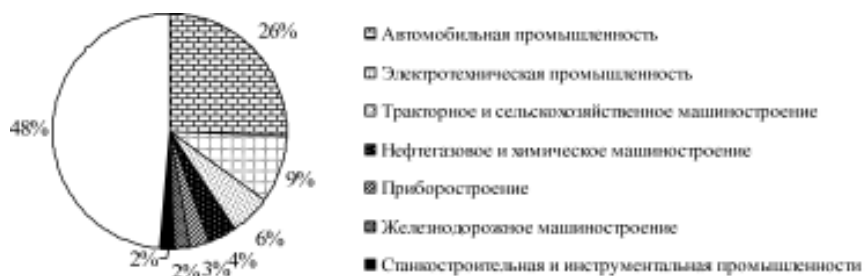


Рис. 6. Структура производства продукции машиностроения России по подотраслям, 2007 г.¹

¹ Источник: Росстат РФ, оценка ИК АВК.

автомобилестроение, электротехническая промышленность, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, нефтегазовое и химическое машиностроение. Эти подотрасли обеспечили в 2006 г. более 40% производства продукции машиностроения. В категорию «прочее машиностроение» на рисунке б попадает преимущественно продукция оборонно-промышленного комплекса. В связи с отсутствием сопоставимой со статистическими данными Росстата информации об отраслевой структуре производства продукции ОПК сложно более детально представить структуру производства продукции по этой категории. Но некоторое представление об этом могут дать данные о структуре выпуска товарной продукции ОПК.



Рис. 7. Структура товарной продукции оборонно-промышленного комплекса России по подотраслям, 2007 г.¹

В структуре производства продукции ОПК наиболее значимыми подотраслями являются: авиационная промышленность, промышленность обычных вооружений и судостроительная промышленность. Предприятия, относящиеся к этим подотраслям, обеспечивают около двух третей выпуска товарной продукции ОПК. Степень концентрации производства в машиностроении и металлообработке близка к средней для российской промышленности; и она заметно ниже, чем в

¹ Источник: ИА «ТС-ВПК».

топливной промышленности и металлургии, но существенно выше, чем в пищевой, легкой промышленности, промышленности строительных материалов.

Таблица 1

Крупнейшие российские машиностроительные предприятия по объему выручки в 2004 г.¹

№	Компания	Выручка за 2004 г., млн. руб.	Изменение выручки (%)
1	АВТОВАЗ	160 536,0	22,7
2	КамАЗ	47 458,8	61,8
3	ГАЗ	46 654,6	27,2
4	АВПК Сухой	36 351,3	-18,0
5	ТВЭЛ	31 979,1	-6,4
6	ПО Уралвагонзавод	27 432,9	24,7
7	Форд Мотор Компани	24 000,0	61,2
8	Северсталь-Авто	23 029,0	18,8
9	Трансмашхолдинг	22 400,0	84,0
10	Концерн Сидловые машины	19 069,3	76,4
11	Иркут НПО	18 542,3	20,6
12	Корпорация Аэрокосмическое оборудование	16 796,2	-5,9
13	Объединенные машиностроительные заводы	15 090,7	-10,0
14	Концерн Ижмаш	14 182,0	18,7
15	Стинол	12 754,7	30,0
16	МиГ ФГУП РСК	12 313,4	283,2
17	Группа ИСТ	11 524,0	н.д.
18	Пермские моторы	11 500,0	н.д.
19	ММПП Салют	11 204,2	-31,3
20	Заволжский моторный завод	10 840,9	58,3

Широта спектра производимой в машиностроении продукции приводит к тому, что многие предприятия, являясь крупнейшими производителями определенных видов продукции машиностроения, в то же время имеют сравнительно небольшие объемы продаж в денежном выражении. С крупнейшими российскими компаниями топливной промышленности, металлургии и нефтехимии сопоставимы по объему реализации лишь ОАО «АВТОВАЗ», АХК «Сухой», ОАО «ГАЗ» и ОАО «КАМАЗ».

К числу крупнейших машиностроительных предприятий России принадлежат, в основном, предприятия автомобилестроения (подотрасли гражданского машиностроения с наибольшей долей в структуре выпуска машиностроительной продукции) и ОПК, а общее коли-

чество крупных машиностроительных предприятий (с годовым оборотом больше 5 млрд. руб.) относительно невелико. Можно отметить, что, например, в число 50 крупнейших компаний по объему реализации в 2005 году рейтинга «Эксперт–2005» вошло только 12 машиностроительных компаний. При этом лидеры отрасли по объему реализации сильно опережают по этому показателю другие компании машиностроения.

Проведенный анализ показывает, что в настоящее время наиболее важными являются финансовые проблемы развития машиностроения России. Известно, что финансовые результаты деятельности предприятий машиностроения определяются, главным образом, эффективностью использования основных фондов отрасли и рентабельностью выпускаемой продукции. Если в середине 2000-х гг. рентабельность в машиностроении и металлообработке находилась на уровне, близком к средней рентабельности в российской промышленности, то в 2002–2003 гг. она уже была заметно ниже этого уровня.

Еще более отчетливо выражено отставание рентабельности активов в машиностроении и металлообработке от средних показателей по промышленности. Такая ситуация продолжает сохраняться до настоящего времени. По данным Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, на протяжении всех 4-х кварталов 2005 г. и 1-го квартала 2006 г. уровень прибыли (отношение сальдированного финансового результата к валовому выпуску продукции) в машиностроении и металлообработке оставался ниже среднего по промышленности.

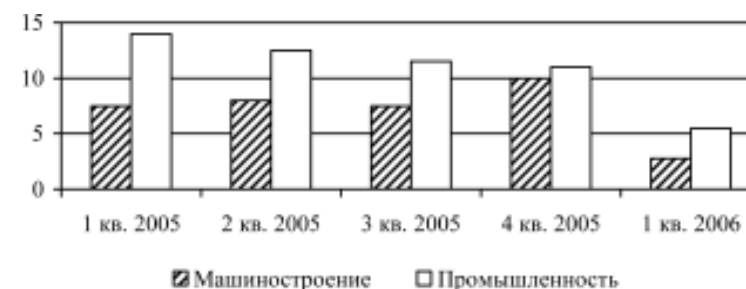


Рис. 8. Уровень прибыли в промышленности и машиностроении¹

¹ По материалам компании РБК.

¹ Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. М., 2006.

По нашей оценке, более низкая эффективность коммерческой деятельности в машиностроении связана с целым рядом причин, в числе которых можно отметить низкий уровень загрузки производственных мощностей, избыточную численность занятого в отрасли промышленно-производственного персонала, рост затрат. Как было показано ранее, уровень загрузки производственных мощностей в машиностроении заметно ниже, чем в среднем по всей промышленности. Это повышает долю постоянных расходов в затратах компаний, снижая рентабельность активов. Структура затрат на производство продукции представлена на рис. 9.

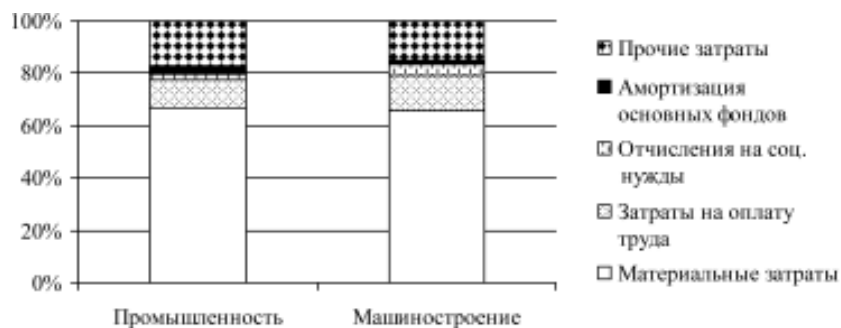


Рис. 9. Структура затрат на производство продукции, 2007 г.¹

Индекс цен производителей в отрасли машиностроения и металлообработки незначительно отстает от средних темпов роста цен в промышленности, что позволяет отнести машиностроение и металлообработку к отраслям со средними темпами роста цен. Это вряд ли можно рассматривать как одну из причин низкой эффективности отрасли, однако, сохранение такой ситуации препятствует ее повышению.

Обращает на себя внимание заметно более сложное, чем в среднем по промышленности, положение дел с обслуживанием кредиторской задолженности, которое за последние два года практически не улучшилось. По состоянию на начало 2008 г. превышение кредиторской задолженности над дебиторской в машиностроении и металлообработке составило 78,5% (по всей промышленности – 46,8%), а

просроченной кредиторской задолженности над просроченной дебиторской – 169,3% (по всей промышленности – 76,9%). Доля предприятий машиностроения и металлообработки в просроченной кредиторской задолженности всех предприятий промышленности составляет 27,1%, а в просроченной задолженности по кредитам и займам – целых 42,5%.

Таким образом, на основании анализа приведенных данных финансовое состояние отрасли машиностроения на середину 2008 г. можно охарактеризовать как сложное. Основными проблемами развития отрасли являются низкий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, нехватка оборотных средств, большая величина кредиторской задолженности, значительную часть которой составляет просроченная задолженность.

¹ Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. М.: Росстат, февраль 2008.

П. И. Поляков,
соискатель Московской академии предпринимательства
при Правительстве Москвы

Стратегия фирмы в принятии эффективных управленческих решений

Для того, чтобы принимать решение рационально, необходимо соблюсти ряд условий. Во-первых, руководитель должен стремиться к какой-либо цели, достичь которой невозможно без позитивных действий. Во-вторых, ясно видеть пути достижения цели при существующих условиях и ограничивающих факторах. В-третьих, располагать информацией и способностью анализировать и оценивать альтернативы, учитывая стоящую перед ним цель. И, наконец, стремиться к оптимизации, делая тот выбор, который в наилучшей степени способствует достижению цели конкретным фирмой.

Заметим, что полной рациональности в области управления удается достичь довольно редко, поскольку решения должны быть рассчитаны на будущее, а оно почти всегда включает в себя неопределенность. Также вряд ли можно учесть все альтернативы, которые способны привести к данной цели, особенно когда после принятия решения приходится делать нечто, что раньше не делалось. Кроме того, во многих случаях не все альтернативы можно проанализировать даже при наличии новейших аналитических методов и вычислительной техники.

Так, в результате опросов выяснено, что до 30% принимаемых решений менеджеры рационально обосновать не могут. Эффективность этих решений определяется зачастую их опытом и интуицией¹.

¹ Григорьев А.Б., Романовский С.К. Финансовый анализ в коммерческом банке, как элемент системы стратегического управления. М.: Финансовый бизнес, 2006.

Тем не менее, большинство руководителей стремятся принимать самые оптимальные решения, какие только возможны в границах рациональности, с учетом масштабов и характера риска, связанного с неопределенностью. Поскольку рациональное решение обосновывается с помощью объективного аналитического процесса, его можно представить в виде ряда этапов.

Первый этап – постановка и исследование проблемы, необходимость четко ее обозначить, чтобы сделать доступной для исследования и решения, включая экономико-математические методы и модели¹.

На этом этапе необходимо осознание и установление затруднений или имеющихся возможностей. Проблема осознается, когда можно понять, что можно сделать либо для улучшения хода дела, либо для извлечения выгоды компании из представляющейся возможности.

Следующим этапом процесса принятия решения является определение границ и критериев его принятия, выявление всех ограничений, которые будут воздействовать на его реализацию. Ограничения корректирующих действий сужают возможности в принятии решений. Перед тем как переходить к следующему этапу процесса, должна быть определена суть ограничений и только потом выявлены альтернативы. Некоторые общие ограничения – неадекватность средств, недостаточное число работников, имеющих требуемую квалификацию и опыт, потребность в технологии, еще не разработанной или очень дорогой, исключительно острая конкуренция, законы и этические соображения и т.д.

Третий этап принятия решений – определение альтернатив, на котором происходит формулирование набора альтернативных решений проблемы. В идеале желательно рассмотрение всех возможных действий, которые могли бы устранить причины проблемы и тем самым дать возможность организации достичь своих целей, учесть достаточно широкий аспект возможных решений.

Четвертым этапом является оценка проблем, в процессе которого определяются достоинства и недостатки каждой альтернативы и возможные общие последствия, что может быть сопряжено с отрицательными аспектами. Для оценки и сопоставления решений используют выбранные критерии, которые основываются не только на объективном анализе, но и на субъективном понимании ценности и эффективности решения. При оценке возможных решений руководитель пытается спрогнозировать, что произойдет в будущем, поэтому важным моментом является определение вероятности существования каждого возможного решения с учетом степени неопределенности риска.

¹ Пушкарев Н.Н. Теория и практика принятия кадровых решений с использованием автоматизированных систем. Монография. М.: Хронограф, 2003.

Следующим этапом процесса принятия решений является выбор альтернативы. При этом, если четко и правильно обозначена проблема, тщательно взвешены и оценены альтернативы, то выбирается решение с наиболее благоприятными общими последствиями для фирмы.

Оптимальное решение — это наилучший с точки зрения выбранного критерия вариант, позволяющий определять реальный курс действий фирмы или ее подразделения, а также способ действий, план работы, вариант проекта и т.д. После того, как решение начало действовать, существенной фазой становится установление обратной связи, т.е. поступление данных о том, что происходило до и после реализации решения. Это позволяет руководителю скорректировать решение, пока фирма не понесла значительных потерь¹. Каждое важное решение руководителем фирмы сопряжено с компромиссами, негативными последствиями и побочными явлениями, значение которых руководитель должен соотнести с ожидаемой выгодой.

Рассмотренные подходы оказываются эффективными для фирмы только в случае их системного применения как на уровне фирмы в целом, так и в рамках каждого из ее подразделений. Для этого требуется детальный мониторинг всего управленческого процесса, тщательный анализ оборачиваемости ресурсов, краткосрочное и долгосрочное прогнозирование, а также детальное отслеживание общей экономической ситуации. У каждой фирмы накапливается определенный опыт решения этих аналитических задач, который, как правило, оформляется в виде некоторых методик расчета различных показателей. Обычно эти методики ориентированы на неавтоматизированные способы переработки информации, поэтому на практике оперируют с относительно небольшим количеством усредненных величин. В связи с этим результаты расчетов часто не удовлетворяют руководителей ни по точности, ни по затратам времени на вычисления. В некоторых случаях фирма может располагать необходимой информацией, но ее неудачное структурирование не позволяет извлекать ее из информационно-программной среды и преобразовывать для использования в имеющейся методике достаточно быстро. Многие фирмы, успешно работающие на рынке, создаются под конкретную задачу и не имеют основательной «управленческой истории».

Преуспевающие фирмы имеют сегодня много общего в управлении — созданы серьезные аналитические службы, умело поставлена обработка внешней информации, активно внедряется лучший зарубежный опыт. Формируются подразделения по разработке собственных производственных (финансовых) технологий. Серьезные сред-

¹ Троицкая Е.В., Пушкарев Н.Ф. Разработка и принятие кадровых решений руководителем. М.: Хронограф, 2007.

ства вкладываются в повышение профессиональных возможностей сотрудников, отрабатываются элементы корпоративной культуры.

Очевидно, что нужно организовать изучение и обобщение практики работы успешно работающих фирм. Причем нельзя ждать мемуаров и записок этих лидеров — надо сегодня включаться специалистам со стороны для изучения и обобщения практического опыта. Хотелось бы выделить ряд основных блоков управления, требующих особого внимания в бурном процессе развития предпринимательских фирм.

Важное внимание рекомендуется уделять развитию филиалов и отделений крупных фирм. К сожалению, зачастую головные офисы начинают жить отдельной жизнью, оставляя без внимания проблемы филиалов.

Необходим серьезный внутренний аудит по целесообразности использования каждым подразделением выделенных средств на собственную деятельность, оценки загруженности сотрудников, системы оценочных результатов их деятельности. Важно также предотвращать чрезмерное разрастание штатов подразделений. Выход здесь один — интенсификация труда сотрудников и его мотивация, пересмотр и отказ от ненужных функциональных задач (и сотрудников) для данного подразделения. Кстати, отказ от сотрудника не значит его увольнение.

Основное предложение — переобучение и использование сотрудника на другом месте. К сожалению, не развита сегодня система межподразделенческих связей. Кураторы от правления фирмы должны находить возможность учить своих подопечных руководителей уметь решать проблемы и по горизонтали, не выходя на своих лидеров, уметь координироваться. В самой структуре организации не обойтись без специальной функции управления собственным развитием.

На наш взгляд, имеется и основная проблема, это — компромисс между коммерческой тайной в работе с документами и более широким информированием сотрудников о работе фирмы¹.

В этом ряду проблем — доведение нужной информации до конкретного уровня управления. Пока во многих фирмах представляется только обобщенная информация, но не менее важная задача доведение профессиональной информации до рядовых сотрудников. Речь идет как о документах исполнительной власти (решения по финансово-налоговому и другим вопросам, указы, законы и пр.), так и о собственных технологиях и разработках фирмы. Для того чтобы эти законы и разработки действовали на уровне рядового исполнителя, нужно эту информацию подобрать, вооружить ею как сотрудника, так и среднего менеджера, проконтролировать исполнение.

¹ Смирнов Э.А. Управленческое решение. М.: Инфра-М, 2002.

В преуспевающих фирмах сложилась ситуация, когда есть много направлений, приносящих ей доход, но нет единой системы управления и координации этим процессом. Во многом причина в нежелании высшего руководства передавать большому количеству лиц, например финансовую информацию. Одно из направлений решения проблемы — в установлении специального органа оперативного управления.

Практика показывает, что в управлении персоналом рядом крупных фирм делается характерная ошибка — много сил и средств тратится на поиск свободных сотрудников вне фирмы, однако слабо развиваются свои кадровые службы, не прорабатывается корпоративная культура фирмы. Нет жесткого вписания кадровых служб в единый производственный цикл, слаба помощь кадровых служб руководителям структурных подразделений фирмы.

Решение проблем — в четко сформулированной, имеющей руководство и технологию исполнения кадровой политике.

Проблемы управления в фирмах являются на сегодняшний день одними из самых актуальных в российской управленческой науке. Ни для кого не секрет, что предпринимательские фирмы, одними из первых рыночных структур, созданных в нашей стране за годы реформ. От успеха их деятельности, стабильности их работы во многом зависит продвижения отечественной экономики по пути рыночных экономических реформ. С целью повышения эффективности деятельности руководителей фирмы, а также улучшения их работы в условиях риска и неопределенности целесообразно изучать опыт крупнейших российских и зарубежных фирм в этой области.

С. С. Репин,
соискатель Российской Академии предпринимательства

Развитие инвестиционных процессов в современной российской энергетике

Энергетическая отрасль экономики России в настоящее время стоит перед проблемой быстрого увеличения инвестиционных вложений в энергетические ресурсы. Проходящая реформа электроэнергетики России в настоящее время находится на завершающей стадии.

Последний этап реформы энергетики, с 2006 по 2008 гг., руководство РАО «ЕЭС» назвало «инвестиционным этапом». По подсчетам специалистов РАО «ЕЭС» ежегодные инвестиции в электроэнергетику с 2006 г. должны составлять примерно 7 млрд. дол., а с 2008 г. — до 20 млрд. дол. Благоприятный инвестиционный климат в экономике страны — главный залог успеха развития энергетики.

Под инвестиционным климатом обычно понимается «набор факторов, характерных для данной страны и определяющих возможности и стимулы фирм к активизации и расширению масштабов деятельности путем осуществления продуктивных инвестиций, созданию рабочих мест, активному участию в глобальной конкуренции» [1].

Поэтому формирование инвестиционного климата в электроэнергетике в значительной степени связано с интенсивностью и эффективностью капиталовложений в энергетические ресурсы. Значительную роль в формировании инвестиционного климата в энергетике играет государство с помощью предоставления гарантий прав собственности, правового регулирования и налогообложения, контролем за функционированием финансового рынка и рынка труда.

Возможность говорить о формировании благоприятного инвестиционного климата в России появилась благодаря макроэкономичес-

кой стабильности и значительному снижению инфляции и безработицы по сравнению с периодом 1998–1999 гг. Для развития экономики в России, начиная с 2000 г., характерны быстрый рост экспорта и капиталовложений, увеличение производительности труда в частном и государственном производственных секторах экономики. Благоприятному инвестиционному климату для российской экономики способствуют мировой экономический подъем и рост цен на сырье и энергетику.

«Энергетическая стратегия России на период до 2020 г.», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.08.2003 [2], предусматривает следующие пункты для формирования благоприятного инвестиционного климата в энергетике:

- рост производства и потребления электроэнергии, являющийся необходимым условием развития экономики и повышения комфортности жизни населения;
- существенное повышение эффективности потребления электроэнергии в экономике страны и в жилищно-коммунальном секторе за счет энергосбережения;
- совершенствование структуры производства электроэнергии, в том числе за счет опережающего роста выработки на атомных электростанциях и более полного использования потенциала гидроэнергетики, прежде всего в результате завершения строительства ранее начатых объектов;
- расширение использования экономически эффективных возобновляемых источников энергии.

При этом в «Энергетической стратегии» предложены реализация мер по экономически эффективному энергосбережению и совершенствование структуры спроса на энергоносители по следующим основным направлениям: продолжение электрификации экономики с ростом потребления электроэнергии в 1,05–1,1 раза быстрее общего спроса на энергию за счет повышения энерговооруженности труда в промышленности, сельском хозяйстве и быту; замедление роста расхода энергоресурсов на централизованное теплоснабжение в 1,07–1,1 раза относительно общего энергопотребления в связи с большими возможностями для снижения потерь и экономии тепла, а также опережающего развития его локальных и индивидуальных источников; увеличение потребления моторных топлив темпами, в 1,2 раза превосходящими темпы роста общего энергопотребления, при более широком использовании заменителей нефтепродуктов (сжиженного и сжатого газа, водорода); преодоление тенденции нарастающего доминирования природного газа на внутреннем энергетическом рынке с уменьшением его доли в общем энергопотреб-

лении, включая расход на производство электроэнергии и тепла с 50 % в 2003 г. до 49 % в 2010 г. и 46 % в 2020 г.

Это связано с увеличением выработки электроэнергии на атомных станциях и гидроэлектростанциях (с 10,8 до 12 %), а также с увеличением потребления жидкого топлива (с 20 до 22 %) и угля (с 19 до 20 %) [2].

Таким образом, можно выделить главные цели инвестиционной политики энергетической отрасли экономики: повышение эффективности инвестиционной деятельности; оптимизация среднесрочного планирования инвестиций; использование кредитов банков и лизинга оборудования для технического перевооружения и нового строительства; привлечение стратегических инвесторов путем создания механизмов акционирования предприятий электроэнергетики; привлечение иностранных энергетических компаний для управления энергетическими активами [3].

Однако результаты реформ последних лет не привели к решению всех проблем, перед которыми стоит энергетическая отрасль России. В экономике сохраняется и даже увеличивается количество ограничений, преодоление которых необходимо для формирования благоприятного инвестиционного климата в энергетике страны. Ниже более подробно рассмотрены проблемы повышения инвестиционной привлекательности электроэнергетики России.

Многие страны мира, которые проводили реформу электроэнергетического сектора экономики, сталкивались с проблемой адаптации энергетической системы к новым и быстроменяющимся условиям. С учетом того, что в процессе реформирования энергетика начинает функционировать как рыночная система, возникают различные виды риска. Эффективное прогнозирование и управление рисками — главный залог успешного повышения инвестиционной привлекательности энергетической отрасли.

Можно выделить пять основных категорий рисков, с которыми сталкиваются организации энергетического сектора на современном этапе, как это представлено на рис. 1.

Особенностью электроэнергетической отрасли является то, что она особенно подвержена рыночным рискам. Основным источником риска здесь — неконтролируемые колебания цен на электроэнергию. В такой ситуации стандартные приемы управления рисками неэффективны.

Управление рыночными рисками в энергетике осуществляется по следующим направлениям: эффективное распределение капитала; хеджирование рыночных рисков; диверсификация рисков.



Рис. 1. Основные категории рисков в электроэнергетике

Главными агентами, которые занимаются управлением рыночными рисками, являются энерготрейдеры – специалисты или организации, которые являются профессионалами в финансовой сфере, и одновременно хорошо разбираются в инженерных особенностях энергетической отрасли. Обычно энерготрейдингом занимаются энергосбытовые компании. Энерготрейдеры решают технические проблемы, связанные со сбытом электроэнергии. Они прогнозируют ситуацию на энергетическом рынке, ищут партнеров, ведут переговоры, подают заявки и заключают контракты на поставку электроэнергии, решают, каков будет объем энергии и как она будет доставляться в каждой конкретной сделке, осуществляют финансовые расчеты с партнерами и подводят итоги.

Энерготрейдеры разрабатывают специализированные продукты, которые максимально удовлетворяют потребности клиентов и контрагентов, а также консолидируют спрос и повышают ликвидность рынка. С учетом того, что большая часть генерирующих мощностей становятся поставщиками электроэнергии на национальном, а не региональном уровне, стабильность и надежность энергетической отрасли растет.

Диверсификация рисков заключается в использовании деривативов – производных финансовых инструментов в энергетике, стоимость которых зависит от базового актива. Энерготрейдеры работают с деривативами как с наиболее гибкими и адекватными инструментами управления рисками.

Одной из последних разработок использования деривативов в управлении рисками в энергетической отрасли является их использование в качестве финансовых контрактов без физической доставки электроэнергии и мощности [4].

Помимо рыночных рисков можно выделить следующие значимые современные риски электроэнергетики:

- блокирование реформы миноритарными акционерами;
- возможная потеря конкурентоспособности выделяемых в процессе реформирования бизнесов;
- потеря имущества при проведении реформы;
- несправедливая оценка активов;
- неправильное оформление документации крупных сделок.

Снижение рисков в процессе реформирования энергетической отрасли осуществлялось в несколько этапов [5].

Первый этап осуществляется при проведении реформы энергетического сектора экономики: разделение конкурентного и монопольного рынков и методов определения цен; формирование благоприятного инвестиционного климата в энергетике; создание непрофильных и сервисных служб. Этот этап реорганизации российской электроэнергетики находится на завершающей стадии.

Второй этап заключается в создании законодательной базы: усложнение процедур банкротства естественных монополий; создание законов по реформированию отрасли; создание законов по тарифному регулированию. Этот этап находится в процессе разработки, хотя нормативно-правовые акты о реформировании энергетической отрасли уже созданы.

Третий этап заключается в проведении PR-компаний предприятий электроэнергетики: формирование отношения к электроэнергетическому ресурсу как к продаваемому и покупаемому товару; реклама и поддержка реформы; разделение сфер ответственности большой и коммунальной энергетики.

Четвертый этап заключается во введении нового стиля управления на предприятиях энергетической отрасли: более строгая бюджетная и финансовая дисциплина; ликвидация суррогатных расчетов; создание управляющих компаний; новые правила функционирования ремонтных программ.

Пятый этап заключается в формировании корпоративной культуры на предприятиях отрасли: разделение сфер ответственности менеджмента и советов директоров; введение современных программ по обучению менеджеров энергетической отрасли; создание и совершенствование правил раскрытия информации; создание программ по обучению профессиональных директоров и грамотных специалистов в электроэнергетике. Профессиональное прогнозирование специфических рисков в электроэнергетике и грамотное управление ими энерготрейдерами позволит повысить инвестиционную привлекательность данной отрасли экономики.

Создается новая законодательная база и система управления, меняется структура отрасли, постепенно образуется конкурентный рынок электроэнергетики. Большинство развитых стран уже провели подобную реформу энергетики в целях адаптации ее к современному развитию экономики.

Процесс реорганизации энергетической отрасли России начался в 2003 г.

К числу основных причин, вызвавших необходимость реформирования энергетики России, можно отнести следующие причины:

- в соответствии с «Энергетической стратегией России на период до 2010 года» энергопотребление в стране будет постоянно расти;
- увеличение доли устаревшего турбинного оборудования от существующей установленной мощности электростанций;
- невозможность осуществления модернизации оборудования собственными силами: отсутствие инвестиций в тарифную политику; высокая капиталоемкость основных фондов и длительный период окупаемости, не позволяют использовать кредиты; недостаточное финансирование ремонтных программ (только за счет амортизационных отчислений);
- отсутствие сбалансированности в определении цен на сырье и электроэнергию;
- огромное количество неплатежей потребителей электроэнергии;
- низкая квалификация менеджеров энергетической отрасли;
- резкое уменьшение рынков экспорта;
- невозможность спрогнозировать рост тарифов на электроэнергию;
- отсутствие доступа к информации о деятельности энергетических компаний [5, 6].

Главные задачи реформы электроэнергетики являются следующие: эффективное функционирование предприятий энергетической отрасли; создание перспективных условий для развития электроэнергетики на основе благоприятного инвестиционного климата; обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей; развитие конкуренции.

В процессе реформирования и приватизации была изменена структура энергетической отрасли и произошло разделение естественно-монопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) видов деятельности (см. табл. 1).

Регулируемый и конкурентный секторы энергетической отрасли [6]

Показатели	Регулируемый сектор	Конкурентный сектор
Структура акционерного капитала	сохранение мажоритарной структуры акционеров (основной акционер – государство)	формирование сбалансированной структуры акционерного капитала (портфельные и стратегические акции)
Формирование цен на тарифы и услуги	сохранение тарифного регулирования цен на услуги	конкурентное формирование цен на товары и услуги
Инвестиции	внесение инвестиционной составляющей в тарифы	инвестиции через механизмы фондового рынка
Привлекательность для инвесторов	стабильная дивидендная политика	рост курсовой стоимости акций компании

При этом, по мнению экспертов, разделение регулируемого и конкурентного секторов является основой для создания благоприятного инвестиционного климата в энергетике [6]. Генерирующие, сбытовые и ремонтные компании в результате реформы ОАО РАО «ЕЭС России» стали преимущественно частными. В естественно-монопольных сферах, напротив, происходит усиление государственного контроля.

Таким образом, с помощью реформирования энергетической отрасли формируются условия для развития конкурентного рынка электроэнергии. Цены на товары и услуги на таком конкурентном рынке зависят от спроса и предложения.

Список использованной литературы

1. Ясин Е.Г., Григорьев Л.М., Кузнецов О.А. Инвестиционный климат в России. М.: РСПП, 2006.
2. Распоряжение Правительства РФ об утверждении «Энергетической стратегии России на период до 2020 г.» от 28.08.2003 г. № 1234-р.
3. Карпенко М.П. Энергетики подвели итоги // Босс. 2004. № 11.
4. Меццетти Ф. Риск-менеджмент: стратегия и опыт // Профессиональный журнал. 2006. № 10 (35).
5. Быханов Е.Н. Риски в энергетике: прогнозирование и управление. М.: Институт профессиональных директоров, 2004.
6. Быханов Е.Н. Формирование благоприятного инвестиционного климата в энергетике Дальнего Востока. М.: Институт профессиональных директоров, 2004.

А. Г. Старицын,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Организационная структура управления промышленно-строительных холдингов: сущность и значение

Совершенствование структуры российских промышленно-строительных холдингов все более и более привлекает внимание ученых с точки зрения достигнутых успехов за период их деятельности с 1991 по 2008 годы. В связи с этим в данной статье будет рассмотрено развитие холдинговых структур путем создания дочерних проектных организаций, которое позволяет им охватить дополнительную долю предоставляемых заказчиком услуг в направлении своей основной деятельности, особенно это касается товаров и услуг с уникальными характеристиками.

Необходимость создания первых холдингов в России возникла с 1991 года, когда начался период акционирования принадлежащей государству федеральной и муниципальной собственности. 3 июля 1991 года был принят Закон РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» (ст. 8), послуживший основой для появления холдинговых компаний в России. На основании «Временного положения о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества» (Приложение 1 к Указу Президента РФ «О мерах реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» от 16.11.1992 г. № 1392) — холдинговой компанией может признаваться предприятие независимо от его организационно-правовой формы, и в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий.

Согласно данному закону холдинговые компании могли организовываться на основе предприятий, входящих в объединение (ассоциацию, концерн) или находящихся в ведении органов государственного управления и местной администрации, с согласия антимонопольных органов. На этапе перехода к рыночной экономике, холдинговые структуры должным образом соответствовали тому этапу — переход к рыночным условиям путем разгосударствления крупных предприятий, концернов, объединений при сохранении технологических и кооперационных связей между входящими в их организационную структуру предприятиями. В результате холдинги с долей государственного участия преимущественно сложились в России в отраслях, относящихся к естественным монополиям либо к демополизованным отраслям, в которых утрата государственного контроля была нежелательна по соображениям стратегического характера. Помимо топливно-энергетического комплекса возникло около сотни холдингов с участием государства («Связьинвест», «Рослеспром», «Российская металлургия» и др.).

В период перехода к рыночным отношениям холдинги сталкивались с экономическими проблемами, которые были исключены в системе государственного регулирования: разрыв снабженческих, производственных и сбытовых цепочек, необходимость стратегического управления предприятиями, острый недостаток финансовых средств, снижение производительности труда, износ материально-технического парка и т.д. Это было повсеместно — предприятия не имели возможности реализовывать собственную продукцию, в результате разрушения плановой экономики, при которой существовали отлаженные производственные и сбытовые взаимосвязи между несколькими производственными комбинатами, направленными на выпуск одного продукта и сбыт его в любом регионе страны. Достаточно часто сделки между предприятиями осуществлялись по бартерной схеме, заработную плату выдавали тем, что производит предприятие: кастрюли, чайники, посуда и пр.

В это же время, в семь раз уменьшилось количество проектных организаций, и преимущественно для них, переход и приспособление к рыночным условиям были наиболее трудными. За этот период полностью разрушилась производственно-исследовательская база, отсутствовало внедрение новых продуктов и технологий (НИОКР¹),

¹ Гражданский кодекс РФ от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп.). Часть 2 // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410. Российская газета, № 23, 06.02.1996, № 24, 07.02.1996, № 25, 08.02.1996, № 27, 10.02.1996. п. 1 ст. 769.

не был передан опыт от старших поколений проектировщиков молодым последователям. И в этом смысле, многие проектные институты, завоевавшие в советские времена профессиональные позиции, уже не выполняли проектирование строительных объектов в тех же объемах, а самое главное, были не способны производить узко специализированные проектные продукты для промышленной и строительной отраслей, таких как: промышленное строительство, энергетика, машиностроение, авиапромышленность.

Для организаций-заказчиков стало обыденным делом исправлять ошибки на этапе строительства, пришедших в упадок проектных организаций, в разработанной ими же проектной документации. При этом все издержки достаются организациям-заказчикам. Особенно это касается строительства промышленных объектов, срыв срока ввода которых приводит к гигантским убыткам, связанным и с уже упомянутыми затратами на исправление проектной документации, и выполнение заново строительного-монтажных операций, а так же недополученная прибыль заказчиков-инвесторов от результатов позднего пуска процесса производства продукции, и ее последующей реализации.

Эти обстоятельства на этапе проектирования, а затем, и дальнейших продвижений задуманных организациями-заказчиками задач, потребовали совершенствования структуры промышленно-строительных холдингов путем создания дочерних проектных предприятий, изначально адаптированных на выполнение внутренних заказов.

Наиболее крупные и успешные организации давно осознали необходимость создания собственных — и *дисциплинированных* — проектных подразделений, в основном работающих по внутренним заказам. Внимательно посчитав деньги, которые приходилось отдавать за проектную документацию институтов, промышленно-строительные холдинги убедились — иметь собственные проектные подразделения выгодно.

Естественно, у крупных организаций-заказчиков появился выход из данной проблемы: не заказывать разработку проекта у проектных организаций, а создать дочернее предприятие, которое полностью обеспечит ход проектирования объектов, разработку полной исходно-разрешительной документации, а также сопровождение проекта авторским надзором.

Такой бизнес-подход к проблеме развития структуры холдингов — от разработки нового проекта, его строительства, до окончательного ввода объектов строительства в эксплуатацию, привел к созданию современных промышленно-строительных холдингов, которые обязательно включают в себя: производственные объединения (произ-

водство строительных материалов и конструкций, цементные заводы), стройуправления, проектно-надзорные управления, финансовые компании (банки, кредитные учреждения), рекламные агентства и многое другое. Такими ярко выраженными крупными компаниями в настоящее время являются: «Газпром», «РУСАЛ», «Северсталь», ЗАО «ИНТЕКО», ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» и многие другие.

Отечественные холдинги можно рассмотреть по определенным признакам (структура логистики, схема переработки и выпуска продукции и другие) и разделить на следующие условные группы:

- Горизонтальные холдинги — это объединение однородных производств (энергетические, сбытовые, телекоммуникационные компании и пр.). По сути, они представляют собой филиальные структуры, которыми управляет головная (материнская) компания.
- Вертикальные холдинги — это объединение предприятий в одной производственной цепочке (добыча сырья, переработка, выпуск продуктов потребления, сбыт). Организационная структура вертикального холдинга представлена на рис. 1.



Рис. 1. Организационная структура вертикального холдинга

- Комбинированные холдинги — различные вариации указанных выше групп, которые и находят наибольшее отражение в промышленно-строительных холдингах. Если проанализировать существующие сегодня корпоративные образования в промышленно-строительных отраслях, то можно констатировать отсутствие чистых вертикальных или горизонтальных холдингов. Комбинированный вариант является не только более устойчивой и экономически обоснованной формой, но и гораздо более адаптивной к внешним изменениям для выполнения полного производственного цикла при реализации инвестиционно-строительных проектов. Начиная от замысла проекта, его внедрения, процесса производства, продвижения продукта на рынок, и заканчивая реализацией готового продукта потребителям.
- Диверсифицированные холдинги — объединение предприятий напрямую не связанных ни торговыми, ни производственными отношениями, как, например, российские банки, инвестирующие средства в различные инвестиционные проекты.

Вертикальный и комбинированный варианты становятся наиболее предпочтительными для развития современных промышленно-строительных холдингов. Такое развитие структуры холдингов позволяет не только охватывать всю цепочку процесса производства и реализацию продукции, но и повышают стоимость компании в целом, а также увеличивают экономическое влияние холдинга в регионах, в которых он располагает свои предприятия.

Холдинги, аккумулируя огромные средства, при необходимости направляют, перераспределяют и концентрируют их по сферам производства с целью реализации инвестиционно-строительного проекта. Это достигается тем, что холдинги в рамках собственной структуры успешно могут решать следующие задачи:

- обеспечение необходимого объема производства, а также поддержание устойчивого функционирования опытно-конструкторских предприятий и научно-исследовательских центров;
- оптимизация внутрифирменного финансирования и возможность обеспечения привлечения внешних источников финансовых ресурсов¹;
- координирование производственных и финансовых потоков в рамках действующего холдинга, позволяющая снизить общие налоговые выплаты за счет применения трансфертных (внут-

¹ Малахов В.И. Стратегия реструктуризации промышленно-строительного холдинга. М., 2005.

- ренных) цен. Внутренние цены позволяют предприятиям, входящим в холдинг, покрывать убытки одних за счет прибылей других, в итоге, уменьшая сумму налоговых платежей;
- снижение налоговых платежей путем создания дочерних предприятий в регионах и странах с налоговыми льготами, или используя хозяйственные операции через собственные предприятия, имеющие льготные режимы налогообложения.
- повышение устойчивости путем передачи рискованных операций дочерним предприятиям, несущим ограниченную ответственность и не затрагивающую имущество «материнской» компании.

С развитием рыночных отношений проектно-организационные структуры становятся все более эффективны, лидерами среди них являются холдинги выполняющие собственными силами наибольшую долю в цепочке: проектирование — комплексное производство товаров и услуг — реализация. Холдинги совершенствующие собственную структуру путем создания проектных дочерних предприятий, имеют преимущества быстрого внедрения наукоемких производств, позволяющих уменьшить издержки на эксплуатацию устаревшей техники и технологий, повысить производительность производства, что в долгосрочной перспективе оказывает влияние на стабильное развитие компании.

К наиболее рациональным для успешной реализации инвестиционно-строительных проектов можно отнести три вида проектно-ориентированных организационных структур:

- холдинги, выполняющие несколько функций управления инвестиционно-строительными проектами. Все остальные работы (изыскания, проектирование, строительство, монтаж оборудования, пусконаладку и пр.) выполняют другие предприятия по контракту.
- комбинированные проектно-ориентированные холдинги, которые управляют инвестиционно-строительными проектами по контракту или самостоятельно. Работы частично выполняются собственными силами, а частично привлекают специализированные предприятия для выполнения особо сложных (технологичных) работ.
- холдинги, корпорации, группы компаний, выполняющие инвестиционно-строительные проекты от «нуля» до полного завершения «под ключ» собственными силами. Ярким примером тому служит ЗАО «УХСХ «Эталон-ЛенСпецСМУ», организационная структура которого представлена на рис. 2¹.

¹ Заренков В.А. Управление проектами: учеб. пособие. 2-е изд. М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. 312 с.

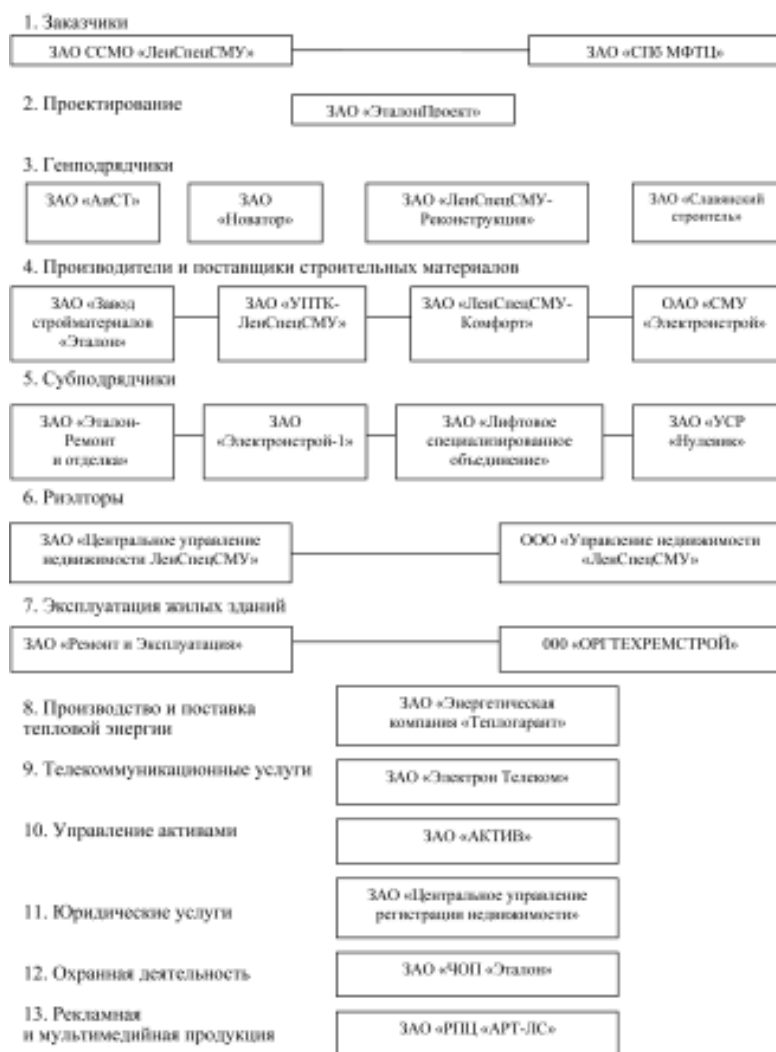


Рис. 2. Организационная структура холдинга ЗАО «УХ СХ «Эталон-ЛенСпецСМУ»

Из практики по реализации крупных инвестиционно-строительных проектов известно, что изыскание и проектирование занимают длительное время (до трех и более лет), продолжают в процессе вы-

полнения строительно-монтажных и пусконаладочных работ, и завершаются по окончании строительства объекта. Наличие проектных предприятий в организационной структуре холдинга имеет такие положительные аспекты: оперативность выполнения проектно-изыскательских работ, централизованный контроль за проектированием, быстрота перехода от проектирования к строительно-монтажным работам, сопровождение проекта авторским надзором, полная сдача заказчику проектно-сметной документации по завершению строительства объекта. Необходимо учитывать и отрицательные аспекты: основная деятельность проектных предприятий не редко направлена на выполнение внутренних заказов, они полностью подконтрольны и зависимы от управляющей компании. Эти отрицательные аспекты сужают возможности проектных организаций, нередко приводя к потере активности, хотя именно от них требуется передовое участие в инвестиционно-строительных проектах холдингов.

При создании дочерних проектных предприятий холдинги, направленные на создание проектно-ориентированной структуры, должны учитывать:

1. Количество и масштаб реализуемых, планируемых на предстоящий период инвестиционно-строительных проектов.
2. Адресная программа на средне- и краткосрочный периоды.
3. Перспективы развития создаваемой структуры.
4. Возможность диверсификации деятельности холдинговой структуры.
5. Базовая составляющая, на основе которой планируется создание организационной структуры холдинга.
6. Возможности выполнения работ по реализации промышленно-строительных проектов, виды работ, которые могут быть выполнены в рамках данной структуры.

7. Направление развития холдинговой структуры, в том числе: выбор основного отраслевого предназначения (промышленное или гражданское строительство, энергетика, авиапромышленность и пр.)

Так как создание холдинговых структур занимает длительное время, то в начале своего развития компании реализуют инвестиционно-строительные проекты с помощью комбинированных проектно-ориентированных организационных структур. Итак, компания выполняет управление замыслом и правовым обеспечением проекта, его стоимостью и финансированием, качеством и рисками, контрактами и изменениями, а вот управление проектированием, и материально-техническими ресурсами и другие функции управления выполняют сторонние

предприятия. При этом компания может поручить (на основании контрактов) сторонним предприятиям основную массу обязанностей, то есть передать генподрядчику выполнение основного вида работ или передать различные виды работ для выполнения нескольким предприятиям, но координируя их самостоятельно при создании минимального штата специалистов управления строительством.

На рынке промышленно-строительных услуг достаточно много компаний выполняющих или планирующих выполнять один-два проекта, для подобных компаний формирование большого и постоянно коллектива специалистов неэффективно. В таких случаях формируется временный коллектив и создается предприятие по управлению данным проектом в соответствии с матричной или функциональной организационной структурой управления. Для реализации инвестиционно-строительного проекта подобные компании (на контрактной основе) привлекают предприятия, которые в дальнейшем осуществляют практически все виды работ: изыскания, проектирование, строительство, монтаж оборудования, пусконаладку и другие работы.

Эффективное развитие компания получает при выполнении нескольких проектов (как мелких, так и крупных), более или менее стабильно получаемых холдингом от организаций-заказчиков. В таком случае создаются холдинговые структуры с дочерними предприятиями, практически полностью охватывающими процесс производства продукции, формируются коллективы как постоянные (ядро организации), так и временные. Такие холдинги могут выполнять большую часть работ собственными силами и привлекать лишь незначительное число организаций-контрагентов для специализированных или не дорогостоящих видов производств и услуг. Высокотехнологичные работы, как правило, выполняются собственными силами, это позволяет холдингу увеличивать долю прибыли за счет дорогостоящих строительно-монтажных и пусконаладочных операций.

Итак, дочерние проектные организации в структуре холдингов проявили себя достаточно эффективно, это позволило холдингам создавать цепочки взаимосвязанных дочерних предприятий и самостоятельно выполнять практически полный цикл производства продукции и предоставлять услуги в отраслях, в которых ранее они были ограничены, например, только строительно-монтажными работами. Такое совершенствование организационной модели управления холдингов за счет создания проектных организаций, позволило расширить рамки и портфель предоставляемых заказчикам услуг с уникальными характеристиками.

А. А. Свирина,

кандидат экономических наук,

Казанский государственный технический университет им. А. Н.Туполева

Рейтинговая методика оценки качества системы управления предприятием

В условиях нарастающего экономического кризиса особую актуальность приобретает необходимость обеспечения эффективного управления предприятием в динамичных, неопределенных и неблагоприятных условиях внешней среды. Однако существующие методики не позволяют количественно оценить эффективность менеджмента предприятия, вследствие чего в некоторых случаях затруднительно выявить причины, ведущие к снижению эффективности функционирования предприятия в целом.

Решение задачи оценки эффективности системы управления организацией заключается в создании комплексной оценки системы управления предприятием. С этой целью автор предлагает воспользоваться методикой рейтинговой оценки с разбиением всех организаций на пять классов в зависимости от эффективности используемой системы управления:

- 1 класс — предприятия с отлаженной системой управления, в рамках которой сбалансированы и эффективно реализуются все пять функций управления;
- 2 класс — предприятия с отлаженной системой управления, в которой имеется некоторый дисбаланс по эффективности исполнения отдельных функций управления;
- 3 класс — действующая система управления, нуждающаяся в общем повышении эффективности или балансировке отдельных функций в рамках общего процесса;

- 4 класс – разбалансированная и часто недееспособная система управления;
- 5 класс – недееспособная система управления.

В качестве показателей, применяемых для оценки эффективности управления, автор предлагает использовать показатели эффективности исполнения каждой управленческой функции, а также экономические показатели, характеризующие деятельность предприятия в целом. Однако данные показатели должны отличаться в зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятие; нельзя ожидать в производстве такой же уровень рентабельности, как у рекламных предприятий. Аналогично, достаточная для розничной точки продаж финансовая устойчивость ни в коем случае не может быть приемлемой для предприятия тяжелого машиностроения. Кроме того, нормированию подлежат и общие затраты на содержание аппарата управления, что также необходимо учесть при выведении рейтинга.

Рейтинговая методика оценки качества системы управления организацией представлена в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинговая методика оценки качества системы управления

№	Показатель	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
1	2	3	4	5	6	7
1	Точность оперативного плана	Высокая	Средняя	Допустимая	Низкая	Недопустимая
2	Точность стратегического плана	Высокая	Средняя	Допустимая	Низкая	Недопустимая
3	Норма управляемости	14 и более	8-13	5-7	3-4	Менее 3
4	Заполненность ячеек управления ¹	95-100%	85-94,9%	75-84,9%	60-74,9%	Менее 60%
5	Качество процесса мотивации	Высокое	Выше среднего	Среднее	Ниже среднего	Недопустимо низкое
6	Оценка уровня мотивации (по соответствию занимаемой должности)	Высокая	Средняя	Допустимая	Низкая	Недопустимая
7	Оценка процесса контроля (по формализованности и измеримости показателей)	Отличный	Хороший	Средний	Удовлетворительный	Неудовлетворительный
8	Оценка процесса контроля (по количеству отклонений, выявленных на разных стадиях контроля)	Отличный	Хороший	Средний	Удовлетворительный	Неудовлетворительный

¹ 100% заполненность ячеек управления – ситуация, когда у каждого руководителя в подчинении именно столько работников, сколько позволяет норма управляемости.

Продолжение таблицы

9	Оценка процесса контроля (по параметру внутренней прозрачности)	Отличный	Хороший	Средний	Удовлетворительный	Неудовлетворительный
10	Оценка координации (по достигаемому синергетическому эффекту)	Отличный	Хороший	Средний	Удовлетворительный	Неудовлетворительный
11	Оценка координации (по характеру реакции на изменение)	Отличный	Хороший	Средний	Удовлетворительный	Неудовлетворительный
12	Доля затрат на содержание АУП в себестоимости продукции	10% и менее	10-15%	15-20%	20-30%	Более 30%
13	Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) ²	8% и более	6-8%	4-6%	2-4%	Менее 2% (в т.ч. отрицательная)
14	Коэффициент текущей ликвидности	1,01-1,5	1,5-2,0	0,9-1,0	0,8-0,9	Более 2,0 или менее 0,8
15	Коэффициент автономии	0,25-0,5	0,5-0,7	0,7-0,9	0,15-0,25	0,9-1,0 или менее 0,15
16	Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов за год	20 и более	15-20	8-15	5-8	Менее 5
Итоговый балл		81-90	71-80	55-70	40-54	39 и менее

Каждый показатель, рассчитанный для конкретного предприятия, попадает в определенный диапазон, относящийся к одному из пяти классов. Соответственно этому попаданию по данному показателю начисляются баллы:

- 1 класс – 5 баллов;
- 2 класс – 4 балла;
- 3 класс – 3 балла;
- 4 класс – 2 балла;
- 5 класс – 1 балл.

Затем полученные баллы суммируются, а сумма показывает, к какому классу может быть отнесена система управления на данном предприятии.

Рассмотрим применение данной методики к конкретному предприятию сферы услуг (туристическое агентство, авиа- и железнодорожная касса). Данная организация функционирует в г. Казань и испытывает

¹ Этот и прочие общие экономические показатели приведены для предприятий сферы услуг.

определенные сложности на настоящем этапе своего развития, связанные не только с современными кризисными явлениями, но и с уровнем менеджмента в компании. Карта организации, составленная в соответствии с предложенной рейтинговой методикой оценки эффективности системы управления, представлена в таблице 2.

Таблица 2

Оценка системы управления предприятия сферы услуг

№	Показатель	Значение	Полученный балл				
			1	2	3	4	5
1	Точность оперативного плана	Допустимая			+		
2	Точность стратегического плана	Низкая		+			
3	Норма управляемости	5			+		
4	Заполненность ячеек управления	61%		+			
5	Качество процесса мотивации	Ниже среднего		+			
6	Оценка уровня мотивации (по соответствию занимаемой должности)	Недопустимая	+				
7	Оценка процесса контроля (по параметру формализуемых и измеримых показателей)	Отличный					+
8	Оценка процесса контроля (по параметру долей количества отклонений, выявленных на разных стадиях контроля)	Удовлетворительный		+			
9	Оценка процесса контроля (по параметру внутренней прозрачности)	Неудовлетворительный	+				
10	Оценка координации (по достигаемому синергетическому эффекту)	Неудовлетворительный	+				
11	Оценка координации (по характеру реакции на изменении)	Удовлетворительный		+			
12	Доля затрат на содержание АУП в себестоимости продукции	27%		+			
13	Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	3,7%		+			
14	Коэффициент текущей ликвидности	0,56		+			
15	Коэффициент автономии	0,1		+			
16	Оборачиваемость дебиторской задолженности	12			+		
ИТОГО		36	5 класс				

Как видим, предлагаемая рейтинговая оценка позволяет сделать выводы не только о текущем состоянии системы управления предприятием, но и определить наиболее актуальные направления совершенствования системы управления.

В рассматриваемом случае предприятию необходимо:

обратить пристальное внимание на систему мотивации сотрудников, так как оба параметра-характеристики находятся на низком уровне. Вероятнее всего, стандартная система мотивации деньгами либо не работает, либо не соблюдается работодателем;

- обратить внимание на систему контроля, единственным достоинством которой является формализуемость всех показателей. При этом явно видно, что на предприятии фактически нет упреждающего контроля, а внутренняя среда непрозрачна;
- нормализовать процесс координации, который на данный момент почти не реализуется, т.е. управленческие решения принимаются спонтанно;
- добиться заполненности ячеек управляемости — при нормальной норме управляемости ни одному из руководителей среднего звена не дают полагающегося ему объема полномочий;
- разработать стратегию организации, так как на сегодняшний день она практически не сформулирована, что проявляется в низком качестве стратегических планов;
- принять меры к повышению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, находящиеся на недопустимо низком уровне даже для такой динамичной отрасли, как сфера услуг.

Это первоочередные задачи, решение которых позволит привести систему управления в дееспособное состояние. Кроме того, при совершенствовании системы управления необходимо следить за сбалансированностью показателей, а не углубляться в совершенствование только одного направления, что можно также отслеживать, используя предложенную систему в процессе регулярного управленческого мониторинга.

Необходимо отметить, что автор понимает, что предложенная им система оценки мотивации достаточно сложна. В то же время, как отмечалось выше, мотивацию можно считать ключевой функцией управления в XXI веке, что оправдывает временные затраты на ее совершенствование. Анализ управленческих затрат предприятий с качественной системой управления, показывает, что они имеют следующую структуру:

- планирование — 25%;
- организация — 7%;
- мотивация — 55%;

- координация – 8%;
- контроль – 5%.

Автор также полагает, что при достижении предприятием достаточно высокого уровня менеджмента структура управленческих затрат должна быть также пронормирована, а соблюдение этой нормы также должно отслеживаться.

Таким образом, предложенная рейтинговая методика оценки эффективности системы управления позволяет не только количественно оценить качество системы управления, но и выявить те области управления, в отношении которых в первую очередь должны быть приняты меры по повышению эффективности.

Список использованной литературы

1. Друкер Питер Ф. Управление в обществе будущего: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007.
2. Ключевые модели менеджмента: методы и приемы управления, способствующие процветанию вашего бизнеса / Стивен Ван Хааве, Ваутер Ван Хааве, Франс Стивенс и др. М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2007.

А. Ф. Черненко,
доктор экономических наук, доцент ЧФ РАП

Е. В. Новикова,
преподаватель ЧФ РАП

Универсальный показатель платежеспособности

Прогнозирование деятельности предприятия неразрывно связано с выявлением тенденций его развития. Инструментами прогнозирования обычно служат мониторинг хозяйственных процессов и ретроспективный анализ экономических показателей. К наиболее существенным из них относятся показатели платежеспособности.

Методы оценки платежеспособности, представленные в литературе, а, следовательно, и совокупность показателей, определяемых при этом, очень разнообразны. Среди них наиболее многочисленна группа методов, которые используют сопоставление платежных средств предприятия с денежной оценкой его обязательств. Авторы данной статьи, проведя достаточно подробное исследование современных методов оценки платежеспособности [1], пришли к выводу, что, по крайней мере в настоящее время, данная группа методов имеет, по сравнению с другими, более веские логические и правовые основания для применения.

В свою очередь, среди множества методов оценки платежеспособности, авторы данной статьи считают наиболее обоснованным метод, использующий вариативную модель оценки платежеспособности [2, 3, 4]. Особенностями данного метода является расчет объема платежных средств с учетом оборачиваемости активов предприятия и соответствие сроков образования платежных средств срокам погашения обязательств, сформированных с высокой степенью детализации по

определенным правилам. Данный график погашения обязательств индивидуален для каждого конкретного предприятия, а также для каждого финансового года. Поэтому показатели, рассчитанные в рамках одного финансового года, будут несопоставимы с показателями, рассчитанными в рамках другого финансового года, если проводится внутрифирменный анализ платежеспособности. Аналогичная ситуация будет наблюдаться и при осуществлении межфирменного анализа.

В связи с этим возникает необходимость разработки комплексного показателя, позволяющего осуществлять межфирменную оценку и оценку динамики уровня платежеспособности от одного финансового года к другому. Авторы статьи предлагают определять этот показатель как среднее значение платежеспособности, рассчитанное определенным порядком, рассмотренным ниже.

Для разработки комплексного среднего показателя платежеспособности предлагается использовать метод наименьших квадратов. Его выбор связан с тем, что в результате расчетов будет получен не только определенный уровень платежеспособности, который сможет в дальнейшем служить объектом сравнительного анализа, но и средние темпы роста платежеспособности в течение исследуемого периода, сравнительный анализ которых также имеет немаловажное значение.

Может оказаться, что значение среднего комплексного показателя платежеспособности для исследуемых предприятий или периодов окажется одинаковым, однако, у одного объекта сравнения (предприятия или периода) будет наблюдаться тенденция снижения данного показателя, а у другого — его рост. Очевидно, что данная информация играет важную роль для формирования корректных выводов по результатам анализа, на основании которых будут приниматься соответствующие управленческие решения в области стратегии предприятия, направленной на поддержание или повышение соответствующего уровня платежеспособности. Если предприятие обладает необоснованно завышенным уровнем платежеспособности, то возможно принятие решений по его снижению, путем направления части наиболее ликвидных активов на определенные цели (например, вложение денежных средств в какие-либо инвестиционные проекты с целью расширения деятельности, повышения качества продукции, внедрения каких-либо инноваций для повышения конкурентоспособности организации).

Для определения среднего комплексного показателя платежеспособности в течение исследуемого периода (финансовый год) предлагается использовать следующую формулу (1).

$$K_{\text{comp}}(T_{mn}) = K_{0j} + \overline{\Delta K_n}, \quad (1)$$

где K_{comp} — средний комплексный показатель платежеспособности предприятия в рамках исследуемого финансового года; T_{mn} — показатель времени, в течение которого требуется найти средний комплексный уровень платежеспособности; m — количество единичных интервалов в рамках каждого из основных периодов, выделенных в рамках финансового года; n — количество основных периодов, выделенных в рамках финансового года; mn — общее количество единичных интервалов в рамках финансового года в целом; K_{0j} — величина коэффициента платежеспособности на начало исследуемого финансового года (известна на момент проведения сравнительного анализа); $\overline{\Delta K_n}$ — средний прирост уровня платежеспособности предприятия в течение финансового года.

Из формулы (1) следует, что для определения комплексного среднего показателя платежеспособности необходимо вывести формулу средних темпов роста уровня платежеспособности, используя метод наименьших квадратов. Данная формула будет определяться уравнением прямой

$$\overline{\Delta K_n}(T_{mn}) = aT_{mn} + b, \quad (2)$$

где $\overline{\Delta K_n}$ — средний показатель темпов роста платежеспособности предприятия в течение финансового года; T_{mn} — общее количество единичных интервалов времени в рамках финансового года, выбранного для расчета среднего комплексного показателя платежеспособности; a — показатель, определяющий скачкообразность темпа прироста уровня платежеспособности в рамках единичного интервала времени (является постоянной величиной для всего финансового года); b — показатель, характеризующий уровень платежеспособности на начало финансового года (является постоянной величиной для всего финансового года).

Таким образом, поскольку параметры a и b являются постоянными на всем протяжении исследуемого периода, то для определения комплексного показателя необходимо определить порядок их нахождения. С использованием метода наименьших квадратов получаем (формулы (3)–(4)).

$$b = \frac{n \sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \Delta K_j - \sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \sum_{j=1}^n \Delta K_j}{n \cdot \sum_{j=1}^n T_{mj}^2 - \left(\sum_{j=1}^n T_{mj} \right)^2}, \quad (3)$$

Данный показатель характеризует среднее значение темпов прироста коэффициента платежеспособности в рамках единичного интервала времени.

$$a = \overline{\Delta K_j} - b \cdot \overline{T_{mj}} = \overline{\Delta K_j} - \frac{n \cdot \sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \Delta K_j - \sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \sum_{j=1}^n \Delta K_j}{n \cdot \sum_{j=1}^n T_{mj}^2 - \left(\sum_{j=1}^n T_{mj} \right)^2} \cdot \overline{T_{mj}}. \quad (4)$$

Данный показатель характеризует величину коэффициента платежеспособности на начало финансового года при определении среднего уровня платежеспособности на весь финансовый год.

Подставляя в формулу (2) показатели (3)–(4), получим формулу среднего показателя темпов роста платежеспособности на весь исследуемый период:

$$\overline{\Delta K_n}(T_{mn}) = \overline{\Delta K_j} \cdot T_{mn} - \frac{n \cdot \sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \Delta K_j - \sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \sum_{j=1}^n \Delta K_j}{n \cdot \sum_{j=1}^n T_{mj}^2 - \left(\sum_{j=1}^n T_{mj} \right)^2} \cdot (\overline{T_{mj}} \cdot T_{mn} + 1). \quad (5)$$

Для формирования уравнения прямой, характеризующей средний уровень платежеспособности конкретного предприятия, требуется заполнить вспомогательную таблицу (табл. 1).

Таблица 1

Вспомогательная таблица для определения формулы среднего прироста уровня платежеспособности предприятия

Номер п/п	Прирост коэффициента, ΔK_j	Базовый временной интервал, T_{mj}	Среднее значение коэффициента, $\overline{\Delta K_j}$	Условное среднее значение периода, $\overline{\Delta T_{mj}}$	$T_{mj} \cdot \Delta K_j$	T_{mj}^2
1	2	3	4	5	6	7
1	$\Delta K_1 = K_{m1} - K_{01}$	T_{m1}	-	-	$T_{m1} \cdot \Delta K_1$	T_{m1}^2
2	$\Delta K_2 = K_{m2} - K_{02}$	T_{m2}	-	-	$T_{m2} \cdot \Delta K_2$	T_{m2}^2
...	-	-
n	$\Delta K_n = K_{mn} - K_{0n}$	T_{mn}	-	-	$T_{mn} \cdot \Delta K_n$	T_{mn}^2
	$\sum_{j=1}^n \Delta K_j$	$\sum_{j=1}^n T_{mj}$	$\overline{\Delta K_j} = \frac{\sum_{j=1}^n \Delta K_j}{n}$	$\overline{T_{mj}} = \frac{\sum_{j=1}^n T_{mj}}{n}$	$\sum_{j=1}^n T_{mj} \cdot \Delta K_j$	$\sum_{j=1}^n T_{mj}^2$

Для обобщения полученных в результате расчетов показателей – среднего уровня платежеспособности предприятия, среднего темпа роста – предлагается использовать таблицу 2.

Таблица 2

Сравнительная ведомость универсальных показателей платежеспособности № _____ (СВУП № 1)

Наименование предприятия _____

Расчетный период от « _____ » г. до « _____ » г.

Сравниваемые предприятия	№ строки	Показатели	Обозначения	Временная шкала			
				1	2	...	N*
Предприятие X	1	Значение показателя за предыдущий период	K_{0n}^X	K_{01}^X	K_{02}^X	...	K_{0n}^X
	2	Средний темп прироста показателя за период	$\overline{K_n^X}$	$\overline{K_1^X}$	$\overline{K_2^X}$...	$\overline{K_n^X}$
	3	Средний уровень платежеспособности за период (стр.1+стр.2)	$K_{comp,n}^X$	K_{comp1}^X	K_{comp2}^X	...	$K_{comp,n}^X$
Предприятие Y	4	Значение показателя за предыдущий период	K_{0n}^Y	K_{01}^Y	K_{02}^Y	...	K_{0n}^Y
	5	Средний темп прироста показателя за период	$\overline{K_n^Y}$	$\overline{K_1^Y}$	$\overline{K_2^Y}$...	$\overline{K_n^Y}$
	6	Средний уровень платежеспособности за период (стр.4+стр.5)	$K_{comp,n}^Y$	K_{comp1}^Y	K_{comp2}^Y	...	$K_{comp,n}^Y$

Примечание: *N – количество исследуемых финансовых лет.

Таким образом, схема формирования комплексного показателя и осуществление сравнительного анализа платежеспособности исследуемых периодов (и/или различных предприятий) и тем самым выявление общих тенденций изменения уровня платежеспособности будет выглядеть следующим образом (рис. 1).

В первую очередь, необходимо определить, какой вид сравнительного анализа будет осуществляться: межфирменный или внутрифирменный. Затем требуется обобщить информацию относительно показателей платежеспособности, рассчитываемых предприятием в рамках каждого исследуемого финансового года. Эти показатели будут являться основой для определения комплексного среднего показателя платежеспособности. Когда все данные собраны, можно приступить к их аналитической обработке.

Разработанный метод комплексной оценки вариативных показателей платежеспособности не ограничивается определением только среднего комплексного уровня платежеспособности, а позволяет также проследить тенденцию его изменения. Это обеспечивает руководство предприятия информацией для принятия обоснованных управленческих решений с учетом способности предприятия отвечать по своим обязательствам.



Рис. 1. Схема формирования информации, необходимой для осуществления сравнительного анализа платежеспособности

Список использованной литературы

1. Современные методы исследования платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Монография / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина, Е.В. Новикова. Челябинск: Изд-во ИИУМЦ «Образование», 2008. 194 с.
2. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия. Монография / А.Ф. Черненко, Н.Н. Ильшева, А.В. Башарина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 207 с.
3. Методические основы анализа платежеспособности организации с учетом оборачиваемости активов / А.Ф. Черненко // Финансы и кредит. 2006. № 11. С. 61–71.
4. Внутрифирменное планирование платежеспособности предприятия на основе вариативной модели / А.Ф. Черненко // Проблемы современной экономики. 2007. № 4 С. 135–139.

Часть III. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

М. Н. Дудин,
доцент кафедры Российской Академии предпринимательства

С. А. Шапиро,
кандидат экономических наук, доцент

Инновационные технологии в сфере управления образовательным процессом

Признание в Конституции РФ в качестве высшей ценности человека, его прав и свобод, в том числе, права на образование предполагает повышенное внимание правовой науки к вопросу реализации данного права в Российской Федерации в тех формах, которые наиболее приемлемы для ее системы образования.

В меморандуме о взаимодействии Российской Федерации и Организации Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (Москва, 25 июня 1993 года) говорится, что «Российская Федерация и ЮНЕСКО исходят из необходимости более активного использования потенциала социальных и гуманитарных наук для утверждения идеи мира в умах людей, углубления международного взаимопонимания; укрепления прав человека, преодоления всех форм дискриминации».

В 1998 году в г. Париже на Всемирной конференции ЮНЕСКО «Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры» была принята «Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры», в которой говорится, что, чем более диверсифицирована система высшего образования в государстве, тем выше характеризуются она новыми типами учебных заведений третьей ступени: государственных, частных и, среди прочих, некоммер-

ческих, которые должны располагать потенциалом для обеспечения «широкого многообразия возможностей в сфере образования и подготовки кадров, таких, как традиционные степени, краткосрочные курсы, обучение в течение неполного дня, гибкое расписание, модульные курсы, дистанционное обучение с соответствующей поддержкой и т.д.».

Студенты выбирают сегодня дистанционные программы все активнее, ведь дистанционное обучение обеспечивается на основе педагогически организованных информационных технологий. Этому вопросу было уделено внимание в российском образовании еще начиная с 1992 года, а с 1995 года вопрос дистанционного обучения предметно рассматривался в программах развития образования страны. Дистанционная форма обучения достаточно широко и плодотворно используется в развитых странах для подготовки специалистов высшей квалификации многих профессий, хотя это вовсе не значит, что российская система образования должна копировать международный опыт. Но изучить его, обдумать, применить в специфических условиях — важная задача. В этом плане приобретает огромное значение правовая регламентация дистанционного обучения, хотя еще в Аналитическом вестнике Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 1999 года дистанционное обучение не упоминается вообще¹.

Но уже в Аналитическом докладе Министерства образования Российской Федерации об основных итогах работы системы образования в 2002 году по реализации концепции модернизации российского образования на период до 2010 года отмечено, что «важным направлением развития системы СПО является внедрение новых образовательных технологий: личностно-ориентированного образования, и инновационных направлений в своей сфере — дистанционного образования, информационного, компьютерных и теле-коммуникационных технологий»².

Чему следует уделять самое пристальное внимание при организации дистанционного обучения? Разработке вопросов по безопасности жизнедеятельности, экологии при работе в помещениях дистанционного обучения, анализу возможных опасностей в помещениях дистан-

ционного обучения, обоснованию санитарно-гигиенических требований к помещениям дистанционного обучения, расчету освещенности помещений, расчету искусственного освещения, параметров вентиляции, нормированию шума и методам защиты и ряду других вопросов. Именно в этом плане исследование правовых основ дистанционного обучения в Российской Федерации приобретает особую актуальность.

Многие люди, страдающие физическими недугами, которые не позволяют им посещать занятия в реальных классах, пенсионеры и инвалиды с принятием закона о признании дистанционного обучения как базового — получили возможность с помощью использования дистанционных технологий получать профильное образование, не выходя из дома¹.

В настоящее время происходит бурный рост развития системы дистанционного обучения и переход к дистанционному обучению на основе современных компьютерных программ именуемых — тезаурами.

Среди различных задач, относящихся к области управления знаниями, особое место занимает управление знаниями в процессе обучения. Здесь важно, на наш взгляд, не столько накопление массивов информации, сколько способность учащегося к структуризации, систематизации, конструированию и усвоению знаний. Одним из эффективных механизмов, на основе которого можно моделировать эти процессы, выступает тезаурус основа современной программы — это система понятий и семантических отношений между ними определенной дисциплины.

Особенностью предложенного подхода является то, что современные компьютерные программы по дистанционному обучению с заданной функциональностью предлагают множество средств решения учебных задач на понятийном уровне, как для преподавателя, так и для учащегося. Базовой структурой здесь выступает ядро этой программы, на основе которой можно автоматически получать разные направления дистанционного обучения, различая семантические контексты понятий, рекурсивные цепочки связи понятий и другие структуры. Анализируя и сравнивая сгенерированные модели, появляется возможность определять, понимает ли учащийся материал и насколько глубоко, способен ли он к некоторому самостоятельному исследо-

¹ См.: О реализации права на образование в России // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. М., 1999. № 9 (97).

² Российское образование к 2001 году Аналитический обзор. М., 2002. Министерство образования Российской Федерации. Основные итоги работы системы образования в 2002 году по реализации концепции модернизации российского образования на период до 2010 года. Аналитический доклад. М., 2003.

¹ См.: Норенков И.П. Управление знаниями в информационно-образовательной среде // Электронный журнал Инженер. 2004.

ванию, умеет ли структурировать свои личные знания и т.д. Все это помогает ученику осмысленно подходить к изучению дисциплины, а преподавателю — оценивать не только уровень его знаний, но и характер мышления.

Широкое распространение дистанционного обучения в российской системе образования уже коснулось и школьников, так по сообщению губернатора Ленинградской области Валерия Сердюкова, во всех районах Ленинградской области в 2008 г. для обучения школьников по основным предметам будут активно использоваться дистанционные формы преподавания. Также серьезное внимание сегодня уделяется для обучения и переобучения преподавателей, которым предстоит работать в совершенно новых условиях.

Право каждого человека на образование утверждает Всеобщая декларация прав человека: «каждый человек имеет право на образование, ...высшее образование должно быть одинаково доступным для всех на основе способностей каждого» (ст. 26). В ст. 43 Конституции РФ также подтверждается, что «каждый имеет право на образование». Гарантии обеспечения прав граждан на получение образования закреплены Законом Российской Федерации «Об образовании», в соответствии с которым «право на образование является одним из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан». Одним из приоритетных принципов государственной политики в сфере образования является «общедоступность образования, адаптивность системы образования к уровням и особенностям развития и подготовки обучающихся, воспитанников» (ст. 2 закона Российской Федерации «Об образовании»).

В статье 32 закона РФ «Об образовании», посвященной компетенции и ответственности образовательного учреждения, дается определение дистанционных образовательных технологий: «Под дистанционные образовательные технологии понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационных и телекоммуникационных технологий при опосредованном (на расстоянии) или не полностью опосредованном взаимодействии обучающегося и педагогического работника». В этом контексте дистанционное обучение (далее — ДО) необходимо рассматривать не как альтернативу очной форме получения образования, но как ее дополнение, позволяющее оптимизировать учебный процесс за счет предоставления разным категориям граждан различных образовательных услуг, наиболее полно удовлетворяющих их потребности.

Исходя из анализа немногочисленных статей и чаще всего совокупности положений законов и словарных определений понятий и терминов, прежде всего, следует определить само понятие «дистанционное образование» (Distance education), которое трактуется следующим образом:

1. Целенаправленное и методически организованное руководство учебно-познавательной деятельностью лиц, находящихся на расстоянии от образовательного центра, осуществляемое посредством электронных и традиционных средств связи.

2. Процесс получения знаний, умений и навыков с помощью специализированной образовательной среды, основанной на использовании ИКТ, обеспечивающих обмен учебной информацией на расстоянии, и реализующей систему сопровождения и администрирования учебного процесса.

Исходя из этого, дистанционное обучение (ДО) Distant learning — обучение, при котором все или большая часть учебных процедур осуществляется с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий при территориальной разобщенности преподавателя и студентов.

Следующий очень важный термин — нормативно-правовое обеспечение ДО, это: нормативно-правовые документы Министерства образования РФ (лицензионные, аттестационные и аккредитационные нормы и правила, законодательные акты, стандарты, приказы, распоряжения и др.), а также локальные правовые акты тех организаций, которые осуществляющих ДО, регламентирующие подготовку и проведение образовательного процесса на основе дистанционных технологий обучения.

Таким образом, система ДО — образовательная система, обеспечивающая получение образования с помощью дистанционных технологий обучения, которая включает в себя кадровый состав администрации и технических специалистов, профессорско-преподавательский состав, учебные материалы и продукты, методики обучения.

В доктрине информационной безопасности Российской Федерации выделяются четыре основные составляющие национальных интересов Российской Федерации в информационной сфере.

На наш взгляд, одна из наиболее важных составляющих национальных интересов РФ в данной сфере включает в себя соблюдение конституционных прав и свобод человека и гражданина (обучающихся во всех типах и видах образовательных учреждений, в том числе) в области получения информации и пользования ею, обеспечение ду-

ховного обновления России, сохранение и укрепление нравственных ценностей общества, традиций патриотизма и гуманизма, культурного и научного потенциала страны.

Образовательное учреждение Центр дистанционного обучения (Центр дистанционного образования) — отдельное подразделение, представительство или филиал учреждения системы ДО, осуществляющее организацию образовательного процесса.

«Центр дистанционного образования» — если анализировать российскую образовательную действительность, — термин, приобретший несколько иное значение. Например, Приказом Министерства общего и профессионального образования Российской Федерации от 28 апреля 1997 г. № 816 в соответствии с Постановлением Государственного комитета Российской Федерации по высшему образованию от 31 мая 1995 г. № 6 «О состоянии и перспективах создания единой системы дистанционного образования в России» в целях дальнейшего повышения уровня образования по естественно-научным дисциплинам и химической технологии, обеспечения внедрения новых информационных технологий в учебный процесс был создан на базе Московского педагогического государственного университета и Московской государственной академии тонкой химической технологии им. М.В. Ломоносова межвузовский центр дистанционного образования по естественно-научным дисциплинам и химической технологии как часть единой системы дистанционного образования. Основные направления деятельности межвузовского центра дистанционного образования определялись как создание специализированной информационно-образовательной среды. Специализация данного вида образовательной среды должна была позволить на современном уровне решить проблемы как довузовской подготовки школьников Российской Федерации, так и многих видов тестирования, не надуманных, а реально необходимых в российской образовательной действительности тестирования выпускников общеобразовательных учреждений Российской Федерации, граждан зарубежных стран по русскому языку. Решение проблем получения высшего образования для лиц, имеющих среднее и среднее специальное образование, получения второго высшего образования для лиц, имеющих высшее образование; получения дополнительного образования значительно расширяет возможности получения образования и реализацию проблемы выбора формы обучения. Такие направления деятельности межвузовского центра дистанционного образования, как создание специальных учебных пособий для системы дистанционного образования в электронной версии и твердых копиях, создание электронных библиотек, специализированной

системы тестов контроля качества образования, несомненно, необходимы в период, прежде всего, становления новых форм и методов обучения, новых технологий обучения. Иной вид центров — региональные центры модульного обучения, которые были созданы уже в 2002 году, по информации Министерства образования Российской Федерации отраженной в аналитическом докладе «Основные итоги работы системы образования по реализации концепции модернизации российского образования на период до 2010 года»¹.

Дистанционное обучение принято разделять на две основные категории. При первой модели студенты и преподаватели общаются в реальном времени через виртуальные аудитории, используя сочетание различных методов передачи информации. При второй модели сам студент определяет темп обучения, имея выбор между различными носителями информации.

В 2002 году был завершен эксперимент в области дистанционного обучения и с учетом его результатов были проведены коллегия Минобразования России «Об итогах эксперимента в области дистанционного обучения и перспективах развития дистанционных образовательных технологий» (26.06.2002) и Всероссийская научно-практическая конференция «Открытое и дистанционное образование в России: накопленный опыт и перспективы развития профессионального образования» (сентябрь 2002). Планом действий Минобразования России по реализации Концепции модернизации российского образования на период до 2010 г. было предусмотрено активное использование технологий открытого образования².

Рассмотрим в качестве примера систему обучения студентов по дистанционной форме обучения в Российской Академии предпринимательства по специальности 080505.65 — «Управление персоналом», предоставляющую возможность получить уникальную и очень престижную профессию — менеджер по управлению персоналом.

Уникальность данной специальности состоит в том, что она применима во всех сферах деятельности, на предприятиях любой организационно-правовой формы или формы собственности.

¹ Бюллетень Минобразования РФ. 2003. № 10. Итоги работы системы образования в 2002 году по реализации концепции модернизации российского образования на период до 2010 года. Аналитический доклад. М., 2003.

² Основные итоги работы системы образования в 2002 году по реализации концепции модернизации российского образования на период до 2010 года. Аналитический доклад. М., 2003.

Контингент учащихся или целевая аудитория – это, как правило, люди, работающие по данной специальности, имеющие практический опыт работы по данному направлению менеджмента, но не обладающие универсальными знаниями в этой области.

Для того чтобы стать успешным менеджером по персоналу необходимо получить высшее образование. И получить его без отрыва от производства можно именно путем обучения по дистанционной форме.

Она нацелена на тех людей, которые хотят получить высшее образование, но не могут учиться по другой форме, например, в группе выходного дня в силу чрезмерной занятости, либо по удаленности местожительства. Данная форма обучения предоставляет возможность получения полноценного так называемого «столичного» образования и жителям других регионов нашей страны, и даже проживающим за рубежом. В частности, в нашей Академии, по данной форме обучения, занимаются жители городов Владимира, Саратова, Ташкента и даже Хургады (Египет). Рассмотрим, каким образом происходит процесс обучения:

Каждый студент, поступивший на данную форму обучения, получает доступ в специальную программу «Student-online»¹, в которой, в соответствии с выбранной специальностью, а также с учетом перезачета дисциплин, пройденных в период получения первого высшего образования для каждого студента формируется индивидуальный учебный план.

Каждый изучаемый предмет представляет собой, по сути, виртуальный учебник. Это авторский курс, который создает преподаватель, ведущий конкретный предмет в ВУЗе. Разумеется все курсы разные. Курсы по общепрофессиональным и гуманитарным дисциплинам, такие как «Экономико-математические модели» или «Правоведение», носят более теоретический характер. Специализированные дисциплины, такие как, «Мотивация трудовой деятельности» или «Организационное поведение», наряду с необходимыми теоретическими материалами, соответствующими стандарту образования включают в себя и описание различных конкретных ситуаций из хозяйственной практики, и материалы исследований, проводимых в компаниях консультантами, которые позволяют студентам получить более реальное представление о будущей профессии и, кроме того, получить ответы на большинство задаваемых преподавателю вопросов, касающихся прак-

тических вопросов. В данном случае преподаватель анализирует и обобщает опыт общения со студентами других форм обучения (в первую очередь ГВД, поскольку там обучается такой же, по уровню образования, контингент студентов).

Основным условием успешного обучения каждого студента по данной форме является его самодисциплина и организованность. Студент в начале семестра получает календарные планы по каждому предмету, в которых преподаватель, создатель курса, являющийся тьютором, рекомендует, в какие сроки студент должен изучить лекционный материал, выполнить практические задания и контрольные вопросы. Однако, реальные сроки выполнения заданий, студент устанавливает себе сам. И в этом кроется как достоинство данной формы для организованных и обязательных людей, умеющих планировать свое время, так и недостаток для тех, кто не умеет этого делать. Первоначально, многие считают, что они пройдут материалы учебного семестра за более короткие сроки, и таким образом, сократят общий срок обучения. Действительно, такая возможность есть, но в процессе обучения жизнь вносит свои коррективы (смена работы, заболевания, семейные обстоятельства) и это приводит к тому, что учебный план не выполняется вовремя, появляются академические задолженности. Лишь 30% обучающихся укладываются в установленные сроки и сдают сессию вовремя. Такая ситуация наблюдается в большинстве учебных заведений, предлагающих дистанционную форму обучения. А ведь студенты, о которых мы говорим – это не вчерашние школьники, а взрослые люди, часть из которых имеет первое высшее образование, занимающие менеджерские должности, которые в подобных случаях, связанных с непосредственной деятельностью, строго спрашивают со своих подчиненных за подобное нерадение. А в учебных делах, сами оказываются в таком положении. Таково свойство человеческой психологии. Это по существу основной недостаток дистанционной формы обучения, но ведь люди, которые решают учиться, таким образом, делают сознательный выбор и имеют альтернативы. Поэтому необходимо контролировать получаемые студентами знания, так как, к сожалению, мы не можем предоставить процесс обучения им самим. Несмотря на проводимый нами индивидуальный подход к каждому студенту, приходится следить за их процессом обучения. В первую очередь это происходит путем рассылки системой дистанционного обучения «Персональный учитель» специальных автоматических сообщений о запаздывании ими в изучении того или иного материала в соответствии с календарным планом.

¹ www.academium.ru

С точки зрения преподавателя основными преимуществами данной формы обучения являются снижение «горловой» нагрузки, которая нередко приводит к профессиональным заболеваниям и даже потере голоса, и, кроме того, свободный выбор места и времени осуществления тьюторских функций. Поскольку для этого не требуется приезжать в институт. Преподаватель может проверять присланные ему на проверку контрольные работы, рефераты, курсовые проекты и отвечать на заданные вопросы в любое время и там, где у него есть доступ в Интернет. Исключение составляют те случаи, когда студенты хотят получить очную консультацию, если вопросы требуют непосредственной встречи между обучающими и обучаемыми и сдать экзамен, так как экзамены в соответствии с правилами, установленными министерством образования и науки РФ сдаются лично, в отличие от зачетов, которые допускаются сдавать дистанционно, путем выполнения тех или иных контрольных заданий.

С точки зрения студента курс должен быть интересным и насыщенным, поэтому мы стараемся привлекать к созданию учебных курсов, особенно специализированных, тех преподавателей, которые имеют практические навыки работы в современных компаниях, проводят исследования на предприятиях, являются бизнес-консультантами, так как они могут привести в своих лекционных курсах живые примеры из хозяйственной практики, результаты диагностических исследований и т.д.

Мы стараемся, чтобы курсы, созданные нашими преподавателями были написаны легким стилем, удобным для чтения, особенно на экране монитора. Кроме того, текст не должен быть сухим, он содержит в себе многочисленные рисунки, диаграммы, графики. Большое значение имеют тесты, которые обязательно есть в каждой теме, чтобы придать изучаемому материалу, в некоторой степени, игровой характер, практические задания, ситуационные игры.

Проиллюстрируем это на примерах.

Практическое задание из курса «Мотивация трудовой деятельности»

«Составить анкету для изучения потребностей работников в своей организации на базе теории А. Маслоу, используя реальные факторы мотивации и стимулирования, имеющие место в практике работы обучающегося».

Выполняя это задание, студент должен не просто собрать теоретические материалы, а спроецировать полученные знания на себя и

своей трудовой коллектив, проявить самостоятельное мышление, структурировать свой практический опыт.

В качестве игровой ситуации студентам в курсе «Управление персоналом» предлагается пройти Тест Томаса, направленный на определение стиля поведения в конфликте. Отвечая на вопросы теста, человек определяет к какому типу он относится («акула», «сова», «лиса», «черепашка», «мишка»). Это полезный в практическом плане тест, в то же время, несущий в себе игровые функции, позволяющие студенту несколько расслабиться.

В процессе любого обучения важным фактором возможность социального общения, что является важным фактором в межличностных отношениях. При дистанционной форме такая возможность межличностных коммуникаций предоставляется студентам через академический форум, где они могут обсуждать вопросы учебного процесса, делиться мнениями по разным вопросам, общаться по личным делам. Далее, те из них кто находит общие интересы, связываются между собой с помощью электронной почты, ICQ, и других средств электронного общения.

Такие же формы общения возможны между студентами и преподавателями, для осуществления консультаций. При этом со стороны деканата осуществляется контроль за коммуникациями студентов и преподавателей, так как независимо от формы общения и те, и другие присылают вопросы и ответы, в рамках изучаемого учебного материала на e-mail отделения дистанционного обучения.

Таким образом, можно с полным правом отметить, что внедрение дистанционных технологий в современную систему российского образования отвечает реалиям XXI века и является инновационным прорывом в сфере управления образовательным процессом.

Н. В. Лясников,
кандидат социологических наук, доцент

Потребительское поведение как фактор обеспечения стратегической устойчивости предприятия

Современные тенденции глобализации бизнеса, развития международной конкуренции, телекоммуникаций и Интернета и другие формирующиеся особенности новой экономики в современной России обуславливают необходимость пересмотра взглядов отечественного менеджмента на проблемы эффективного управления предприятиями, их стратегической устойчивости в направлении обеспечения адекватности применяемых методов и инструментов принципам современной управленческой парадигмы путем непрерывного изучения динамически изменяющейся внешней среда. Без разработки соответствующей концепции эффективного менеджмента, в которой должны быть рассмотрены конкретные научно-практические подходы к реальному преодолению несоответствий сложившейся российской модели управления требованиям новой экономики, невозможно решить задачу обеспечения конкурентоспособности российских предприятий в условиях требований инновационного развития.

Возрастание динамичности и неопределенности внешней среды существенно повышают уровень требований к системам управления, менеджменту развитием промышленных предприятий. Устойчивость и целостность организационной системы сохраняются в долгосрочном периоде при достаточной гибкости субъекта управления и сбалансированности альтернатив стратегий его развития. Стратегическая устойчивость современного предприятия обеспечивается реализацией комплекса управленческих решений направленных на создание, развитие

и долгосрочное сохранение конкурентного преимущества на динамичном рынке потребителей, в условиях ускоряющегося научно-технического развития.

Между тем в настоящее время в современном менеджменте уделяется недостаточное внимание изучению особенностей управления потребительским поведением, как на операционном, так и на стратегическом уровне, что в значительной степени снижает эффективность функционирования предприятий, обеспечения его устойчивости. Существует объективная необходимость создания методических основ анализа механизмов поведения потребителей как в области их реального, повседневного поведения, так в его прогнозируемом периоде. Если менеджменту удастся создать реальные механизмы учета и управления потребительским поведением потребителя поддерживающие экономическую и организационную стратегию, то возникают необходимые и достаточные предпосылки к обеспечению устойчивого развития предприятия. В производственной деятельности каждого предприятия в процессе прохождения его жизненных циклах возникают критические противоречия удовлетворенности потребителей (внешней среды) со стратегией предприятия, и в этом случае повышается неопределенность деятельности и предприятие переходит на уровень нестабильности, неустойчивости. Они могут носить как кратковременный, так продолжительный характер. Таким образом, поведение потребителей, тенденции его изменения выступают важной составляющей частью внешней среды предприятия, что необходимо учитывать в разработке систем управления, в формировании стратегии предприятия.

Развитие эффективного менеджмента на отечественных промышленных предприятиях имеет первостепенное значение среди факторов и условий, обеспечивающих экономический рост. Разработка современной методологической концепции эффективного менеджмента способна обеспечить позитивное развитие российских предприятий. Увеличение вклада качественной составляющей экономического роста на основе внедрения в практику работы промышленных предприятий инструментов эффективного управления становится актуальной задачей, поскольку применение эффективных управленческих инструментов является в настоящее время важным фактором развития любой организации.

Потребность в решении сложных и разнообразных проблем становления и развития эффективного менеджмента на отечественных промышленных предприятиях определяет научно-теоретическую актуальность и практическую значимость подобных исследований.

Потребление — это деятельность на приобретение и использование различных продуктов и услуг, а также идей, образов. Поведение потребителей можно определить как целенаправленную, организованную и мотивированную деятельность как в процессе подготовки и принятия решения, так и в процессе обретения, потребления и избавления от продуктов, товаров, услуг, идей. То есть потребительское поведение включает не только изучение локального уровня принятия решения, но анализ факторов его определяющих. В соответствии с общепринятой классификацией принято выделять в этом анализе воздействие внешних и внутренних факторов.

К определяющим внешним факторам относится воздействие на потребительское поведение через компоненты социально-экономического окружения: политические, идеологические; производственные; уровень развития научно-технического развития; конкурентная среда; рекламная и маркетинговая политика предприятий; общественное мнение; культура; групповые ценности; референтные группы; семья; домохозяйство и пр.

К внутренним факторам, влияющими на потребительское поведение необходимо отнести личностные характеристики присущие потребителю как социальному индивиду: уровень восприятия, способность к обучению, интеллект, система мотивов, эмоции и т.п.

Потребительски-ориентированная организации концентрирует свою менеджерскую деятельность на выявление потребностей и на реализации этих потребностей так, что бы эффективно достигать поставленных целей. В таких организациях и организационная культура, и имидж организации обеспечивает значимое конкурентное преимущество.

Синергетическое единство организационной культуры и имиджа организации образует такое гармоническое состояние организации как дизайн менеджмента. Это понятие необходимо операционализировать в следующих индикаторах:

В самой системе управления внутри предприятия также происходит перераспределение полномочий внутри структурных подразделений. Из ответственности каждого нижестоящего перед вышестоящим уровнем иерархии (классическая модель менеджмента) происходит переориентация каждого звена на удовлетворение потребностей с выделением их степени ответственности, а также обеспечению эффективной деятельности предприятия.

Одной из характерных особенностей такого типа предприятий усиливающая их конкурентоспособность на рынке, является тенден-

ция децентрализации полномочий в целях обеспечения динамичной адаптивности. Наделение полномочий принятия автономных решений низовых уровней иерархии управления увеличивает эффективность как скорости, так и качества запросов потребителей.

В последние годы за рубежом возникла специальная теория, новая дисциплина — *поведение потребителей*. Родоначальником этой молодой науки считается Джеймс Ф. Энжел, начавший свои исследования в начале шестидесятых годов¹. Появились труды и отечественных авторов, например, В.И. Ильина².

На приводимой ниже схеме показаны структура личности потребителя, психологическое взаимодействие продавца и покупателя и факторы, влияющие на поведение потребителя на рынках товаров и услуг.

Эффективные стратегии требуют, чтобы был организован мониторинг интерпретации внешней среды и изменений, которые могут произойти в будущем. Следует отметить, что структура потребительских рынков постоянно меняется. Рынки имеют четыре главных компонента: а) *люди и их потребности*; б) *возможности совершения покупки*; в) *желание купить*; в) *полномочия купить*³.

Люди являются основой анализа поведения потребителей. В связи с этим необходимо использовать данные демографии — рождаемость, структура семьи, возраст, дети, продолжительность жизни, миграция, а также данные географии.

Важную роль в изучении поведения играет социокультурный анализ рынков и населения.

Таким образом, на поведение потребителей влияет множество факторов, поэтому необходимы многофакторные модели для описания и анализа этого сложного явления.

В основе управления удовлетворенностью потребителей лежит известный принцип «если можешь замерять — значит, можешь и управлять». Замеры и мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товара основаны на анализе информации о мнениях и поведении потребителей и определяются стандартом ISO 9004:2000, который определяет требования к качеству товара и формирует основу сертификации предприятий, что является гарантией качества для потребителей. Таким

¹ Энжел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб., 1999. 768 с.

² Ильин В.И. Поведение потребителей. Краткий курс. СПб., 2000.

³ Druker Peter F. The Practice of Management. New York, 1954. P. 34.

образом, стандарт способствует движению организаций в направлении непрерывного улучшения для достижения «нуля дефектов».

Вышедший в декабре 2000 года стандарт ИСО 9001:2000 требует, чтобы организация имела эффективную систему отслеживания мнений потребителей. Статистика удовлетворенности потребителя, обладающая хорошей выборкой и периодически обновляемая, — отличный способ прогнозирования устойчивости предприятия. Если потребитель доволен, то прибыли предприятия будут расти. Неудовлетворенный потребитель (как физическое, так и юридическое лицо) — предвестник будущего финансового кризиса. Что мы, к сожалению, сейчас и наблюдаем. Каждое предприятие старается не только быть, но постоянно показывать потребителям свою «нужность» и полезность.

Удовлетворенность потребителя лежит в основе двух подходов к понятию качества. Первый состоит в том, что качество определяется степенью расхождения между ожиданиями потребителей и их восприятием продукции. При такой точке зрения на качество провозглашается, что если вы превзошли ожидания потребителей, то у вас хорошее качество. При втором подходе качество рассматривается как степень соответствия стандарту или спецификации. Раз проект утвержден, то качество есть та степень, с которой обеспечивается соответствие этому проекту поставляемого потребителю конечного продукта. Удовлетворенность потребителя связана с контролем качества поставляемой продукции и услуг. Таков был подход в старом стандарте ИСО 9000, и с этим связаны его недостатки. В нем упускался из виду тот факт, что продукция может быть превосходно произведена, но в то же время может не удовлетворять нужды потребителя, более того, может не выдерживать конкуренции.

Изучение удовлетворенности потребителя может быть связано не только с опросами. Стоит также обратить внимание на данные, полученные от альтернативных видов связи производителя с потребителем. Например, информация от торговых работников и данные о продажах, жалобах и благоприятных отзывах, возвратах, отказах и т.п., о проведении обслуживания или текущего ремонта и о заявках на гарантийный ремонт. Эти данные не обязательно должны быть обширными, тем не менее при правильном использовании, они могут способствовать построению целостной картины обратной связи с потребителем.

В стандарте ИСО 9001:2000 очень ясно сказано, что главной целью системы управления качеством является обеспечение того, чтобы организация производила товары и (или) оказывала услуги, удовлетворяющие потребителя.

Некоторые компании рассчитывают показатели оценки финансовой эффективности предприятия относительно уровня удовлетворенности потребителя. Компания IBM рассчитала, что 1% роста коэффициента удовлетворенности их потребителя приносит 500 млн. долл. от дополнительных продаж в течение следующих пяти лет.

В стандарте ИСО 9001:2000 потребитель рассматривается как главный объект основанной на процессах системы управления качеством. Раздел 2 стандарта ИСО 9001:2000 охватывает основы системы управления качеством, а в разделе 2.1 приведена логика построения системы управления качеством. Этот взгляд находит свое подтверждение в стандарте ИСО 9000:2000, где в пункте 3.1.4 следующим образом определяется «удовлетворенность потребителя»:

«Восприятие потребителем той степени, в которой выполняются его запросы. Примечание 1: Жалобы потребителя являются общим показателем низкой его удовлетворенности, однако их отсутствие не обязательно означает высокий уровень удовлетворенности потребителя».

В результате изучения проблем предприятий, связанных с неудовлетворением любых требований потребителей, их дифференциации и расстановки приоритетности планируется разработать общий подход к учету и оценке удовлетворенности потребителей. Данный подход планируется предлагать к внедрению в действующие системы менеджмента качества (СМК) на предприятиях и фирмах для повышения эффективности как самих СМК так и технологий сбыта и реализации продукции.



Рис. 1. Составляющие склонности (приверженности) потребителей

Потенциальные финансовые выгоды компании от увеличения количества удовлетворенных потребителей часто оказываются весьма значительными. Чем выше удовлетворенность покупателя продукцией компании, тем он охотнее будет ее повторно приобретать.

Количественная оценка тех экономических выгод, которые может извлечь для себя фирма в результате повышения уровня удовлетворенности потребителей ее товарами или услугами, позволяет обосновать необходимые усовершенствования в этой области. Предприятия, применяющие предлагаемый подход, должны уметь видеть долговременные перспективы. Экономические выгоды они сумеют получить только тогда, когда их покупатели будут повторно приобретать их товары и услуги. Будущие финансовые выгоды должны быть приведены к текущему масштабу цен, чтобы выгоды и соответствующие инвестиции были сопоставимы при определении разницы между ними. При этом следует руководствоваться принципами инженерной экономики, нацеленными на сравнение сопоставимых величин. Таким образом, должны сравниваться между собой величины требуемых инвестиций с ожидаемыми прибылями или финансовыми выгодами от повышения удовлетворенности потребителей. Предлагаемый подход будет дополнять традиционные экономические методы анализом, ориентированным на потребителя, и находится в рамках общей тенденции обеспечения непрерывного совершенствования, присутствующей во многих компаниях.

Стандарт ISO 9004:2000 по сертификации предприятий в качестве одного из показателей эффективности системы управления качеством предписывает проведение обязательного мониторинга удовлетворенности собственных потребителей (клиентов, заказчиков, покупателей). В качестве средства для получения объективных результатов такого мониторинга и их использования с целью внесения улучшений в систему управления качеством, используются маркетинговые исследования.

Ориентация на потребителя — это правило соответствующего поведения организаций на конкурентных рынках, где действуют осведомленные покупатели. На конкурентных рынках необходимо держаться ближе к покупателю, так как соперничество способно изменить ситуацию на поле битвы, иными словами придерживаться концепции маркетинга.

Ориентация на потребителей означает не только то, что мы должны идти в ногу с их потребностями, но и «оживлять» им «в угоду» все функции бизнеса: маркетинг, производство, научные исследования, системы привлечения потребителей, их мотивацию, что и является не деле маркетинговой ориентацией организации.

Удовлетворенность — это чувство, испытываемое лишь после покупки и использования товара. При этом товар или марку компании воспринимают не изолированно, а в сравнении с реальной или воображаемой продукцией/услугами, которыми их можно заменить. Концепция ориентации на потребителей рассматривается как соответствие или превышение их ожиданий, а ожидания зависят от предлагаемого на рынке выбора. Превысив ожидания потребителей в цене и качестве, можно рассчитывать, что потребители будут возвращаться в организацию.

В связи с тем, что предпочтения потребителя основаны на значимых для него различиях между конкурентными предложениями, ожидания потребителя внутренне связаны с тем:

- что предлагают конкуренты (известные или потенциальные);
- что было обещано;
- что представляется разумным исходя из прошлого или сходного опыта;
- каков убыток в зависимости от цены и затрат умственных и физических усилий.

В соответствии с моделью Н. Кано (Noriaki Kano)¹, существует три уровня удовлетворенности (рис. 2):

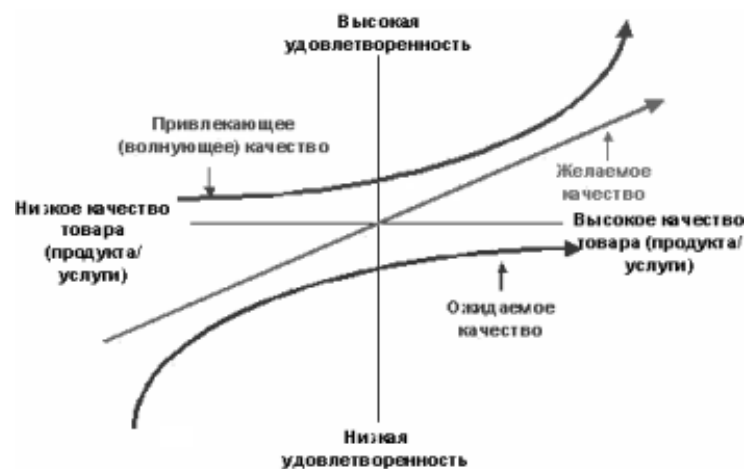


Рис. 2. Три уровня удовлетворенности по Н. Кано

¹ http://www.l2manage.com/methods_kano_customer_satisfaction_model.html

Для решения о соответствии/превышении ожиданий потребителей, их следует сравнивать с удовлетворением их желаний. Уровень ожиданий потребителя — это уровень осуществимости его представлений, тогда как уровень желаний — это уровень идеальных ощущений, т.е. идеальный ориентир потребителя.

Модель удовлетворенности потребителей Н. Кано — это качественный метод из области менеджмента и маркетинга, который можно использовать для измерения.

Модель Кано различает шесть видов факторов удовлетворенности, первые три из которых реально влияют на удовлетворенность клиента:

1. Базовые факторы (ожидаемые). Минимальные требования, вызывающие неудовлетворенность в случае их отсутствия, но не создающие удовлетворенности сами по себе. Клиенты считают их само собой разумеющимися и обязательными.

2. Волнующие факторы (воздействующие). Факторы, повышающие удовлетворенность потребителя при их наличии, но не влекущие недовольства в случае их отсутствия. Они являются сюрпризом для покупателя и вызывают «восхищение». Их использование поможет компании выгодно выделиться среди конкурентов.

3. Основные факторы (желаемые). Данные параметры вызывают удовлетворенность, если они выполнены качественно, или влекут разочарование, если качество их выполнения низкое. При этом соотношение исполнения и удовлетворенности прямое и симметричное. Обычно эти параметры связаны с явными потребностями и желаниями клиентов, и компаниям важно быть конкурентоспособными в данном вопросе.

Три дополнительных параметра, упоминаемые Кано, это:

4. Косвенные параметры. Клиентов не волнуют данные характеристики.

5. Параметры «под вопросом». Точно не известно, необходим ли каждый из них клиенту.

6. Изменяемые параметры. Потребитель ожидает изменения данных характеристик товара.

Использование модели

Помимо прямого использования в менеджменте и маркетинге, Kurt Matzler, Matthias Fuchs и Astrid Schubert¹ с удивлением обнаружили, что модель Кано подходит и для описания удовлетворенности сотрудников. Поскольку те воспринимались как «внутренние» потребители.

¹ Patterns in Management Research: An Analysis of US American, European and German Approaches K. Matzler, B. Renzl. 2003.

Шаги при использовании модели удовлетворенности. Процесс

Кано разработал вопросник для определения как базовых, так и дополнительных параметров.

1. Для каждой характеристики продукта формулировалась пара вопросов, при ответе на каждый из которых клиент мог выбрать один из пяти различных вариантов.

2. Первый вопрос определял реакцию потребителя в случае обладания продуктом необходимой характеристикой.

3. Вторым вопросом определял реакцию на случай отсутствия данной характеристики.

4. Объединением ответов все признаки классифицировались по шести факторам.

Нужно отметить то, что в последнее десятилетие экономисты стали все активнее интересоваться поведенческими и психологическими детерминантами социального поведения потребителей.

В последнее время в зарубежной теории маркетинга появился термин «новая конкуренция», который включает в себя понятие «неценовые факторы». Последнее означает, что качество товара рассматривается в первую очередь с точки зрения будущих потребителей, а не вытекает из технологии или возможностей производителя¹. Дж. Пилдич пишет: «Некоторые до сих пор уверены, что залогом конкурентоспособности служат низкие цены. Будь это так, нам почти не на что было бы надеяться... Но к счастью, низкие цены — не выход из положения. При этом мы вовсе не отрицаем, что ценообразование является чувствительным орудием бизнеса... Но факт остается фактом, что сегодня люди без разбора покупают все, что, по их мнению, удовлетворяет их нужды. И при этом не всегда самое дешевое»². На наш взгляд, автор очень точно отметил, что поведение покупателей на рынке товаров и услуг определяется не только ценами и доходами. Дж. Пилдич делает вывод, что фирмы должны изучать, что же нужно людям, но менее пятой части обследованных фирм выделяют какие-либо средства на опросы покупателей. В большинстве случаев неудачи в торговле связаны с незнанием потребностей покупателей. Производители должны быть помешаны на клиентах. «Если вы ставите своей целью концентрировать свое внимание на клиентах, без исследований рынка не обойтись»³.

¹ Пилдич Дж. Путь к покупателю. М., 1991. С. 9.

² Там же, С. 43.

³ Там же, С. 78.

Устойчивость предприятия определяется, прежде всего, устойчивым удовлетворением потребностей и выстраивания долгосрочного потребительского поведения.

Удовлетворение потребностей — это удовлетворение локальных запросов, нужды в каких-либо товарах, услугах, идеях. На наш взгляд — потребительское поведение в отличии процесса удовлетворения потребностей обладает большей осознанностью направленностью и организованностью. В конструкции поведения кроме самих потребностей значимым фактором являются мотивы, ценности. Причем не только личностные, индивидуальные, но и групповые, социальные.

Потребительски-ориентированная организации концентрирует свою менеджерскую деятельность на выявление потребностей и на реализации этих потребностей так, что бы эффективно достигать поставленных целей. В таких организациях и организационная культура, и имидж организации обеспечивает значимое конкурентное преимущество.

Синергетическое единство организационной культуры и имиджа организации образует такое гармоническое состояние организации как дизайн менеджмента. Это понятие необходимо операционализировать в следующих индикаторах:

В самой системе управления внутри предприятия также происходит перераспределение полномочий внутри структурных подразделений. Из ответственности каждого нижестоящего перед вышестоящем уровнем иерархии (классическая модель менеджмента) происходит переориентация каждого звена на удовлетворение потребностей с выделением их степени ответственности, а также обеспечению эффективной деятельности предприятия.

Одной из характерных особенностей такого типа предприятий усиливающая их конкурентноспособность на рынке, является тенденция децентрализации полномочий в целях обеспечения динамичной адаптивности. Наделение полномочий принятия автономных решений низовых уровней иерархии управления увеличивает эффективность как скорости, так и качества запросов потребителей.

Принятие эффективных решений в сфере управления устойчивостью предприятия возможно не только на основе концепции управления потребительским поведением. Это означает, что в условиях современной России необходима теоретико-методологическая проработка выбора наиболее целесообразных путей и методов развития конкурентоспособности предпринимательских структур, учитывающих внешние условия. Современный менеджмент должен в полной

мере использовать интеллектуальный капитал и инновационную инфраструктуру: развивать корпоративную и организационную культуру, бренд-менеджмент, вкладывать инвестиции в инновационную деятельность компаний. Необходим менеджмент, основанный на изучении и учете динамики потребительского поведения.

Поэтому необходимо последовательно выявлять и воздействовать на поведение потребителей с целью создания необходимых конкурентных преимуществ предпринимательских структур и максимальной реализации их потенциала.

Список использованной литературы

1. Энжел Д.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб., 1999.
2. Ильин В.И. Поведение потребителей. Краткий курс. СПб., 2006.
3. www.traectoria.ru/doc/standartISO.pdf
4. Patterns in Management Research: An Analysis of US American, European and German Approaches K. Matzler, B. Renzl. 2003.
5. Пилдич Дж. Путь к покупателю. М., 1991.
6. www.12manage.com/methods_kano_customer_satisfaction_model.html
7. Druker Peter F. The Practice of Management. New York, 1954. P. 34.

Л. П. Гусак,
зам. директора Альметьевского филиала
Академии управления «ТИСБИ»

Некоторые особенности образовательной услуги высшего образования как потребительского товара

Качественное образование является основой обеспечения конкурентоспособности государства; многочисленные исследования доказали, что снижение качества и уровня образования в стране в течение 15–20-летнего периода приводит к деградации населения и появлению проблем в сфере материального и нематериального производства. В настоящее время в Российской Федерации в отношении образования сложилась ситуация, требующая организации качественных изменений. В то же время, обеспечение качественного улучшения представляется возможным только при условии использования рыночных механизмов, так как административные механизмы были многократно применены и не дали желаемого результата.

Выявление рыночных механизмов воздействия на субъектов рынка образовательных услуг не представляется возможным в отсутствие анализа потребительской ценности образования как рыночного товара, что диктует необходимость определения его покупательской ценности. За основу при ее определении нами была взята теория Дж. Шета, Б. Ньюмена и Б. Гросса, которые описывают рыночный выбор как многоаспектное явление, задействующее функциональные, социальные, эмоциональные, понятийные и условные ценности [2, с. 36–37]. Под описанными ценностями понимается следующее.

1. Функциональная ценность есть воспринимаемая потребителем полезность, присущая товару (услуге) вследствие ее способности

служить функциональному, утилитарному или физическому предназначению, проявляющемуся в форме соответствующих свойств.

2. Социальная ценность – воспринимаемая полезность, присущая товару или услуге вследствие ее ассоциация с одной или несколькими социальными группами. Данный вид ценности приобретает в связи с наличием положительных или отрицательных стереотипов, приписываемых демографическим, социоэкономическим и культурным группам.

3. Эмоциональная ценность – воспринимаемая полезность товара или услуги, способная вызывать чувства или аффективные состояния. Потребительские товары приобретают эмоциональную ценность, когда ассоциируются с определенными чувствами или поддерживают определенные ощущения.

4. Понятийная ценность есть воспринимаемая полезность товара (услуги), присущая ему вследствие способности вызывать любопытство, создавать новизну, удовлетворять тягу к знаниям. Товары и услуги обретают эту ценность в том случае, когда имеют способность представлять нечто новое, отличное от существующего.

5. Условная ценность – это воспринимаемая полезность товара или услуги, присущая им вследствие конкретной ситуации, в которой оказывается принимающее решение лицо. Товары приобретают данный вид ценности в результате сложившихся физических или социальных обстоятельств, увеличивающих функциональную или социальную ценность. Сама по себе условная ценность не существует.

Проведем теперь анализ потребительской ценности образовательной услуги с учетом приведенных выше пяти ее составляющих. Функциональной ценностью образовательной услуги высшего профессионального образования является приобретение с ее помощью определенного набора знаний, умений и навыков, формирования компетенций в определенной сфере, что призвано облегчить дальнейшую профессиональную деятельность индивидуума, являющегося потребителем данной услуги. Именно эта ценность, по мнению автора, должна быть ключевой для образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования, однако, как показал проведенный нами анализ, это не соответствует действительности.

Значительный вклад в потребительскую ценность рассматриваемого типа услуг вносит социальная ценность, имеющая два аспекта. Во-первых, достаточно долгое время было затруднительно устроиться на работу без диплома о высшем образовании; более того, в отдельных отраслях высшее образование стало необходимо получить и работни-

кам, занятым в данной сфере деятельности в течение 20–30 лет. Вторых, не имеющие высшего образования родители достаточно часто предпринимали серьезные усилия для того, чтобы обеспечить своим детям образования, даже несмотря на отсутствие у них соответствующей склонности и достаточных знаний. В результате образовательная услуга высшего профессионального образования обрела социальную ценность, заключающуюся в ее восприятии в качестве допуска в некий круг лиц, которому работать приходится меньше, а качество жизни их выше. Таким образом, мы видим искажение социальной ценности рассматриваемой услуги, когда у потребителя формируется ложное впечатление относительно перспектив ее использования.

Логическим продолжением обретения социальной ценности образовательной услугой высшего профессионального образования является появление ее эмоциональной ценности, выражающейся в появлении у получающих высшее образование гордости, обусловленной повышением социального статуса.

В свою очередь, понятийная ценность образовательной услуги высшего профессионального образования имеет значение лишь для ограниченной категории потребителей (примерно 10–15%), то есть той части обучаемых, для кого первостепенное значение имеет возможность узнать нечто новое. Для них наиболее значимым в ее потребительской ценности становится не обретаемый социальный статус, а овладение инструментарием, позволяющим создавать новое. По нашему мнению, данный тип потребительской ценности должен иметь равную значимость с функциональной, чего, однако, не происходит на практике. В действительности же данная составляющая потребительской ценности сведена к минимуму.

Наконец, условную потребительскую ценность образовательных услуг высшего профессионального образования, имеющую отрицательный знак, в течение последних лет формирует активная пропаганда крайне высокой коррумпированности учреждений высшего профессионального образования. В результате потребители рассматриваемой услуги, в особенности те, для кого первоочередное значение имеет социальная ценность в описанном выше виде, бывают зачастую удивлены отсутствию повсеместной коррупции в ВУЗах, что не соответствует их ожиданиям. Однако и в этой ситуации функциональная и понятийная ее ценность не выходят на первый план.

Исходя из сказанного выше, построим модель «средство-результат» для рассматриваемой услуги. Данная модель дает возможность наглядно пояснить, как потребители выбирают товары по их потреби-

тельской ценности, что позволяет им добиться желаемых конечных состояний. При построении данной модели мы рассматриваем две категории потребителей — те, для кого первостепенное значение имеет социальная ценность образовательной услуги высшего профессионального образования (потребители тип 1), и те, для кого первостепенное значение имеет ее понятийная ценность (потребители тип 2). Результат представлен в таблице 1.

Таблица 1

Модель «средство-результат» образовательной услуги высшего профессионального образования

Виды ценностей	Потребители тип 1	Потребители тип 2
Терминальные ценности	Повышение социального статуса	Получение профессиональной подготовки
Инструментальные ценности	Удовлетворение амбиций	Повышение компетентности
Психосоциальные ценности	Получение возможности обозначить свой более высокий социальный статус	Получение возможности заниматься интересной деятельностью на профессиональном уровне
Физиологические последствия	Получение более высокой оплаты труда и больших материальных возможностей	
Нематериальные свойства	Соответствие современным представлениям	Обретение современных компетенций

Отметим, что автор полагает, что в большинстве случаев для потребителей имеет место некое сочетание перечисленных ценностей, однако каждый индивидуум в большей степени склонен либо к первому, либо ко второму типу.

Далее отметим, что перечисленные пять видов ценностей вносят дифференцированный вклад в развитие рыночных отношений на рынке образовательных услуг высшего профессионального образования, то есть одни ценности могут влиять на принятие решения больше других. В то же время, все эти ценности независимы, а их влияние на выбор носит аддитивный характер. При этом покупатели готовы пожертвовать более очевидными ценностями ради менее очевидных.

Исходя из изложенного выше, рассмотрим, какие меры могут быть предприняты на уровне регион для достижения желаемого результата в отношении образовательных услуг высшего профессионального образования, а именно, оказания данного вида услуг с надлежащим уров-

нем качества одновременно с обеспечением широкого спектра подготовки специалистов, в первую очередь технических специальностей. Поскольку большинство потребителей образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования относятся по проведенной нами классификации к типу 1, необходимо выстроить систему профессиональной ориентации и маркетинговых мероприятий таким образом, чтобы обеспечить следующее.

1. Повысить социальный статус специалистов технических специальностей, сделав акцент на том, что современная подготовка технических специалистов не отличается по уровню сложности от подготовки специалистов гуманитарного профиля за счет активного использования компьютерной техники при решении специализированных задач. В то же время престиж инженерной профессии выше, как и востребованность таких специалистов на рынке. Эта мера направлена на изменение содержания социальной ценности рассматриваемой услуги и имеет целью переориентировать социально-ориентированный потребительский сегмент на технические специальности вместо гуманитарных.

2. В рамках работ по профессиональной ориентации необходимо продемонстрировать возможности программных продуктов, предназначенных, например, для конструирования, параллельно показывая программные продукты экономистов и юристов. В данном случае воздействие осуществляется на эмоциональную ценность услуги, показывается наличие в технических профессиях более интересных, с точки зрения наглядности, возможностей, которые также позволят потребителя образовательной услуги высшего профессионального образования обрести более высокий статус.

3. Обозначить, что средний уровень заработной платы специалистов, владеющих техническими профессиями, выше или на одном уровне, с заработной платой гуманитариев, подтверждая данный тезис обработкой практической информации. В действительности, средняя заработная плата профессионалов в области технических наук выше, чем профессионалов в области гуманитарных наук.

4. Обеспечить возможность проведения лабораторных занятий по техническим специальностям на современном оборудовании для всех обучаемых в учреждениях высшего профессионального образования, которой они в настоящее время не располагают. Для этих целей необходимо использовать такие созданные в регионе институты инновационной экономики, как технопарки, бизнес-парки, бизнес-инкубаторы, экспериментальные площадки, обязав их обитателей оказывать образовательным учреждениям поддержку именно такого

профиля в удобное для них время в качестве условия получения льгот за участие в перечисленных институтах. В этом случае появится единый технико-технологический учебный центр, содержание которого обойдется региону значительно дешевле, чем поддержка всех ВУЗов региона.

Предложенные меры направлены на изменение поведенческих реакций потребителей образовательных услуг высшего профессионального образования и могут быть реализованы на уровне региона в рамках действующего законодательства. Еще одним достоинством предложенного подхода является использование при решении поставленной проблемы маркетингового подхода, являющегося, как показывает мировая практика, более эффективным, чем административный.

Список использованной литературы

1. Денисенко В.А. Инновационное направление в развитии современной науки об образовании // Инновации в образовании. 2006. № 3.
2. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ. / Под ред. В.Б.Колчанова. СПб.: Питер, 2004.

характеризуют законченный акт воздействия на объект управления, тогда как с помощью методов процесса управления выполняются лишь отдельные работы [5, с. 376].

Традиционно к методам управления относятся следующие (рис. 1).



Рис. 1. Методы управления персоналом организации

При использовании методов прямого и косвенного воздействия предполагается непосредственный результат воздействия и создание условий для достижения высоких результатов (качество трудовой деятельности).

Соотношение в практике управления методов формального и неформального воздействия отражает особенности стиля управления. Так, методы неформального воздействия включают воспитательную работу руководителя, налаживание психологической атмосферы его взаимодействия с подчиненными, поведение в коллективе и т.д.

Участие субъектов организационного поведения в хозяйственной деятельности обуславливается их потребностями и возможностями их удовлетворения, которые основываются на характеристиках человеческого потенциала.

Ранее нами отмечалось, что для достижения целей организации, необходимо эффективно и рационально использовать способности сотрудников (членов организации).

Для современной России характерны постоянные социальные, экономические, управленческие и психологические изменения. Существенное влияние на социально-экономическую деятельность хозяйствующих субъектов страны оказали и продолжают оказывать:

1. Изменения связей и отношений, долгое время сохранявших устойчивость (традиции и опыт).
2. Возникновение и исчезновение новых видов организаций.

О. М. Шупило,

соискатель Белгородского университета потребительской кооперации, ст. преподаватель Академии маркетинга и социально-информационных технологий, г. Краснодар

Методические подходы к исследованию организационного поведения субъектов организации

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, перед субъектами рыночных отношений стоит задача овладевать новыми типами экономического поведения, приспособившая свою деятельность к меняющейся ситуации.

Управление в любых его проявлениях в общественной жизни — на производстве, в различных областях общественной жизни и т.д., представляет собой воздействие одних людей — управляющих, то есть реализующих полномочия и функции управления — на других, выступающих объектом этого воздействия, то есть управляемых. Но первые, в свою очередь, испытывают на себе воздействия вторых в процессе осуществления соответствующих функций [1, с. 6–7].

Основу концепции управления организационным поведением в настоящее время составляет возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и преобразовать в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. К методам управления относятся способы осуществления управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления организацией [10].

Спивак В.А. отмечает, что существуют различия между методами управления и методами процесса управления. Методы управления

3. Появление более конкурентоспособных предприятий. Появление сети иностранных предприятий и филиалов транснациональных компаний на территории страны.

4. Выдвижение новых (других) лидеров.

5. Обострение конкуренции во всех отраслях деятельности организаций.

6. Повышение уровня неопределенности и риска в деловой сфере.

7. Обострение криминальной обстановки в стране.

В настоящее время внимание исследователей человеческих ресурсов привлекают кроме перечисленных факторов, такие, как: глобальная конкуренция, наличие рабочей силы, этика ведения бизнеса и окружающая среда. Эти элементы до 80-х годов составляли область науки «управление персоналом», а по мере своего развития получили название «управление человеческими ресурсами». Здесь необходимо, на наш взгляд, отметить, что термин «человеческие ресурсы» переводит людей больше в категорию «объект», нежели «субъект», поскольку к ресурсам можно отнести такие средства производства, как капитал, материальные ценности, сырье, запасы и т.п.

Другими словами, определение личности как ресурса снижает значение ее характеристик и особенностей (творческий потенциал, развитие, имущество, ценности и потребности).

На наш взгляд, наиболее близкое по характеристикам к личности относится термин «персонал», поскольку отражает отношение к личности, как к главному субъекту организации.

Таким образом, управление персоналом, с точки зрения предмета нашего исследования, это управление живым трудом, личностями, которые в большей степени определяют как эффективность деятельности организации, так и ее положение во внешней среде.

При анализе соответствующих методов изучения или исследования персонала, управления организациями, нами выявлено, что в настоящее время не существует конкретных методических подходов к изучению организационного поведения субъектов организации.

Одной их составляющих организационного поведения является поведение людей в организациях, проявляющееся по отношению друг к другу и к организации в целом [9, с. 296–298].

Исходя из этой посылки, считаем возможным рассмотреть методические подходы к управлению персоналом в качестве основных составляющих методических подходов к исследованию организационного поведения субъектов организации.

При управлении персоналом, как правило, используются общеизвестные методы (экспертных оценок, функциональный, контроллинг, органический, экономический, поведенческий, административно-правовой, социально-психологический, гуманистический).

Представленные методы являются комплексом взаимосвязанных видов деятельности по управлению персоналом организации (рис. 2).

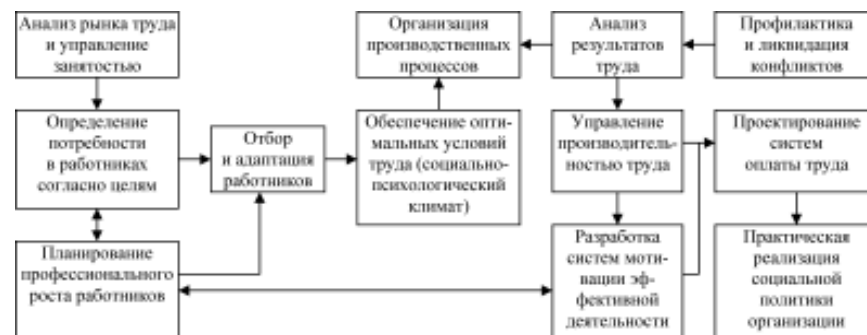


Рис. 2. Комплекс взаимосвязанной деятельности по управлению персоналом организации

Объем работ по каждому из направлений, представленного на рисунке 2, комплекса зависит от размеров организации, отраслей деятельности, ситуации на рынке, квалификации работников, степени автоматизации производства, социально-психологической обстановки во внутренней и внешней среде организации и ряда других факторов.

Одним из методов управления персоналом является функциональный подход. Технология данного подхода предполагает изучение и оценку организаций найма, отбора, приема работников, управление их деловой карьерой, управление конфликтами и стрессами и т.д. То есть, функциональный подход основывается на объективной, научно обоснованной деловой оценке работников.

Под деловой оценкой работника понимают процедуру, проводимую с целью выявления степени соответствия определенным требованиям личностных качеств сотрудника, количественных и качественных результатов его деятельности. Задачей деловой оценки работника является выявление его трудового потенциала, степени его использования соответствия работника занимаемой должности, его готовности занять другую конкретную должность. Деловая оценка непосредственно связана с повышением эффективности хозяйственной

деятельности организации, так как по результатам появляется возможность:

- совершенствования расстановки кадров путем реализации планов кадрового резерва;
- выявления направленности повышения квалификации работников;
- стимулирования трудовой деятельности работников за счет более полного учета результатов труда в системе материального вознаграждения;
- совершенствования форм и методов работы руководителей и специалистов;
- формирования положительного отношения к труду, повышения степени удовлетворенности работой.

Деловая оценка направлена на решение таких управленческих проблем, как:

- 1) подбор кадров (оценка квалификации и личностных качеств претендентов);
- 2) определение степени соответствия занимаемой должности (аттестация работников, анализ рациональной расстановки кадров, оценка полноты и четкости исполнения должностных обязанностей, оценка работников после прохождения испытательного срока и стажировки);
- 3) улучшение использования кадров (определение степени загрузки работников и использование их квалификации, совершенствование организации управленческого труда);
- 4) выявление вклада работника в результаты труда (организация поощрений и установление мер взыскания);
- 5) продвижение работников и выявление необходимости повышения квалификации (прогнозирование продвижения, формирование резерва кадров, отбор сотрудников для выполнения ответственных заданий, выявление направленности и разработка программ повышения квалификации);
- 6) совершенствование структуры аппарата управления (обоснование численности и структуры кадров по должностям, уточнение должностных инструкций);
- 7) совершенствование управления (совершенствование стиля, повышение ответственности и укрупнение взаимосвязи руководителей и подчиненных).

Система оценки результатов трудовой деятельности работников обеспечивает точные и достоверные данные. Такая система состоит из 6 этапов (рис. 3).

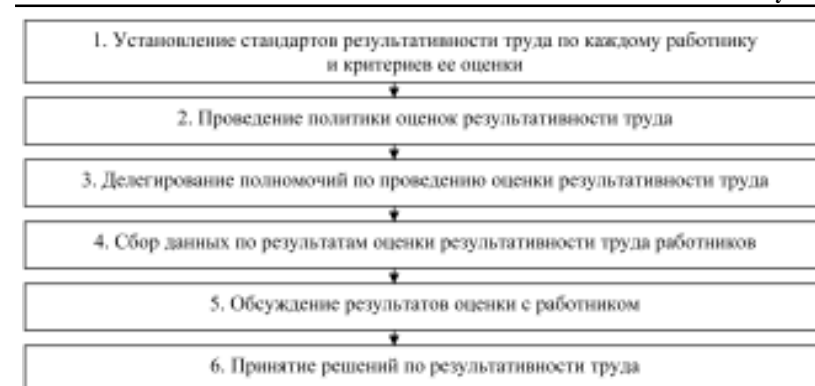


Рис. 3. Этапы процесса оценки результатов трудовой деятельности работников организации

Кроме установления качественных критериев, позволяющих дать объективную и достаточно полную характеристику деятельности работников, необходимой мерой, на наш взгляд, является количественная оценка. К наиболее эффективным, достаточно распространенным и перспективным можно отнести метод коллективного обсуждения кандидата на должность.

В настоящее время распространены такие методы оценки персонала, как метод коэффициентов, балльный метод и другие. Для текущих (оперативных) оценок работника применяют метод коэффициентов, а также метод образца, когда кандидат на должность сравнивается с реальным работником, взятым в качестве своеобразного эталона.

В целевых и плановых (формирование состава резерва кадров на выдвижение, аттестация работников аппарата управления и др.), а также в текущих (оперативных) оценках в отечественной и зарубежной практике управления условно различают три группы методов: качественные, количественные и комбинированные.

К группе качественных методов обычно относят методы биографического описания, деловой характеристики, специального устного отзыва, эталона, а также оценки на основе обсуждения (дискуссии).

В результате применения таких методов можно получить достаточно объективные результаты оценки, поскольку они позволяют дать полную характеристику работника как со стороны администрации, так и различных общественных организаций.

Количественные методы представлены методами числовой оценки уровня качеств работника. Среди них наиболее простыми и эффективными считают метод коэффициентов и балльный.

К группе комбинированных — широко распространенные и разнообразные методы экспертной оценки частоты проявления определенных качеств, специальные тесты и некоторые другие комбинации качественных и количественных методов. Такие методы строятся на предварительном описании и оценке определенных признаков, с которыми сравниваются фактические качества оцениваемого работника.

Количественные оценки производятся, как правило, с помощью экспертных оценок. При этом для характеристики кандидата на должность сначала устанавливаются (с учетом специфики производства и условий работы) критерии. При каждом из этих критериев на основе изучения деятельности кандидатов на должность дается соответствующая оценка по избранной шкале (как правило, 5-тибалльной). Оценки по критериям располагаются по нарастающему количественному значению.

По своей значимости в общей оценке кандидата на конкретную должность определенные качества всегда имеют удельный вес, что устанавливается экспертным путем. Для определения общей оценки деловых и организаторских качеств кандидата на управленческую должность составляется специальный оценочный лист. Естественно, чем выше общая оценка по каждой группе качеств, тем более достоин кандидат заместить должность в аппарате управления.

На этапе определения общей оценки кандидата на должность величина коэффициента профессиональной перспективности суммируется с общей оценкой по деловым и организаторским качествам. Предпочтение отдается тому кандидату, который в итоге получит наибольшую оценку, причем обязательно с учетом полученных оценок по группам личностных качеств.

Важнейшими условиями применения метода экспертных оценок является обеспечение анонимности выставляемых экспертами оценок и обоснованность подбора состава экспертных комиссий.

Инструментарием для изучения состояния действующей системы управления, как известно, является контроллинг.

Контроллинг содержит в себе следующие методы анализа организационного поведения:

1. Метод декомпозиции (расчленение сложных явлений на более простые). Например, систему управления можно расчленить на подсистемы, подсистемы — на функции, функции — на процедуры, процедуры — на операции.

2. Метод последовательной подстановки позволяет изучить влияние на формирование системы управления персоналом каждого фак-

тора в отдельности, под влиянием которых сложилось ее состояние, исключая действие других факторов.

3. Метод сравнений позволяет сравнить существующую систему управления в данной организации с системой управления конкурирующей организации. Здесь следует отметить, что данный метод применим для организаций с сопоставимыми системами управления, однородностью деятельности.

4. Метод структуризации целей предусматривает количественное и качественное обоснование целей как организации в целом, так и отдельных субъектов.

Экономические методы управления персоналом являются способами воздействия на работников, в основу которых входит использование экономических законов.

Эффективность данного метода определяется: формой собственности и ведения хозяйственной деятельности, принципами хозяйственного расчета, системой материального вознаграждения, рынком рабочей силы, рыночным ценообразованием, налоговой сметой и т.д.

Наиболее распространенные формы воздействия экономических методов на персонал представлены на рисунке 4.

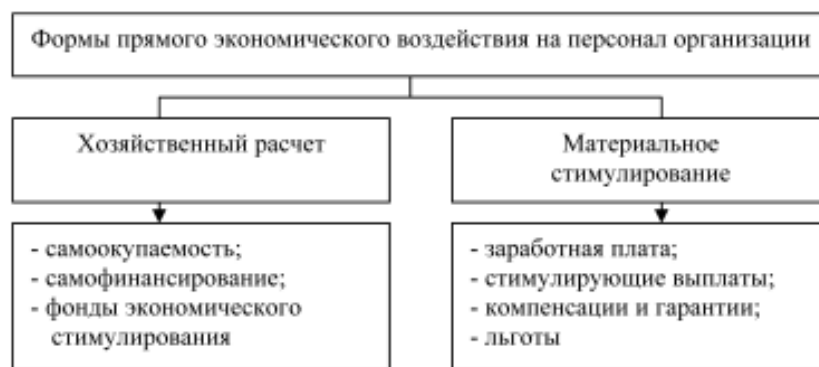


Рис. 4. Формы прямого экономического воздействия на персонал организации

В основе деятельности хозяйственного расчета лежат такие инструменты, как: самостоятельность подразделений, самокупаемость, самофинансирование, экономические нормативы, фонды экономического стимулирования (оплаты труда).

Исходя из этого, данная форма экономического воздействия стимулирует персонал на соизмерение затрат организации на производ-

ство продукции, ее хранение и реализацию с результатами хозяйственной деятельности (совокупный объем, выручка); полное возмещение данных затрат за счет полученных доходов; экономичное расходование ресурсов; материальную заинтересованность работников в результате своей деятельности.

В условиях рыночных отношений заработная плата является основным стимулирующим воздействием на работников. Поскольку заработная плата представляет собой цену рабочей силы, удовлетворяет материальные и духовные потребности работников, этот вид материального стимулирования является функций управления персоналом.

В трудовом кодексе Российской Федерации заработная плата определена как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работников, количества и качества выполненной работы [6].

Структура оплаты труда позволяет, какие составляющие входят в оплату труда работников, удельный вес составляющих элементов в общей величине, заработной платы.

Следующим вариантом экономического воздействия на персонал организации, в рамках материального стимулирования, являются стимулирующие выплаты законодательно установленные для таких категорий, как занятых на тяжелых работах, работах с опасными и иными особыми условиями труда, работах в местностях с особыми климатическими условиями; работников, занятых на выполнении работ в условиях, отклоняющихся от нормальных (совмещение профессий, сверхурочные работы, работа в выходные дни и в ночное время); работников, вынужденных простаивать по вине работодателя или по независящим от него причинам [6, ст. 146–157].

К гарантийным выплатам относятся средства, с помощью которых обеспечивается осуществление прав работников в области социально-трудовых отношений, а к компенсациям — денежные выплаты, установленные в целях возмещения затрат работников, связанных с выполнением ими трудовых обязанностей [6, ст. 164].

Одним из элементов компенсаций являются материальные льготы, предоставляемые в дополнение к различным формам оплаты труда. Такие формы материального поощрения имеют для персонала количественную ценность и делятся на условные (пенсионное обеспечение, страхование, оплата больничных листов) и прямые (финансовое содействие, предоставление транспортных средств, возмещение телефонных затрат, скидки на товары и услуги и т.п.).

Краткое описание экономического подхода к управлению персоналом представлено в таблице 1.

Таблица 1

Условия эффективности и особые затруднения в применении экономического подхода к управлению персоналом. По: [8]

Условия эффективности	Особые затруднения
1. Четкая задача для исполнения	Сложность адаптации к меняющимся условиям
2. Среда достаточно стабильна	Неповоротливая бюрократическая надстройка (строгая заданность и иерархичность управленческой структуры, затрудняющая принятие креативных и самостоятельных решений исполнителями при изменении ситуации)
3. Производство одного и того же продукта	Если интересы работников возьмут верх над целями организации, возможны нежелательные последствия (поскольку мотивация персонала сводится исключительно к внешнему стимулированию, то даже незначительных изменений в схеме стимулирования достаточно для непредсказуемых последствий)
4. Человек согласен быть деталью машины и ведет себя как запланировано	Дегуманизирующее воздействие на работников (использование ограниченных возможностей персонала может быть эффективным при низкоквалифицированном труде)

Следующим методическим подходом к управлению персоналом является органический подход, в рамках которого последовательно сложились две концепции: управления персоналом и управления человеческими ресурсами. Акцентирование внимания на человеческом ресурсе способствует восприятию организации не как простого механизма, а как живой системы, существующей в окружающей среде.

Отождествление организации с личностью ввело в организационное поведение такие понятия, как цели, потребности, мотивы, а также жизненный цикл организации. Ввиду этого обстоятельства, в основу направлений и содержания органического подхода, положена теория мотивации Маслоу А. [4] (табл. 2).

Ключевыми принципами органического подхода можно сформулировать следующие:

1. Цели организации едины для каждого подразделения, каждого работника;
2. Существование множественных связей между подразделениями организации;
3. Развитие одновременно специализации и универсализации работников.
4. Создание условий для самоорганизации работников и организации в целом.

В конечном итоге органический подход, признавая принцип ограниченной рациональности (ограниченной поиском информации

Соответствие деятельности по управлению персоналом доминирующим потребностям личности. По: [8]

Доминирующая потребность	Деятельность по управлению персоналом
1. Самоактуализация	Стимулирование работников к максимальной вовлеченности в процесс труда и управления (превращение работы в главное средство самовыражения работников)
2. Самоуважение	Работа должна находиться в зоне устремлений работника, обеспечивая его автономно, ответственность и развивая самоидентичность
3. Социальные потребности	Работа должна способствовать коммуникативным процессам, межличностным отношениям работников
4. Потребность в безопасности	Социальные гарантии, пенсионное и социальное страхование, гарантии занятости, перспективы карьеры, безопасные условия труда
5. Физиологические потребности	Восстановление работоспособности за счет материального вознаграждения

и контролем результатов с помощью целей и задач, а не контролем над поведением с помощью правил и программ), фокусируется на следующих ключевых моментах:

1) необходимо делать акцент на окружающей среде, в которой живет организация;

2) организацию надо понимать в терминах взаимосвязанных – внутри- и межорганизационных подсистем, выделяя ключевые подсистемы и анализируя способы управления их отношениями со средой. Популярный способ анализа – определение набора ключевых потребностей, которые организация должна удовлетворить для собственного выживания;

3) между подсистемами необходимо создавать равновесие и устранять дисфункции.

Как любое экономическое явление, органический подход следствием его применения имеет как эффективность, так и негативные последствия (табл. 3).

Методами управленческого воздействия на персонал, основанных на властных отношениях, дисциплине и системе взысканий являются административно-правовые методы. Как правило, различают пять основных способов административно-правового воздействия, представленных на рисунке 5.

Условия эффективности и негативные последствия в рамках органического подхода

Условия эффективности	Негативные последствия
1. Подчинение целей организации взаимодействию с окружающей средой	1. Неучет социальности организации как продукта взглядов, идей, норм и верований
2. Улучшение управления за счет внимания к дифференцированным потребностям людей	2. Превращение людей в ресурс, который нужно развивать, в ущерб праву личности на выбор
3. Взгляд на организацию с точки зрения взаимодействия целей, стратегии, структуры и других измерений	3. Предположение о «функциональном единстве», когда все органы работают на благо организма в целом
4. Выделение различных подсистем организации	4. Предположение о том, что работники должны удовлетворять все свои потребности через организацию
5. Учет естественных возможностей в процессе инновации	5. Опасность впасть в социальный дарвинизм
6. Повышенное внимание к «экологии» внутри организации и межорганизационных взаимодействий	6. Ответственность может перекладываться на внешние причины вместо изменения курса

Очевидно, что организационное воздействие полностью основано на действии нормативных документов, регламентирующих деятельность работников организации. практическая реализация данного способа во многом определяется уровнем организационной культуры организации, желанием работников действовать по правилам, предписанным администрацией.

Распорядительное воздействие является продолжением организационного и принимает более жесткие формы административного регулирования, направленного на достижение поставленных целей управления организационным поведением, а, следовательно, и организацией в целом [6].

Следствием организационного и распорядительного воздействия выступают такие виды ответственности, как дисциплинарная, материальная и административная. Любая из этих видов ответственности обеспечивается соблюдением законодательных требований. Взыскания налагаются руководителем организации, а также должностными лицами организации, которым в установленном законом порядке делегированы соответствующие права [2].

Помимо рассмотренных административно-правовых воздействий, в части ответственности, может вступить в силу уголовная ответствен-

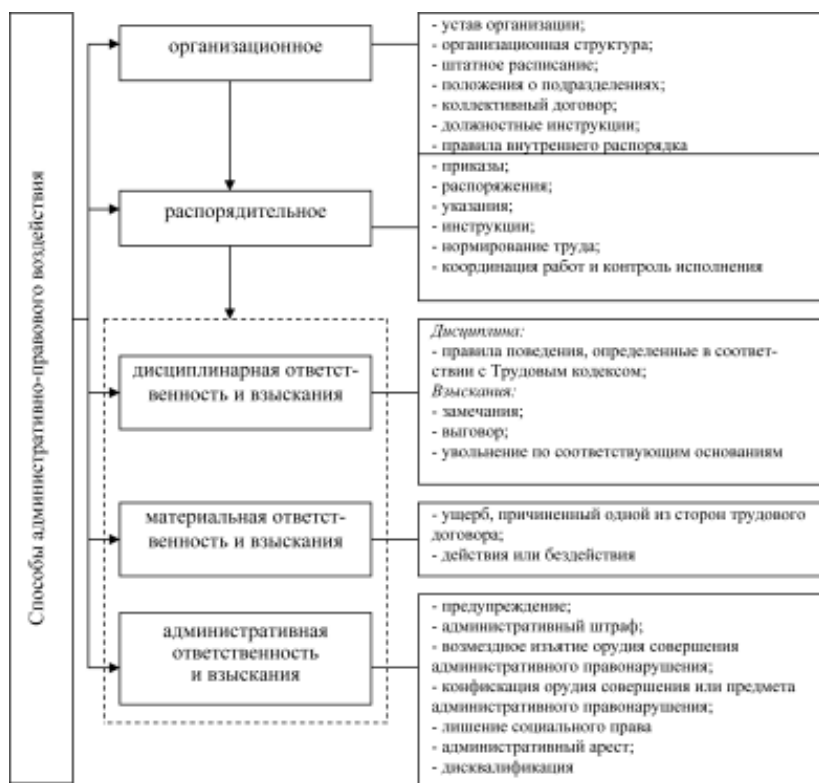


Рис. 5. Способы административно-правового воздействия на работников организации

ность в случаях совершения преступлений, которые характеризуются как общественно опасные деяния в виде активных противоправных действий. Уголовная ответственность применяется к физическим лицам, устанавливается только судом и только на законных основаниях [7].

Главным субъектом организационного поведения является личность. Поэтому, на наш взгляд, методами воздействия на личность в организации являются те, которые основаны на использовании закономерностей социологии и психологии.

Современная концепция управления выдвигает в качестве приоритетов: сохранение, кооперацию, качество, партнерство, интегра-

цию. Как отмечалось нами выше, организация является сложным живым организмом, поэтому личности (группы) не могут рассматриваться с позиций содержания только его формальной структуры и разложения его на отдельные части. Наряду со структурным подходом, отражающим статику организации, преобладающее значение имеет поведенческий подход, рассматривающий конкретную личность, систему отношений между людьми, их компетентность, способности, мотивацию к труду и достижению поставленных целей.

Именно психологические методы изучают и прогнозируют поведение индивида, возможности изменения поведения личности, выявляют условия, мешающие или способствующие рациональным действиям или поступкам людей.

Исследования с помощью социологических методов расширяют представления о персонале, как социальной системе, где индивиды исполняют роли и вступают в определенные взаимоотношения. Существенным для изучения организационного поведения является исследование поведения личности в группе, процессов ее самореализации, коммуникаций, статуса и власти.

На рисунке 6 представлены социально-психологические приемы и способы управления субъектами, группами в организации.

Социальная сторона этого метода позволяет оценить место и назначение работников в коллективе, выявить неформальных лидеров и обеспечить им поддержку, использовать мотивацию работников для достижения конечного результата труда, обеспечить эффективные коммуникации и предупреждение межличностных конфликтов в коллективе. Ключевыми составляющими социальной стороны метода являются: социальное планирование — позволяющее сформировать социальные цели и критерии, разработать социальные нормативы (уровень жизни, оплата труда, условия труда и т.п.) и плановые показатели, способствует достижению конечных социальных результатов (увеличение продолжительности жизни, снижение уровня заболеваемости, рост уровня образования и квалификации сотрудников и т.п.); инструментом в работе с персоналом, обеспечивающим специалистов по управлению персоналом необходимыми данными, позволяющими принимать обоснованные решения при подборе, оценке, расстановке, адаптации и обучении персонала являются социологические исследования (анкетирование, интервьюирование, социометрические наблюдения, собеседования и т.п.); личностные качества — определяющие внутренний мир работника, эти качества традиционно делятся на де-

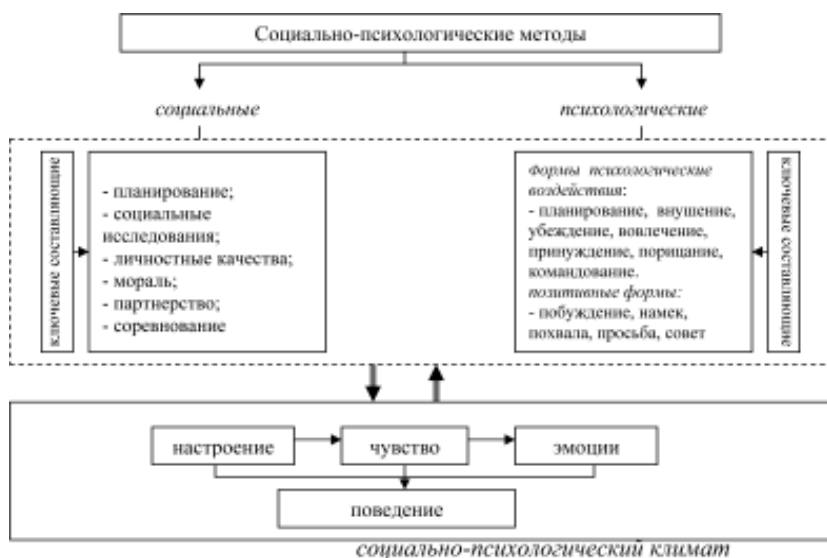


Рис. 6. Социально-психологические приемы и способы управления субъектами, группами в организации

ловые (организационные), которые определяют результативность решения конкретных задач и выполнения ролевых функций, и моральные (нравственные), отражающие личные моральные качества сотрудника; мораль — особая форма общественного сознания, регулирующая действия и поведение человека в социальной среде посредством нравственных норм и правил; партнерство — имеет важное значение для обеспечения разнообразных форм взаимоотношений в коллективе, при которых все сотрудники выступают равноправными членами группы; соревнование — проявляется в стремлении работников к успеху и самоутверждению.

Психологические методы, как правило, индивидуальны, то есть, направлены на конкретную личность, ее интеллект, чувства, поведение и позволяют сосредоточить внутренний потенциал работника на решении конкретных задач организации. Данные методы, на наш взгляд, можно разделить на две формы: психологического воздействия (негативные) и позитивные. Способы психологического воздействия обобщают необходимые и разрешенные законодательно приемы психологического воздействия на работников для координации их действий в прочесе совместной производственной деятельности. В их

числу относятся: внушение (целенаправленное психологическое воздействие на личность подчиненного со стороны руководителя при помощи обращения к групповым ожиданиям и мотивам побуждения к труду); убеждение (логическое воздействие на психику работников для достижения поставленных целей, устранения конфликтов в коллективе); вовлечение (работники становятся «соучастниками» трудового процесса); принуждение (крайняя форма психологического воздействия при отсутствии результатов иных форм воздействия, работника заставляют выполнять определенную работу против его воли и желания) и т.п.

Позитивными способами, на наш взгляд, могут выступать: побуждение (повышение социальной значимости работника в коллективе, подчеркиваются его положительные качества, опыт и квалификация); намек (косвенное убеждение посредством шутки, иронии, аналогии, здесь необходимо учитывать эмоциональное состояние работника); похвала (более сильное психологическое воздействие на работника, чем осуждение); просьба (неформальная форма общения, эффективный метод руководства, воспринимается подчиненными как доброжелательное распоряжение и демонстрирует уважительное отношение к его личности); совет (сочетание просьбы и убеждения, поэтому при принятии оперативных решений, использование данного способа необходимо ограничивать).

Очевидно, что воздействие на работника социально-психологическими способами своим следствием имеет ответную реакцию работников, которая выражается, в первую очередь, в настроении. Настроение представляет собой слабо выраженное эмоциональное переживание, не достигшее устойчивой и осознанной определенности. Следующей реакцией выступает чувство — особый вид эмоциональных переживаний, носящих выраженный предметный характер и отличающихся сравнительной устойчивостью.

В совокупности данные эмоциональные переживания отражают нравственные переживания реальных отношений человека с окружающей средой в виде эмоций. Другими словами, эмоции — это конкретные переживания определенных событий, в зависимости от склонностей личности, привычек и психологического состояния.

Все рассмотренные взаимосвязанные реакции работника на воздействие социально-психологические методов являются основой его поведения в организации.

Таким образом, социально-психологические методы управления персоналом призваны к формированию социально-психологического

климата в организации, данные методы представляют собой тонкий инструмент воздействия на социальные группы и конкретные личности, который требует дозированного и дифференцированного применения.

Развивающаяся в последнее время гуманистическая парадигма исходит из концепции управления человеком и из представления об организации как культурном феномене. Согласно гуманистическому подходу организационное поведение может рассматриваться как процесс создания реальности, которая позволяет людям видеть и понимать события, действия, ситуации определенным образом и придавать смысл и значение своему собственному поведению. Гуманистические методы, также как и социально-психологические, базируются на собственно человеческой стороне организации. С точки зрения данного параметра важно, насколько работники предприятия интегрированы в существующую систему ценностей и насколько они чувствительны, гибки и готовы к изменениям в ценностной сфере в связи с переменами в условиях жизни и деятельности. Также важно, осуществляет ли организацию свою деятельность в целом по одним и тем же правилам и принципам принятия решения или же на предприятии разные группы действуют по разным правилам и принципам (табл. 4).

Позитивная роль гуманистического подхода организационному поведению состоит в следующем:

Таблица 4

Соотношение нормативного и ценностного аспектов организационной культуры. По: [91]

Характеристика системы ценностей (степень их выраженности)		Характеристика нормативной системы предприятия	
Адаптивность	Консерватизм	Нормы одни для всех	Много норм для различных групп
Сильная	Сильный	Политический конфликт	Сильная и адаптированная организационная культура
Умеренная	Умеренный	Организационная культура, пригодная для одной стратегии	Стратегический конфликт
Слабая	Слабый	Организация на грани распада	Организация существует как набор автономных групп
Сильная	Слабый	Организационный конфликт	Адаптивная организационная культура
Слабая	Сильный	Сильная организационная культура	Конфликт «вакуума власти»

1. Культурологический взгляд на организацию снабжает управленцев связанной системой понятий, с помощью которых они могут сделать свой повседневный опыт постижимым. Это позволяет рассматривать определенные типы действий как нормальные, легитимные, предсказуемые и избегать, таким образом, проблем, детерминированных базисной неопределенностью и противоречивостью, стоящими за многими человеческими ценностями и действиями.

2. Представление об организации как культурном феномене позволяет понять, каким образом, через какие символы и смыслы осуществляется совместная деятельность людей в организационной среде. Если экономический и организационный подходы подчеркивают структурную сторону организации, то организационно-культурный показывает, как можно создавать организационную действительность и влиять на нее через язык, нормы, фольклор, церемонии и т. д.

3. Гуманистический подход позволяет также реинтерпретировать характер отношений организации с окружающей средой и том направлении, что организации способны не только адаптироваться, но и изменять свое окружение, основываясь на собственном представлении о себе и своей миссии. Разработка стратегии организации может превратиться в активное построение и преобразование окружающей реальности.

4. В рамках гуманистического подхода возникает понимание того, что эффективное организационное развитие — это не только изменение структур, технологий и навыков, но и изменение ценностей, которые лежат в основе совместной деятельности людей.

На основании вышеизложенного считаем возможным систематизировать методические подходы к исследованию организационного поведения через управление персоналом следующим образом (табл. 5).

Итак, представленные в таблице 5, методы исследования организационного поведения классифицируются на основе объективных закономерностей, специфики отношений, складывающихся между работниками в процессе совместной деятельности.

Эффективность деятельности организации в целом, а также формирование организационного поведения субъектов организации в значительной степени зависят от использования методов управления в комплексе, от познания объективных законов развития производства и управления.

Управление организационным поведением субъектов организации предполагает принятие самой организации как сложной живой системы, а ее работников — как фактор, обеспечивающий эффективное развитие организации в целом.

Таблица 5

Система методических подходов к исследованию организационного поведения, основанных на методах управления персоналом

Подход	Концепция управления персоналом	Основные методы исследования организационного поведения
Функциональный	Изучение человеческих ресурсов	Деловая оценка личностных качеств сотрудников
Контроллинг	Изучение действующей системы управления	Методы анализа организационного поведения
Экономический	Использование человеческих ресурсов	Отбор способных работников, стимулирование, нормирование труда
Органический	Управление персоналом	Изучение специфики потребностей, разработка различных программ, ориентированных на разные уровни потребности
Административно-правовой	Управление персоналом	Воздействия на работников, их административно-правовая ответственность, взыскания
Социально-психологический	Управление человеческими ресурсами	Обучение персонала, углубление как специализации, так и универсализации, создание условий для самоорганизации работников
Гуманистический	Управление человеком	Адаптация, развитие организационного поведения через организационную культуру, задание ценностей, формирование правил и норм, символизация

Список использованной литературы

1. Клименко О.И. Социальное управление в системе потребительской кооперации. Белгород: Кооперативное образование, 2000. 317 с.
2. Кодекс РФ об административных правонарушениях. М., 2002. 288 с.
3. Лагурия А.Г. Основы нейропсихологии. М.: МГУ, 1973.
4. Маслоу А. Маслоу о менеджменте: пер. с англ. СПб.: Питер, 2003. 416 с.
5. Спивак В.А. Организационное поведение. М.: Эксмо, 2007. 640 с.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. 180с.
7. Уголовный кодекс Российской Федерации. М.: Омега-Л, 2003. 144 с.
8. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.П. Еремина. М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. 423 с.
9. Управление человеческим ресурсами / Под ред. М. Пула и М. Уорнера. СПб.: Питер, 2002.
10. Федосеев В.Н., Капустин С.Н. Управление персоналом организации. М.: Издательство «Экзамен», 2004. С. 19.

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. XVII / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. – 328 с.

ISBN 978-5-903893-09-6

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 XVII

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 04.03.2009
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 20,25 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»