



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

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

Москва
2009

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
У 68

Рецензент

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

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

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

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ю. В. Бабанова, Т. А. Завьялова Современные тенденции развития российских организаций в условиях неопределенности	7
С. Ю. Бабенкова, С. Л. Ермаков Роль и функции рейтинговых агентств в банковской системе Российской Федерации	17
В. М. Баринев Капитализация как способ оценки рыночной стоимости компании	29
Т. В. Гвелесиани, Ю. Ю. Гвелесиани Банковские риски и информация о них, раскрываемая кредитными организациями в соответствии МСФО	39
И. С. Груенко Проблема определения экономической категории «интеллектуальный капитал» в междисциплинарном контексте	50
Т. А. Завьялова Направления развития российской экономики	57
В. Э. Кроливецкая Электронные деньги как результат эволюции денежных форм	61
С. А. Маланичев Формирование бюджетов в условиях развития бюджетного федерализма в России	69
А. В. Моргунов Механизм развития инновационных процессов в промышленности на основе активизации интеллектуально-инновационного человеческого капитала	78
М. Е. Омельченко К концепции регионального развития Российской Федерации	88
В. Соболев Современное состояние процесса создания институтов развития как инструмента государственного влияния на экономику России	109
А. Г. Фурин Микровоспроизводственная функция государства	118

© Коллектив авторов, 2009

ISBN 978-5-903893-17-1

© Российская Академия предпринимательства, 2009

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В. Г. Акимов Внутренний контроль в бюджетном учреждении	123
А. А. Баранников Современное состояние муниципальных бюджетных ресурсов в Российской Федерации	131
О. Г. Бежаев, А. А. Баранников Местные бюджеты в переходный период	139
О. Н. Вишнякова Экономико-математическое моделирование в системе управления устойчивым развитием энергетики	146
А. Р. Гильмуллин Эволюция подходов к исследованию и регулированию эффективности социально-экономических систем	154
Е. Ю. Дорохина Проблемы управления рисками строительных предприятий	167
С. Л. Ермаков Банковская политика и финансовый менеджмент как элементы антикризисного управления	176
Е. А. Зеленова Тенденции развития благотворительности на современном этапе	184
Л. В. Зюзина Особенности решения задачи распределения ресурсов в социально-экономических системах на современном этапе	190
К. К. Казахова Сущность и функциональная структура обязательного социального страхования	198
Е. Ю. Лебедева Упрощенная система налогообложения: изменения в законодательстве и их практическая реализация на предприятиях торговли	208
С. А. Литвинов Организационные факторы инновационного развития промышленного предприятия	216
Н. В. Лясников Причины и факторы утраты устойчивости промышленным предприятием	226
А. М. Медведева Методология детальной диагностики состояния предприятия с использованием системы сбалансированных показателей	235

М. А. Новикова Перспективы применения метода начислений в отчете об исполнении бюджета	248
Ю. М. Потанина Технологии стратегического управленческого учета в управлении капиталом компаний	252
А. Ю. Семенихин Инвестиционная политика предприятия	264
Е. В. Троицкая Повышение эффективности кадровых решений на основе экспертных оценок	271
Т. М. Фролова Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе создания стратегических альянсов	280
А. Ф. Черненко, А. П. Ташкинова Модификация затратного метода определения стоимости услуги по предоставлению денежных средств в платное пользование	286
Л. И. Черникова, Д. Ю. Черников Интерпретация финансовой отчетности по МСФО и применение ее для управленческого учета	294
С. А. Шапиро, О. В. Шатаева Управление трудовыми миграционными процессами как фактор развития региональной экономики	303

Часть III. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В. В. Киселев, А. С. Егоров Анализ рынка слияний и поглощений компаний в странах с различными типами экономик	314
Т. А. Щенкова Тенденции и перспективы изучения русского языка в Китае	325

Часть IV. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

М. В. Беспалов Формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы в условиях экономического кризиса на примере Тамбовской области	332
А. Е. Курило Малое предпринимательство как форма экономической активности населения в Республике Карелия	353

Часть V. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. П. Балашов, А. В. Непомнящий Диагностика организационной культуры предприятия	362
Н. М. Горяйнова Навыки обучения подчиненных – одна из ключевых компетенций современного менеджера	372
Н. И. Ларионова Теоретико-методологические основы кластерных структур в социальной сфере	383
Е. Е. Ермакова Значение социальных факторов в современном механизме экономического роста	406
А. З. Гусов, Е.Е. Ермакова Место государственной социальной политики в механизме обеспечения качества экономического роста	412

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ю. В. Бабанова,
кандидат экономических наук, старший преподаватель Челябинского
филиала Российской Академии предпринимательства

Т. А. Завьялова,
кандидат экономических наук, старший преподаватель Челябинского
филиала Российской Академии предпринимательства

Современные тенденции развития российских организаций в условиях неопределенности

Ключевые слова: развитие организации, экономическое развитие, экономический рост, тенденции развития, корпорация, интеграционные процессы, инновационный потенциал.

Анализ тенденций и выявление основного вектора развития современных организаций в сложных условиях экономической неопределенности является одной из актуальных проблем, лежащей в сфере как научных, так и практических интересов. В настоящее время большинство руководителей организаций понимают под развитием увеличение масштабов своей деятельности. Однако расширение организации еще не означает ее развития. Поэтому необходимо разграничить такие понятия как «развитие» и «рост», имеющие принципиальные различия.

Развитие, согласно философскому словарю, это «существенное, необходимое движение, изменение во времени»¹.

Развитие с точки зрения экономики – это многофакторный процесс, отражающий эволюцию хозяйственного механизма во времени. Причем данный процесс можно охарактеризовать как циклический, так как периоды подъема в экономике неизбежно сменяются периодами спада (рис. 1). Однако общую динамику экономического развития графически можно изобразить в виде прямой, отражающей основной вектор развития. Данная прямая носит название тренда экономического развития.

¹ Философский словарь. М.: Политиздат, 2000.

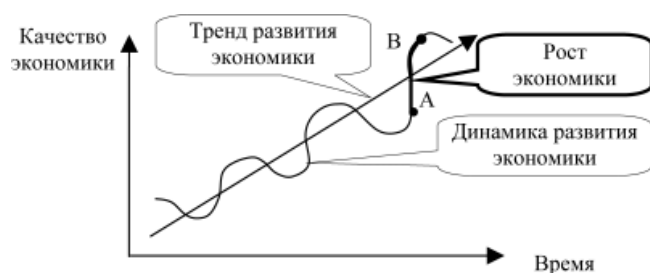


Рис. 1. Экономическое развитие и экономический рост

Составной частью экономического развития является экономический рост (рис. 1, отрезок АВ). Экономический рост — это увеличение объемов производства за определенный период времени.

В данном исследовании особый интерес представляет понятие «развитие организации», сущность которого заключается в качественном совершенствовании организации в течение определенного временного периода. По словам Стивена Макклеллана, «компании, развитие которых остановилось, практически идут к банкротству. Любая фирма, которая не успевает адаптироваться к постоянным изменениям, происходящим в отрасли, не выдерживает конкурентной борьбы». Как справедливо указывает Гербер, «процесс развития бизнеса должен быть динамичным просто потому, что мир с присущим ему движением не станет терпеть стационарный объект»¹.

Для современной действительности свойственен высокий темп изменений. Л. Кэррол очень точно сформулировал основное правило развития: для того, чтобы стоять на месте, нужно быстро бежать вперед. Это утверждение становится особенно актуально в настоящее время, когда инновации стали обязательным и достаточным условием создания и развития эффективного бизнеса. Причем, инновации в данном случае не ограничиваются технической сферой, они должны пронизывать все организационные процессы: культуру, управление, маркетинг, финансы, дизайн, кадровую политику, разработку и реализацию новых продуктов. Только всеобщая или тотальная инновационность является ценной в современном бизнесе, она должна определять состояние души, образ мыслей, направление деятельности каждого сотрудника органи-

¹ Клейтон К.М., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / Клейтон М. Кристенсен, М.Е. Рейнор: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

зации постоянно и повсеместно. Таким образом, уровень инновационности всей организации в целом и новизна каждого реализованного проекта в отдельности определяют конкурентоспособность бизнеса.

Выявление и исследование тенденций развития той или иной экономической системы, анализ факторов, влияющих на ключевые направления основных изменений, определение преобладающих и перспективных трендов является необходимым условием для эффективного управления любым исследуемым объектом. Особенно это касается управления развитием современной организации в сложную и динамичную эпоху глобализации, информатизации и интеллектуализации общества.

Учитывая условия, в которых осуществляется деятельность современных организаций, к основным тенденциям их развития следует отнести:

- 1) укрупнение организаций, направленность на глобализацию, повышение своей роли в мировой экономике и научно-техническом прогрессе;
- 2) усложнение структуры собственности организаций, концентрация, переливы и взаимопроникновение капиталов;
- 3) ускорение динамики внутреннего организационного развития организации, усиление взаимосвязи темпов и направления развития с качеством менеджмента, возрастание роли человеческого капитала;
- 4) преобладание высокоскоростных информационно-коммуникационных технологий как непреходящих спутников успешно развивающихся организаций;
- 5) формирование и использование инновационного потенциала как основы развития организации.

Рассмотрим данные тенденции более подробно, уделив особое внимание последнему тренду.

Первая значимая тенденция — укрупнение организаций, стремление повысить свою роль в мировой экономике, в определении будущего мирового сообщества. Данная тенденция отражает направление всеобщей экономической интеграции и формируется она как под влиянием внешней среды, так и в силу внутренней логики организационного развития. Как отмечает Ричард Паскаль, доминирующими социальными институтами нашего времени являются корпорации¹. Корпорация — сравнительно новая форма организационных объединений в России, сформированная в ходе массовой приватизации го-

¹ Pascale Richard. Management on the Edge. 1990.

сударственных предприятий в процессе перестройки экономики. За рубежом термин «корпорация» применяется уже давно и означает, чаще всего, крупный субъект хозяйствования, организованный в форме открытого акционерного общества и имеющий сложную структуру: материнскую компанию, дочерние и внучатые фирмы, зависимые общества.

Возникновение корпораций связывают, прежде всего, с тенденцией концентрации капитала, глобализацией мировой экономики, переходом к постиндустриальному обществу. Корпорирование (создание крупных предприятий) позволяет обеспечить единство управления сложными экономическими системами, экономить на трансакционных издержках, повышать уровень прибыльности бизнеса и его стоимость. К основным конкурентным преимуществам современных корпораций перед мелкими и средними организациями следует отнести возможности быстрого захвата рынка и ускоренного внедрения инноваций, значительно более высокую степень инвестиционной привлекательности, возможность лоббирования финансовых интересов и обеспечения определенной правительственной поддержки, а также предпосылки для успешной диверсификации производства и более равномерной загрузки мощностей.

В то же время нельзя не отметить и слабые стороны излишнего укрупнения корпораций: возможная потеря гибкости в реакции на потребности рынка; снижение уровня управляемости, если укрупнение не сопровождается адекватным развитием информационного пространства и эффективными методами управления; возможный рост противоречий между материнской компанией и дочерними структурами, вызванный неравномерностью любого развития; возможные конфликтные линии, возникающие между крупными акционерами; возрастающая сложность гармонизации интересов всех участников бизнес-процесса и т.д.

Тем не менее, во всем мире идет активное укрупнение бизнеса. Это объективная тенденция изменений. Так, лидеры мирового хайтека — именно крупные корпорации, такие как IBM, Sony, Microsoft, Siemens, Intel и Samsung. В России роль крупных предприятий всегда была достаточно высокой. В частности, это обусловлено географическими масштабами страны и высокой численностью населения, из чего вытекала необходимость именно массового производства основных благ и услуг.

Вся сложность в том, что укрупнение современных корпораций в России происходит во многом при сохранении качественного уровня

без изменения. Таким образом, расширение деятельности организации должно сопровождаться развитием управленческого фактора, человеческого капитала и инновационного потенциала, только тогда это приведет к развитию, а не росту.

Наряду с тенденцией укрупнения очень важной для нашей страны явилась и вторая тенденция — усложнение структуры собственности предприятий, усиление концентрации, переливов и взаимопроникновения капиталов. Известно, что данная тенденция развивается через две основные формы:

- концентрацию капитала через накопление и расширенное воспроизводство (внутренний органический рост);
- слияние и поглощение компаний (внешний рост).

Оба направления успешно используются в современном корпоративном строительстве и формируют его правовую и организационную основу.

Процессы слияний и поглощений приводят к созданию суперкорпораций, которые по своему экономическому измерению сопоставимы с внутренним валовым продуктом целой страны. Таким образом, возникает новый тип сверхмощных мирохозяйственных структур. Сегодня всего 300 крупных корпораций контролируют 25% всех производственных мощностей на земле. Масса создаваемой добавленной стоимости некоторых транснациональных корпораций превышает ВВП отдельных развитых государств¹.

Особенно данные процессы получили развитие в условиях экономического кризиса. В России наиболее активные интеграционные процессы идут в нефтяной и нефтехимической промышленности, в цветной и черной металлургии. Так, в России в марте 2007 г. в результате слияния алюминиевых и глиноземных активов компаний «Русский алюминий» («Русал»), Группы СУАЛ и швейцарской Glencore, создана объединенная глобальная компания United Company Rusal («Российский алюминий», UC Rusal), которая ведет бизнес сразу на нескольких континентах и занимает второе место в мире по производству алюминия и глинозема. Среди металлургических и горнодобывающих предприятий выделяется одна из крупнейших в мире вертикально-интегрированная компания Evraz Group («Евраз Груп С.А.»). Кроме того интеграция осуществляется и в строительной сфере, при-

¹ Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 4–21.

мером тому служит группа строительных компаний ЗАО «М-индустрия» (основное направление деятельности — строительство кирпичных и монолитно-кирпичных домов повышенной комфортности в Петербурге и пригородах). Аналогичные процессы просматриваются в авиационной и других отраслях промышленности¹.

В экспансии крупнейших российских организаций четко прослеживаются два направления. Первое — это монополизация, наиболее ярко выразившаяся в цветной металлургии, и второе — диверсификация производства, проявившаяся в строительстве и банковской сфере.

Следующая рассматриваемая нами тенденция — это тенденция ускорения внутреннего организационного развития организаций, усиление взаимосвязи темпов их роста с качеством менеджмента и развитием персонала, что связано с обеспечением выживания в условиях ужесточения конкурентной борьбы.

Логическим осмыслением происходящих процессов стала так называемая теорема Р. Эшби о необходимости разнообразия управления: «для того, чтобы противостоять среде, сложность и быстрота принятия решений в фирме должны соответствовать сложности и быстроте изменений, происходящих в среде»². По словам известного исследователя проблем организационного управления С. Бира, «уникальность современных проблем управления связана с необходимостью учитывать темп перемен окружающего нас мира. Возможно, что отставание способности наших систем приспосабливаться к его изменениям превышает средний интервал проявления следствий новой техники и технологии, а если это так, то неприятностей не избежать»³.

В этой связи многие современные корпорации, причем как западные, так и российские, активно ищут новые, адекватные внешним вызовам, формы организационного управления. Развиваются горизонтальные, матричные и проектные организационные структуры управления бизнесом; принимаются Кодексы корпоративного поведения; многие компании вводят независимых директоров в свои Советы директоров (в частности, для защиты интересов мелких акционеров); привлекают для анализа, контроля и консультаций известные международные консалтинговые и аудиторские фирмы; проводят активную реструктуризацию, освобождаясь от непрофильных и неэф-

фективных активов; переходят на единые международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и качества (TQM); более осознано относятся к определению и развитию элементов прогрессивной корпоративной культуры, созданию самообучающихся организаций. Все это свидетельствует о тенденции к повышению качества корпоративного управления, к возрастанию роли человеческого капитала.

Четвертая существенная тенденция развития корпоративных организаций — это расширение использования высокоскоростных информационно-коммуникационных технологий как неперенных спутников современных корпораций. Известно, что, начиная с 80-х годов прошлого века, человечество вступило в новую стадию своего развития — стадию построения информационного общества, основой которой является информационно-компьютерная революция. Прогресс информатизации разрушил замкнутость организации, а следствием этого стало практически мгновенное распространение новых идей и интеллектуальных наработок. Ужесточение конкурентной борьбы потребовало от организации формирования своего информационного пространства, в котором фиксируются все новые требования внешнего окружения и новые возможности развития. Информация стала необходимым стратегическим инструментом эффективного функционирования и развития организации в долгосрочной перспективе.

В настоящее время более 50% европейских фирм используют высокоскоростные информационно-коммуникационные технологии и сложный интеллектуальный труд. В США лишь 3% всех работающих занято в сельском хозяйстве, 10% — в производстве, а остальные — в информационно-интеллектуальной сфере. По образному выражению К. Нордстрема, «инфоструктура — электронная нервная система любой компании, становится важнее инфраструктуры. Организация со слабой инфоструктурой будет выглядеть как 65-летняя легкоатлетка, пытающаяся пробежать олимпийский марафон на высоких каблуках и в вечернем платье»¹.

Современные информационные системы охватывают следующие основные области: информацию о клиентах, о поставщиках и производстве, данные о персонале, о финансовых результатах деятельности и о капитализации корпорации и, самое главное — информацию о новых

¹ <http://www.std1.ru>

² Эшби У.Р. Принципы самоорганизации. М.: Мир, 1996.

³ Бир С. Мозг фирмы: пер. с англ. М.М. Лопухина. М.: Радио и связь, 1993.

¹ Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствии / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале: пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.

бизнес-идеях и бизнес-моделях, новых технологиях и технических средствах, организационно-экономических и социально-управленческих инновациях и т.д. Достижения науки и техники в области информатики — электронные носители информации, факс, телекоммуникационные системы, оптоволоконные системы передачи информации, сотовый телефон, электронная почта — позволяют корпорациям своевременно и стратегически реагировать на изменения во внешней среде и наиболее эффективно функционировать в пространстве и во времени. Распространение глобальной информационной системы — Internet — позволило перевести многие управленческие операции и, прежде всего, процесс купли-продажи в виртуальное измерение.

В связи с этим, резко возрастает значение скорости принятия решений и распространения новаций. По словам Дависа Вайса (Northern Telecom): «или ты быстрый, или ты мертвый»¹. Так, «в полупроводниковой отрасли открыли закон Мура: каждый новый чип в два раза превосходит предыдущий по быстродействию и выходит через 18–24 месяцев после него. В этой гонке ни одна компания не может позволить себе не работать со всей возможной скоростью и упорством, иначе конкуренты проглотят ее на завтрак»².

Вышерассмотренные тенденции глобализации и сетизации, укрупнения и диверсификации, информатизации и интеллектуализации непосредственно связаны с последней из рассматриваемых динамик — тенденцией инноватизации. Только непрерывный поиск и внедрение инноваций позволяет современным организациям быть адекватными внешним изменениям и побеждать в жестокой конкуренции как со стороны национального, так и интернационального бизнеса. Инновационная активность становится важнейшим качеством, определяющим развитие организации.

Тенденция инновационного развития выражается через осознание роли инноваций в современном мире и увеличение инновационной составляющей в структуре бизнес-процессов. Так, все большая часть сотрудников организации становится занятой в инжиниринге, разработках и исследованиях, поисковых и аналитических работах в сфере маркетинга, новых технологий, организационных изменений. Многие крупные корпорации на практике создают специальные от-

делы инновационного развития (службы нововведений, научно-технические центры), подразделения НИОКР (лаборатории и мастерские), прогнозно — аналитические департаменты и отделы развития («офисы будущего»), инновационно-маркетинговые бюро, технопарки и агентства по трансфертам технологий и т.п., развивают системы управления знаниями на основе Интернета. Кроме того, для инновационного поиска и усиления интеллектуализации принимаемых решений все чаще привлекаются сторонние консультанты, специалисты и эксперты. Некоторые корпорации начинают непосредственно специализироваться на инновационных проектах и их коммерциализации (технологические компании, венчурные фирмы). Другие делают значительное внутреннее смещение к высокотехнологичной индустрии и наукоемким продуктам.

Для инновационно-ориентированных организаций характерны:

- массовая творческая активность персонала, поощрение самовыражения личности, инициативы и поиска, высокий уровень развития коммуникаций, межличностных отношений и современных информационных технологий;
- предпринимательское поведение, направленное на освоение новых процессов и реализацию новых идей, способность персонала к непрерывному обучению, к соединению теории и практики;
- преобразующий и проактивный характер менеджмента, оптимизация рисков и доходности, вариативность, гибкость и адаптивность организационных форм.

Основной эффект инноватизации заключается в том, что через осознанное формирование и использование инновационного потенциала современная организация обеспечивает себе эффективное выживание и высокие темпы развития в долгосрочной перспективе.

Таким образом, проведенный анализ важнейших тенденций развития современных организаций позволяет утверждать, что основой выживания и качественного развития бизнеса в условиях экономической неопределенности является инновационный потенциал. Именно он позволяет не только предотвращать негативные последствия для организации кризисных явлений в мировой и национальной экономике, но и опережать конкурентов на стадии повышения предпринимательской активности, создавая не копируемые конкурентные преимущества.

¹ Вайс М.Д. Делай деньги во время паники на биржи. СПб.: Питер, 2005.

² Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002.

Литература

1. <http://www.std1.ru>
2. Pascale Richard. Management on the Edge. 1990.
3. Бир С. Мозг фирмы: пер. с англ. М.М. Лопухина. М.: Радио и связь, 1993.
4. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002.
5. Вайс М.Д. Делай деньги во время паники на бирже. СПб.: Питер, 2005.
6. Клейтон К.М., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / Клейтон М. Кристенсен, М.Е. Рейнор: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствии / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале: пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.
8. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции. // Вопросы экономики. 2008. № 4. С. 4–21.
9. Философский словарь. М.: Политиздат, 2000.
10. Эшби У.Р. Принципы самоорганизации. М.: Мир, 1996.

С. Ю. Бабенкова,
аспирант Российской Академии предпринимательства

С. Л. Ермаков,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
чл.-корр. РАЕН, кандидат экономических наук, доцент

Роль и функции рейтинговых агентств в банковской системе Российской Федерации

Ключевые слова: рейтинговые агентства, рейтинговые продукты, устойчивость банков, рейтинговая оценка, финансовая устойчивость, рэнкинги, хозяйствующие субъекты, кредитные учреждения, кризис, внутренняя экономическая инфраструктура, ранжирование по объемным показателям, государственная аккредитация рейтинговых агентств.

На сегодняшний день в России сложилась достаточно неоднородная картина рейтингового пространства: с одной стороны начинают существовать крупные российские рейтинговые агентства, результаты исследования которых принимаются их международными коллегами и мелкие рейтинговые агентства продукты и услуги которых еще не в полной мере востребованы потребителями, но в целом «положение вещей» на российском рейтинговом пространстве далеко от совершенства.

В настоящее время, в условиях мирового кризиса именно рейтинговым агентствам не повезло больше всех. По мнению первого заместителя Председателя Банка России Г.Г. Меликьяна¹, ответственность за кризис во многом лежит на рейтинговых агентствах, которые завышают рейтинги при благоприятной экономической ситуации и занижают их после начала кризиса.

Так ли это? Во многом наверно да. Многие упрекнули рейтинговые агентства в «сговоре» с финансовыми институтами для «проставления» более высокого рейтинга для того, чтобы выглядеть в глазах по-

¹ XII Петербургский международный экономический форум. Июнь 2008 года.

тенциальных инвесторов «медным пятакom, чтобы всем нравиться», но здесь хочется обратить внимание на такой факт, что банковские рейтинги сегодня — наиболее развитый сектор рейтинговых продуктов. Это объясняется как большей регламентированностью, доступностью и относительной прозрачностью отчетности кредитных учреждений, так и общественным интересом.

Цель рейтингового анализа не сводится к безошибочному доказательству абсолютной устойчивости банков. Необходимо учитывать специфику рыночной экономики, её непредсказуемость с постоянной изменчивостью среды создания и продвижения на рынок товаров и услуг.

В условиях, когда поведение экономических субъектов и индивидуумов носит вероятностный характер и не поддаётся точному прогнозированию, любой вид предпринимательства, включая и банковский (где всё жёстко состыковано по срокам и обязательствам), неизбежно связан с риском убытков и потерь. Поэтому не существует методик, которые могли бы с полной гарантией отбирать наиболее надёжные и эффективно работающие банки. Но использование достоверной информации и показателей в динамике, комплексно характеризующих по остатку и обороту средств устойчивость банка, может минимизировать риск рейтинговых ошибок.

В международной практике используются следующие показатели: общая сумма активов по консолидированному балансу, сумма депозитов, совокупная задолженность по кредитам, объем капитала банка, объем чистой прибыли, доходность активов, доходность капитала, доход на одну акцию. Определяющим показателем в этой системе является объем активов банка.

Ранжирование по объемным показателям предполагает порядок расстановки банков, исходя из уровней определяющих показателей. Итоги ранжирования публикуются в открытой печати.

Рейтинг банков позволяет выделить группу крупных, средних и мелких банков. Источником информации для подобного ранжирования выступают балансы коммерческих банков на последнюю отчетную дату, как правило, на 1 января. В зарубежной практике такую работу проводят специальные рейтинговые агентства.

Рейтинг банков на основе их надежности предполагает аналитическую проверку их деятельности за 2–3 года. Наиболее достоверную рейтинговую оценку надежности коммерческих банков осуществляют государственные органы, которым по законодательству предоставлены права по осуществлению надзорных функций. Рейтинг банков по надежности — диагностирование жизнедеятельности банков, позволяю-

щее надзорным органам принимать дифференцированные меры по отношению к банкам для предотвращения их банкротства. Рейтинговая оценка надежности является конфиденциальной информацией.

Формирование рынка рейтинговых услуг в России

Внедрение России в мировую экономику — неизбежный исторический процесс, требующий прозрачности хозяйственной деятельности организаций и предприятий в рамках сформировавшихся стандартов предоставления и распространения экономической информации. Независимые оценки финансового и экономического состояния, а также возможного изменения состояния предприятий, банков, страховых и инвестиционных компаний, пенсионных фондов и других хозяйствующих субъектов важны для повышения уровня доверия к ним партнеров и клиентов и контрагентов и потенциальных инвесторов.

В настоящее время российское рейтинговое пространство в настоящее время формируется системой оценок субъектов хозяйственной деятельности как отечественных, так и зарубежных информационных и рейтинговых агентств. Их оценки, не всегда сопоставимые, дают анализ субъекта с различных позиций.

Естественно, виды и назначение рейтингов во многом зависят как от хозяйствующих субъектов, так и от потенциальных пользователей. Рейтинги хозяйствующих субъектов принято ограничивать рейтингом страны.

Российские рейтинги формируются системой оценок субъектов хозяйственной деятельности как отечественных, так и зарубежных рейтинговых агентств. Хотя их оценки далеко не всегда сопоставимы и представляют собой набор мнений, они в совокупности с собственными оценками могут быть использованы для принятия управленческих решений.

Российские рейтинговые агентства играют очень большую роль в плане оказания помощи российским внешним пользователям банковской информации, так как, осуществление оценки финансового состояния банка связано с большими затруднениями вследствие специфичности банковской отчетности, которая не раскрывает всей информации о банке.

Это обусловлено тем фактом, что общественность не должна ставить под сомнение устойчивость банковской системы. Кредиторы, вкладчики и инвесторы должны иметь полную уверенность и объективную информацию в устойчивости и надежности любого коммерческого банка.

Интерес к рейтингам возрос после кризиса в августе 1998 года, так как крупным и средним клиентам и партнерам банков потребовалась более подробная и достоверная информация о состоянии и имидже банка, чем в докризисный период.

Начало 90-х годов XX века в России ознаменовалось не только развитием рыночных отношений, но и наряду с этим началом использования практики применения рейтингов.

Развитие рынка рейтинговых услуг обуславливается не только платежеспособным спросом, но и вопросами формирования имиджа хозяйствующего субъекта. По составу потребителей рейтинговых услуг, условно рынок можно разделить на внешний и внутренний, по составу самих предлагаемых услуг и продуктов — на коммерческий и имиджевый.

Имиджевый сегмент данного рынка, который не имеет явно выраженного финансирования рыночного характера, — это страновые рейтинги. Их производство и публикация работают на авторитет агентства, показывая его уровень, особенно когда выставленные значения рейтингов подтверждает жизненная практика. Это привлекает заказчиков из числа хозяйствующих субъектов, которые готовы платить за такие услуги в целях получения более дешевых заемных средств на международных рынках капитала.

В коммерческом сегменте в настоящее время наиболее развитым сектором рейтинговых продуктов в России являются рейтинги коммерческих банков. Этот сектор обеспечен платежеспособным спросом крупнейших банков, заинтересованных в расширении своей филиальной сети и международной составляющей своего бизнеса.

Рейтинги банков представлены рейтингами международных рейтинговых агентств и рядом рейтинговых продуктов, созданных за последние годы. Традиционная рейтинговая процедура предусматривает про ведение обследования и анализ внутренней банковской информации. Следует отметить, что при снижении странового рейтинга автоматически снижаются и максимально возможные рейтинги банков, даже наиболее успешно развивающихся.

Необходимо отметить, что для признания своего бизнеса за рубежом, российские крупные компании заказывают рейтинги тем агентствам, оценки которых имеют признание во всем мире, а это практически всегда международные рейтинговые агентства из первой тройки, действующие на территории России через свои представительства или через стратегических партнеров.

Для большей инвестиционной привлекательности многие страны мира обозначают свои комплексные рейтинги инвестиционной

привлекательности в периодической публикации таких известных журналов, как «Евромани», «Форчун», «Экономист». Портфельные инвесторы ориентируются на финансовые и кредитные рейтинги стран. На их разработке специализируются международные агентства «Moody» s», «Standard&Poor» s», «Fitch Ratings». Близки по целям оценки конкурентоспособности стран мира, разрабатываемые уже 20 лет группой экспертов Мирового экономического форума, а также ежегодные доклады Мирового банка.

Среди Российских рейтинговых агентств одной из первых в 1996 году начала оценивать инвестиционную привлекательность регионов рейтинговая служба еженедельника «Эксперт». Сейчас подобные обзоры выпускают многие информационные агентства, например «АК&М» или «Росбизнесконсалтинг». Собственно рейтинги кредитоспособности (как буквенно-цифровую комбинацию) российским регионам присваивает «ЕА-Ratings», стратегический партнер международного рейтингового агентства «Standard&Poor» s».

Наибольшую историю успешной коммерческой деятельности в классе производства и продажи рейтинговых продуктов из российских агентств, имеет Информационный центр «Рейтинг», который публикует регулярно рейтинги надежности коммерческих банков Москвы. Принципиальными отличиями используемой этим агентством подхода являются дистанционная и закрытая методика, основанная на оперативном мониторинге балансовых отчетов банка и операционной деятельности банков, а также экспертные оценки аналитиков агентства.

Необходимым инструментом повседневного анализа являются многомерные списки показателей, представляющих в различных разрезах динамики состояния банков и предприятий. К таким инструментам публичного характера относятся коммерческие продукты информационно-справочной системы «Банки и финансы» агентства «Мобиле» в печатной и электронной форме. Публичность в данном случае означает, что представленная информация имеет открытый характер, находится в рамках законодательного поля, а производимые продукты доступны в продаже по подписке и в розницу. В рамках данной системы в бюллетенях «Банки и финансы» и «Деятельность банков России» ежемесячно публикуется рейтинг динамической финансовой стабильности всех банков России.

Большие возможности открываются перед национальным рейтинговым агентством «Интерфакс» в связи с установлением стратегического партнерства с международным агентством «Moody» s Investors

Service», а которое на сегодняшний день имеет свой рейтинг для коммерческих банков «ИНТРЕФАКС-100: Банки России», который оценивает все действующие банки в России по величине активов.

Часть списков привлекательных финансовых институтов составляется агентствами на основе полученных полуофициальным путем балансовых показателей банков. При их обработке зачастую допускаются методологические ошибки. Результаты публикуются без согласования с банком. В итоге создается не рейтинговый продукт, а принудительно навязанная услуга с целью привлечь повышенный интерес к данному органу печати.

Особняком стоят списки, участие в которых для банка добровольно. Распространяются они по подписке, в специализированных изданиях и ориентированы на профессионалов.

Наиболее доступные банковские рейтинги (списки) публикуют следующие агентства и издания:

- Аналитический центр Информационного агентства «Мобиле» (бюллетени «Банки и финансы», «Деятельность банков России», где представлены ежемесячные публикации расширенных списков);
- Информационное агентство «Интерфакс» представляет поквартальный список «Интрефакс-100» крупнейших и средних банков по России;
- Информационный центр «Рейтинг» (список крупнейших российских банков (публикуется два раза в год) и «Тысяча российских банков» (ежеквартально), показатели банков по МСФО (ежегодно);
- журнал «Профиль» (100–200 крупнейших российских банков по собственному капиталу и активам, ежемесячные публикации);
- журнал «Компания» (проект, начавшийся после кризиса, ежемесячные публикации);
- журнал «Деньги» (200 крупнейших российских банков, поквартальные публикации);
- журнал «The Banker» (2000 крупнейших банков мира и 50 крупнейших российских банков (ежегодно).

Несколько других изданий публикуют свои рейтинги на нерегулярной основе. Главной особенностью всех вышеуказанных списков является то, что каждый из них упорядочивает банки согласно определенным финансовым показателям и является односторонним отражением соотношений между банками.

Рэнкинги промышленных предприятий на основе дистанционного анализа отчетности составляют еженедельник «Эксперт», журнал «Рынок ценных бумаг», агентства «Мобиле» и «АК&М».

Но, несмотря на тесное сотрудничество российских рейтинговых агентств с международными рейтинговыми агентствами, в России до сих пор нет ни одного крупного агентства, способного обеспечить качественный анализ всех субъектов хозяйственного оборота на основе единой базы данных и унифицированной методики. Отдельные фрагменты этой целостной задачи решаются различными информационными и рейтинговыми агентствами, как российскими, так и зарубежными. В результате их оценки по большей части не только не сопоставимы, но и противоречивы.

В этой связи хотелось отметить, что рейтинги международных агентств имеют не более 30 российских банков. Она требует учета внутренней информации, постоянного мониторинга организации. Необходимо подчеркнуть, что при снижении странового рейтинга автоматически снижаются и максимально возможные рейтинги банков, даже наиболее успешно развивающихся.

В этом классе продуктов постоянно позиционируется только одно отечественное агентство – Информационный центр «Рейтинг». Методика дистанционная, закрытая, основана на вычислении средневзвешенного коэффициента от ряда показателей с учетом таких факторов, как срок деятельности банка, его открытость, наличие информации в средствах массовой информации и т.п. Значительная роль отводится экспертным оценкам.

В отличие от банковских, рейтинги других финансовых институтов сегодня на рынке практически не представлены. Отдельные попытки составления рейтингов страховых компаний и пенсионных фондов предпринимались еженедельником «Эксперт».

Несмотря на то, что зарубежные методики оценки промышленных предприятий представлены широко, разработанные с их помощью рейтинговые продукты на российском рынке практически отсутствуют.

Получение промышленным предприятием рейтинга международного агентства целесообразно только в том случае, если оно собирает выходить на зарубежные финансовые рынки или привлекать иностранных инвесторов. Процедура получения рейтинга предполагает аудит финансовой деятельности по МСФО, конкурентоспособность продукции на мировом рынке, наличие современной системы менеджмента и прозрачность деятельности. Кроме того, как и в случае с банками, рейтинг предприятия ограничивается страновым рейтингом.

гом России. В связи с этим международные рейтинги сегодня могут позволить себе лишь такие гиганты мирового уровня, как ОАО «Газпром», ОАО «ЛУКОЙЛ», другие крупные нефтяные и нефтегазовые компании, а также российские компании, работающие в области IT и нано-технологий.

Системы рейтингов промышленных предприятий и, тем более, отдельных видов продукции, очевидно, будут развиваться параллельно с насыщением товарных рынков, реструктуризацией и повышением конкурентоспособности отечественного производства.

Отсутствие единого национального рейтингового пространства ведет к тому, что целые группы потенциальных потребителей рейтинговых продуктов практически лишены объективной информации о своих партнерах и контрагентах, хотя необходимо отметить, что на сегодняшний день в условиях кризиса, сектор банковских рейтингов является наиболее востребованным рейтинговым продуктом. Это объясняется не только большей регламентированностью деятельности, но и относительной доступностью отчетности кредитных учреждений, острым общественным интересом, порожденным возрастающим разнообразием предлагаемых банковских продуктов и услуг.

Заключение

Основным и главным препятствием на пути широкого использования в российской практике рейтингов хозяйствующих субъектов, на наш взгляд, является недостаточный спрос услуги рейтинговых агентств и отсутствие законодательной и нормативной базы по указанному вопросу.

Организованный путь видится в двух направлениях.

Во-первых, возможно создание единой саморегулируемой организации, единой рейтинговой структуры. Которая объединяла как крупные так и мелкие рейтинговые агентства и не подверженной влиянию заинтересованных лиц, прежде всего заказчиков, то есть законодательно эти организации полностью попадали под действие Федерального закона «О саморегулируемых организациях». Наличие такого рейтингового агентства, как важного элемента внутренней экономической инфраструктуры, характерно для большинства развитых и динамично развивающихся стран, например стран Юго-Восточной Азии.

Во-вторых, для создания структурированного и организованного рынка предоставления рейтинговых услуг и повышения доверия к рейтинговым агентствам среди потенциальных потребителей рейтинговой информации необходимо аккредитация всех рейтинговых агентств.

В этом направлении Министерством финансов Российской Федерации делаются шаги, в частности оно выступило с инициативой аккредитации рейтинговых агентств при государственных органах. Об этом сообщил директор Департамента финансовой политики министерства А. Саватюгин. Это вызвано тем фактом, что несмотря на работу в России международных рейтинговых агентств таких как «Fitch Ratings» и «Standard&Poor», а также отечественных агентств, никто из них не обладает аккредитацией при органах государственной власти, то есть нельзя считать их официальными агентствами и как следствие этого ссылаться на присвоенные ими рейтинги можно только неофициально. Также свои типы рейтингов будут установлены для кредитных и страховых компаний, небанковских организаций и организаций по микрофинансированию. Ранее первый зампред Банка России Алексей Улюкаев сообщил, что Министерство Финансов Российской Федерации и Банк России разрабатывают систему аккредитации российских рейтинговых агентств, рейтинг которых могут учитываться при предоставлении банкам субординированных кредитов.

Премьер-министр Российской Федерации Владимир Путин отметил, что процедура аккредитации должна быть добровольной и необременительной для добросовестных участников рынка. Кроме того, он добавил, что аккредитованные рейтинговые агентства должны будут в первую очередь заниматься оценкой платежеспособности частных компаний и региональных структур.

Какими же должны быть основные критерии аккредитации рейтинговых агентств. Многие аналитики крупный зарубежный и российский рейтинговых агентств к первичным критериям отнесли независимость и квалификацию. Также они отметили, что этого не достичь без финансовой состоятельности и прозрачности источников дохода, квалифицированного персонала, достаточности кадровых ресурсов, четкого соблюдения методик и процедур, опыта работы, наличия доступных источников о рейтингах и методических подходах. И самый универсальный критерий — число присвоенных контактных индивидуальных платных рейтингов «Основным критерием, на мой взгляд, должен быть авторитет агентства на рынке (признание рынком)», — сообщил в интервью журналу «Банковское обозрение» Валерий Третьяков аналитик агентства «АК&М», — «Его рейтинги должны быть востребованы участниками рынка и заемщиками. Неотъемлемым компонентом должен быть опыт работы агентства и следование высоким принципам деловой этики». Ричард Хейнсворт из агентства «РусРейтинг» считает, что: «Первым критерием должно быть принятие и сле-

дование рейтингового агентства кодексу этического поведения. Более того, все рейтинговые агентства на регулярной основе должны проверяться на следование этому кодексу. Штат аналитиков агентства должен быть высококвалифицированным и иметь соответствующий опыт работы. Само агентство должно работать более двух лет, поскольку такого периода достаточно, чтобы определить, является ли прочной финансовая модель агентства, или же оно было открыто просто для того, чтобы присвоить рейтинги небольшому набору клиентов».

На наш взгляд, государство должно в полной мере учитывать рейтинги аккредитованных агентств, как один из инструментов антикризисного управления. В частности в России рейтинги уже сейчас активно используются государством как один из нескольких критериев оценки кредитоспособности эмитентов. То же самое имеет место и во многих других государствах с развитыми и развивающимися экономиками. У государства должен быть такой же подход, как и у любого инвестора в вопросе использования кредитных рейтингов. Спектр может быть очень широк. Это и расширение условий по беззалоговому кредитованию Банком России, и ломбардное кредитование, и инвестирование пенсионных средств, и инвестирование страховых резервов, и инвестирование средств госкорпораций, и многое другое. «Кредитные рейтинги являются мерой риска. Поэтому всякий раз, когда правительство желает, чтобы риски компании или финансового инструмента были оценены, это должно потребовать использования рейтингов. Более того, зачастую бывают ситуации, когда некоторые компании несут больше риска, чем другие, — это является правом их владельцев и руководителей. Но если правительство или промышленность в целом предоставляют им гарантию, то проценты за гарантию должны зависеть от риска и, следовательно, от кредитного рейтинга», — высказал свое мнение Ричард Хейнсворт.

Тем не менее, отсутствие официального статуса не мешало участникам рынка ориентироваться на те или иные рейтинги. Например, когда «Агентство по страхованию вкладов» в качестве обязательного условия для управляющих компаний, которые хотели получить в управление деньги из фондов страхования вкладов, потребовало от них наличия рейтинга не ниже уровня «AAA» (Агентство ориентировалось на рейтинг «НАУФОР»). Хотя для большей части населения в России, не обладающей глубокой финансовой грамотностью, подтверждение авторитетности рейтинга государством должно стать своеобразным ориентиром. Собственно, это одна из причин, по которым

рейтинговым агентствам пора и дать официально аккредитацию при государственных органах, «чтобы можно было официально ссылаться на рейтинги не ниже определенного уровня и чтобы было понятно, к каким рейтинговым агентствам обращаться» (А. Саватюгин). Еще одна причина, гособакредитации рейтинговых агентств — усиливающееся влияние российских рейтингов. Если раньше ссылки делались на рейтинги международных агентств, то в последнее время появляются ссылки на рейтинги российских. По словам чиновника, необязательно аккредитовывать все агентство целиком. Поскольку агентства могут быть не одинаково сильны в разных отраслях бизнеса, то можно обойтись и отдельными, наиболее сильными их продуктами. Алексей Саватюгин сказал, что «не удивится, если в сентябре представители рейтинговых агентств будут приглашены в Министерство финансов для обсуждения этой идеи с целью понять, как к ней относятся сами рейтинговые агентства и профессиональное сообщество».

Тем самым можно отметить, что рейтинги банков — важный институт рыночной экономики, позволяющий частично устранить асимметрию информации между продавцом и покупателем услуг, товаров и в этой связи важную роль могли бы сыграть законодательные инициативы Правительства Российской Федерации направленные на нормативное закрепление требований обязательного получения кредитного рейтинга банковскими, финансовыми и промышленными предприятиями, желающими работать со средствами бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов или привлекающими средства населения.

Литература

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности».
3. Федеральный закон «О бюро кредитных историй».
4. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях».
5. Положение Банка России от 26 марта 2004 года № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».
6. Международные стандарты финансовой отчетности. Изд-во «Аскери», 2005.
7. Лиджиев К. Трехглавый рейтинг // Ж. «Cbonds review». 2008. № 5.
8. Картуесов А. Малый и средний бизнес: путь наверх // Банки и деловой мир. 2008. № 4.

9. Велиева И.С., Комардина О.Н., Самиев П.А. Финансовая устойчивость российских банков // Аудитор. 2008. № 3.
10. Арт Я. Чет и нечет: значение российских банковских рейтингов // Профиль. 2008. № 8.
11. Арт Я. Перепутье : пережить назревающий кризис долгов коммерческие банки надеются с помощью денег Центрального Банка // Профиль. 2008. № 12.
12. Арт Я. Жизнь после кризиса // Профиль. 2007. № 35.
13. Карминский А.М., Мяконьких А.В., Пересецкий А.А. Модели рейтингов финансовой устойчивости // Управление финансовыми рисками. 2008. № 1.
14. Российские банки: итоги 2007 года: объемы и структура обязательств перед населением: по материалам, подготовленным Центром экономического анализа Информационного агентства «Интерфакс» // Финансы и кредит. 2008. № 7.
15. Рейтинг банков: 100 крупнейших России // Финансы. 2008. № 8.
16. Скогорева А. Рынок рейтингования: американцы правят бал: Российские банки не хотят отказываться от международных рейтингов даже на фоне скандала вокруг агентств «большой тройки» // Банковское обозрение. 2007. № 10.
17. Котов А. Рейтинговые агентства попали под раздачу // Ежедневная деловая газета «РБК daily». 2007.
18. Седин А. Технология работы с международными рейтинговыми агентствами // Банковское дело в Москве. 2000. № 8 (68).

При подготовке курсового проекта использовались следующие web-сайты:

www.cbr.ru
www.standardandpoors.ru
www.fitchratings.ru
www.moody's.ru
www.interfax.ru
www.rating.ru
www.rusrating.ru
www.ak&m.ru
www.mobile.ru
www.ra-national.ru
www.rbcdaily.ru
www.bo.bdc.ru

В. М. Баринов,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Капитализация как способ оценки рыночной стоимости компании

Ключевые слова: наращивание прибыли, проведение эффективной дивидендной политики, операции компании-эмитента с собственными акциями, реорганизация компании.

Прокатившаяся в последние десятилетия по миру волна слияний, поглощений и банкротств на фоне быстро растущих рынков, падения торговых барьеров и усиливающейся конкуренции в полной мере продемонстрировала необходимость переосмысления роли и внесения серьезных изменений в организацию работы финансовых менеджеров.

В России, в силу исторических особенностей, вместо разностороннего анализа управленческих решений, базирующегося на концепциях корпоративных финансов, доминируют подходы, сложившиеся в анализе хозяйственной деятельности на основе бухгалтерского учета. Системы измерения и оценки результатов построены, в основном, на узкой трактовке методов финансового анализа, ограничены сферой бухгалтерских данных и игнорируют оценку деятельности компании с позиций финансового менеджмента.

В своей деятельности российские предприятия постоянно сталкиваются с проблемами выбора видов ресурсов, источников финансирования, направлений и способов инвестирования. Ситуация осложняется недостаточной защищенностью прав инвесторов, а также проблемами во взаимоотношениях собственников и менеджеров, которые являются серьезным препятствием для притока инвестиций в российскую экономику даже в период благоприятных макроэкономических условий.

Переход к современным технологиям принятия решений и оценке результатов на основе концепции стоимости требует формирования «новой философии» финансового управления, базирующейся на

передовых идеях теории корпоративных финансов. Нельзя просто скопировать западный опыт. Требуется осмысление фундаментальной базы, лежащей в основе новейших теоретических разработок и современных достижений управленческих технологий. Необходимо создание целостной системы планирования, управления и оценки результатов, основанной на повышении стоимости компании, позволяющей эффективно координировать деятельность на всех уровнях организационной структуры предприятия и привлекать к решению стратегических задач менеджеров всех уровней управления — от линейного до самого высшего звена. Концепция управления, ориентированного на повышение стоимости компании, в настоящее время является одним из самых популярных и динамично развивающихся направлений менеджмента в экономически развитых странах. Технология управления на основе повышения стоимости активно внедряется не только в производственных и торговых, но и инвестиционных компаниях. Показатели приращения стоимости учитываются наиболее известными в мире рейтинговыми системами. Данные об управлении стоимостью компании в прошедшем финансовом году занимают полноправное место в системе публичной финансовой отчетности компании и включаются отдельными разделами в годовые финансовые отчеты.

Стратегическое управление стоимостью представляет собой процесс, направленный на непрерывную максимизацию стоимости компании, качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации главных усилий на ключевых факторах стоимости.

Одним из важных инструментов стратегического управления стоимостью компании является *капитализация*, под которой понимается денежное выражение рыночной оценки величины акционерного капитала. По этой причине показатель рыночной капитализации может рассчитываться только для акционерных обществ, выпускающих акции в свободное обращение. Акционерный капитал принадлежит собственникам предприятия — акционерам, но находится в распоряжении предприятия и используется для финансирования его деятельности.

Математически рыночная капитализация рассчитывается как произведение рыночной стоимости одной акции в обращении на количество простых акций в обращении. Рыночная капитализация принимается участниками рынка ценных бумаг за показатель рыночной стоимости предприятия. Поэтому изменение рыночной сто-

имости акционерного капитала означает изменение стоимости самого предприятия-эмитента.

Существует несколько способов увеличения рыночной стоимости акционерного капитала, в том числе: повышение прибыли; распределение чистой прибыли; операции с собственными акциями, реорганизация.

Получение высоких стабильных прибылей как способ увеличения рыночной стоимости акционерного капитала. В первые десятилетия после второй мировой войны бизнес в западных европейских странах не испытывал серьезных затруднений, чему в немалой степени способствовали значительные объемы ненасыщенного потребительского рынка. Компании получали высокие прибыли за счет наращивания производства товаров, мало обращая внимание на предпочтения покупателей. Основное внимание уделялось совершенствованию выпускаемой продукции и достижению экономии во все больших масштабах производства.

В начале 70-х гг. благополучие пошатнулось. Разразился кризис перепроизводства, при котором даже компании, завоевавшие значительную часть рынка, не могли реализовывать свою продукцию в прежних объемах и несли колоссальные убытки, а их рыночная стоимость снижалась. Рост производства и стоимость компании в новых экономических условиях не коррелировали.

Кризис поставил перед бизнесом серьезные вопросы, в том числе: возможно ли получать высокие прибыли не только в периоды циклических подъемов рынка или в другие отдельные краткосрочные периоды, но и стабильно в долгосрочном периоде.

Прибыль признается одним из главных показателей результатов деятельности предприятия, влияющим, в том числе на рыночную стоимость предприятия. Поэтому повышение прибыли считается одним из основных способов повышения капитализации. При этом практически невозможно получить прибыль сверх рыночной стоимости инвестиций или стандартных ставок рентабельности.

Однако многие международные компании успешно функционируют в условиях интенсивной конкуренции в течение длительного времени, получая многомиллиардные прибыли, что позволяет им максимизировать свою стоимость.

За последние два десятилетия прошлого века компании-новаторы создали для своих акционеров более 700 млрд долларов рыночной стоимости за счет способности обеспечивать устойчивые показатели вне зависимости от цикличности бизнеса, продуктов и технологий.

Успех объясняется отказом от прежних представлений о том, что прибыль зависит от завоеванной доли рынка и масштабов деятельности, и построением инновационных бизнес-моделей в сочетании с разработкой и реализацией адекватных им бизнес-стратегий. Важным условием при этом является перевод и удержание бизнеса в так называемой зоне прибыли, под которой понимается область экономической деятельности, в которой возможно получение высоких и стабильных прибылей в течение длительного периода.

При этом следует учитывать, что поиск зон прибыли является весьма затруднительным, и в настоящее время в экономике насчитывается больше бесприбыльных зон, чем зон прибыли.

В прошлом многим компаниям удавалось получать ценовую надбавку только за счет своего присутствия на рынке и демонстрации активности. На конкурентной арене действующих лиц было относительно немного, а позиции потребители были относительно слабы. Однако за последние два десятилетия развитие промышленных технологий, инновации в бизнесе, общий рост конкуренции в мире и масштабные усовершенствования в информационных технологиях в корне изменили прежнее положение вещей.

Столкнувшись с возросшей конкуренцией, компании во многих отраслях бизнеса были вынуждены добиваться повышения эффективности операций и активно бороться за рыночную долю, прежде всего, за счет снижения цен.

Теперь потребители стали получать гораздо больше информации, что позволяет им выбирать лучшие для себя варианты сделок и цены. Эти процессы вынуждают всех участников рынка выравнивать цены на свою продукцию, по-скольку в противном случае потребители могут выбрать компании, предлагающие более низкие цены.

В результате этого все чаще образуются бесприбыльные зоны. Сегодня они распространены повсеместно и продолжают динамично расширяться.

Конкретные преобразования модели бизнеса, вызванные изменением экономических условий, основаны на изменении следующих ключевых параметров бизнеса, в том числе на изменении:

- 1) выбора потребителей;
- 2) получаемых прибылей;
- 3) дифференциации продукции;
- 4) масштабов деятельности.

В настоящее время существует множество различных моделей бизнеса, позволяющих международным компаниям получать значи-

тельные прибыли. При выборе стратегии развития необходимо проанализировать достоинства и недостатки применяемых моделей, что позволит в значительной степени повысить рентабельность и принимать правильные управленческие решения.

Распределение чистой прибыли оставшейся в распоряжении предприятия как способ увеличения рыночной стоимости акционерного капитала.

Источником стоимости предприятия является его способность генерировать потоки денежных средств, превышающие вложенные инвестиции, т.е. получать прибыль. Чистая прибыль отчетного периода акционерного предприятия распределяется на дивиденды и капитализируемую часть.

Дальнейшее распределение части прибыли, направленной на выплату дивидендов, представляет собой механизм формирования личных доходов акционеров в соответствии с размером их участия в капитале предприятия.

Дальнейшее распределение капитализируемой части прибыли в зависимости от стратегических целей предприятия может быть направлено как на финансирование текущих операций, так и инвестиций.

Целью дивидендной политики является установление оптимального, т.е. такого соотношения между дивидендами (как текущим потреблением прибыли) и капитализируемой частью (как инвестируемой с целью получения прибыли в будущем), которое могло бы:

- 1) максимизировать рыночную стоимость предприятия;
- 2) обеспечить его стратегическое развитие.

Другими словами, дивидендная политика оказывает влияние на стоимость предприятия. При этом следует помнить, что изменения в дивидендной политике происходят в результате изменений инвестиционной политики и политики займов, вызванных нестабильностью рынка. В случае их неизменности дивидендная политика не оказывает влияние на денежные потоки, генерируемые предприятием. В финансовом управлении эту ситуацию описывает модель Миллера-Блэка-Шоулза, суть которой состоит в том, что при заданных условиях привлечения капитала и долгосрочных инвестициях дивидендная политика не влияет на стоимость предприятия.

Дивидендная политика оказывает влияние на рыночную стоимость акций в условиях неодинакового налогообложения дивидендов и прироста капитала. Если дивидендные доходы облагаются по более высоким ставкам, чем прирост капитала, рыночная стоимость акций, приносящих высокие дивиденды, снизится. В этом случае целесообразно

не повышать дивиденды, а инвестировать высвобожденные денежные средства в доходные активы или направить на выкуп акций.

В условиях эффективного рынка на стоимость акций предприятия оказывает влияние информация об изменении дивидендных выплат, доступная инвесторам. Цены реагируют на любые пессимистические или оптимистические прогнозы, соответственно, в сторону понижения или повышения. Однако колебания рыночной цены акций в ответ на полученную информацию являются кратковременными. В итоге рыночная цена достаточно быстро вернется к своему реальному значению — приведенной стоимости ожидаемых денежных потоков. Несмотря на это необходимо предпринять меры, позволяющие в случае необходимости изменения дивидендных выплат предупредить или сгладить колебания цен на акции, как ответную реакцию на полученную информацию.

Операции эмитента с собственными акциями как способ повышения рыночной стоимости акционерного капитала.

Известны следующие способы увеличения акционерного капитала посредством операций на рынке ценных бумаг:

- 1) выпуск новых акций;
- 2) эмиссионная премия;
- 3) распределение бесплатных акций;
- 4) конверсия ценных бумаг.

1. Выпуск новых акций (преимущественные права). Акционер имеет право сохранять свою долю собственности предприятия, которая определяется пропорционально количеству его акций.

При очередной эмиссии акционерам может быть предоставлено право преимущественного приобретения новых акций по льготной цене, которое действует только в течение срока подписки.

Акционеры могут приобрести акции или передать право преимущественного приобретения другим лицам (существующим или потенциальным) инвесторам.

В связи с выпуском новых акций предприятие несет определенные расходы, в том числе:

- расходы на изготовление бланков сертификатов акций;
- расходы на рекламу;
- комиссионные посредникам и т.д.

Расходы, связанные с эмиссией новых акций, уменьшают прибыль, оставшуюся в распоряжении предприятия, часть которой, как известно, распределяется в виде дивидендов между акционерами. Очевидно, что уменьшение прибылей может повлечь за собой умень-

шение дивидендов. Покрыть эмиссионные расходы можно за счет повышения рентабельности новых инвестиций, для осуществления которых привлекаются денежные средства.

2. Эмиссионная премия представляет собой разницу между ценой эмиссии (ценой продажи) и номинальной стоимостью акции.

Увеличение цены продажи акций по сравнению с номинальной стоимостью приводит к росту ликвидных средств предприятия. Дополнительные денежные средства инвестируются в деятельность предприятия.

Цена эмиссии акций устанавливается по рекомендации банков:

- 1) выше номинальной стоимости акций;
- 2) ниже курса старых акций.

На соотношение цены новой эмиссии и курса старых акций оказывают влияние различные факторы, в том числе объем эмиссии, среднерыночная доходность и т.д.

3. Распределение бесплатных акций осуществляется за счет резервов в составе собственного капитала. Статья «резервы» уменьшается, а статья «акционерный капитал» увеличивается на сумму акций, распределяемых бесплатно.

Акционер может уступить (продать) свое право приобретения бесплатных акций другому лицу.

4. Конверсия долгов. Если предприятие не в состоянии своевременно и в полном объеме погасить свои обязательства перед поставщиками, кредиторами, владельцами облигаций или привилегированных акций, то по взаимному согласию сторон или без одобрения инвестора задолженность может быть конвертирована в простые акции.

Конверсия долга в простые акции означает трансформацию заемного капитала в собственный капитал без проведения внешних операций (в отличие от обмена, при котором ценные бумаги данного предприятия могут обмениваться на ценные бумаги другого). Происходящее при этом уменьшение доли заемного и увеличение доли собственного капитала означает ослабление зависимости предприятия от внешних источников финансирования, что благоприятно сказывается на его финансовом положении.

Конверсии, требующие согласия инвестора (или кредитора), называются добровольными (Voluntari), не требующими согласия инвестора (или кредитора) — принудительными (Involuntari).

Наиболее распространенными видами конвертируемых долгов являются конвертируемые ценные бумаги (облигации и привилегированные акции). Условия обращения конвертируемых ценных бумаг, как

правило, предполагают возможность их выкупа (применительно к облигациям, как срочным ценным бумагам, — досрочного выкупа).

Решение о досрочном выкупе конвертируемых облигаций принимается в том случае, если их рыночная стоимость достигает определенного уровня (цены исполнения). Решение об отзыве конвертируемых привилегированных акций принимается в том случае, если их курс простых акций возрастает до такого уровня, при котором стоимость акционерного капитала в простых акциях оказывается ниже или равна стоимости акционерного капитала в привилегированных акциях. В условиях обращения привилегированных акций делается оговорка:

- 1) либо о выкупной цене (обычно выше номинала);
- 2) либо о пропорциях обмена привилегированной акции на простые.

Стоимость капитала в конвертируемых ценных бумагах до их конверсии рассчитывается обычным способом в соответствии с их видом, после конверсии — в соответствии с новым видом.

Стоимость акционерного капитала конвертируемых привилегированных акций рассчитывается:

- 1) до конверсии по формуле для привилегированных акций;
- 2) после конверсии по формуле для простых акций.

Стоимость заемного капитала в конвертируемых облигациях рассчитывается:

- 1) до конверсии по формуле для облигаций;
- 2) после конверсии по формуле для простых акций.

К другим операциям с акциями относятся:

- 1) выкуп компанией собственных акций;
- 2) дробление акций;
- 3) укрупнение номинала акций.

Выкуп компанией собственных акций. Предприятие может выкупать собственные акции.

Выкуп акций является мерой самоконтроля. Посредством выкупа собственных акций, котировющихся на бирже, предприятие может регулировать биржевые операции с целью недопущения покупки контрольного пакета акций другими инвесторами. При этом, предприятие не может обладать более, чем 10% собственных акций.

Выкуп акций приводит к сокращению их количества и, соответственно, увеличению чистой прибыли на одну простую акцию в обращении. Размер чистой прибыли в расчете на одну простую акцию в обращении оказывает влияние на рыночную стоимость акций.

Таким образом, выкуп акций позволяет регулировать их курс.

Предприятие также может выкупить свои акции, чтобы распределить их между членами трудового коллектива.

Дробление акций внешне аналогично выплате дивидендов акциями, так как в результате акционер становится обладателем большего количества акций. На деле между выплатой дивидендов акциями и дроблением акций существуют существенные различия:

- 1) стоимостью капитала акционера при выплате дивидендов новыми акциями увеличивается, при дроблении акций остается прежней;
- 2) количество новых акций увеличивается:
 - при выплате дивидендов акциями не более, чем на 25%;
 - при дроблении акций более, чем на 25%;
- 3) при выплате дивидендов акциями изменяется значение отдельных статей собственного капитала, при дроблении акций изменения в баланс не вносятся.

Укрупнение номинала акций приводит к сокращению их количества в обращении. Как и в случае с дроблением акций, укрупнение акций никаких изменений в статьях собственного капитала не вызывает.

Реорганизация как способ повышения рыночной стоимости акционерного капитала.

В процессе своей деятельности любое предприятие подвергается воздействию внешней среды предпринимательства, что часто приводит к необходимости его частичной или полной реорганизации.

Реорганизация предприятия может выражаться:

- 1) в объединении:
 - на добровольной основе (слияние, поглощение);
 - на принудительной основе (захват);
- 2) в дивестировании (частичной или полной распродаже активов предприятия или бизнес-единиц);
- 3) в изменении формы собственности предприятия.

Реорганизация может принести существенный положительный эффект, который заключается, прежде всего, в создании дополнительной стоимости предприятия за счет полученных преимуществ.

На оценку стоимости предприятия может оказать влияние поведение руководства, которое меняется в зависимости от того, как они относятся к предстоящей реорганизации. В случае добровольного объединения менеджеры, как поглощающего, так и поглощаемого предприятия убеждают своих акционеров в выгоды сделки. Акционерам поглощающего предприятия объясняют, что стоимость поглощаемого предприятия ниже его реальной стоимости. Акционе-

ров предприятия-объекта поглощения убеждают в том, что цена сделки справедлива или, во всяком случае, максимально приближена к его реальной цене.

В случае захвата руководство предприятия-мишени пытаются убедить своих акционеров в том, что оценка стоимости предприятия слишком занижена, и акционеры в случае объединения понесут значительные потери.

В том и другом случае давление менеджеров на мнение акционеров может привести к некорректной оценке стоимости предприятия.

Стратегическое управление стоимостью направлено на непрерывную максимизацию стоимости предприятия за счет усиления ключевых факторов стоимости и предполагает обеспечение эффективных инвестиционных проектов оптимальными источниками финансирования с учетом рисков и ожиданий инвесторов.

Т. В. Гвелесиани,
ГУ-ВШЭ, кафедра «Банковское дело»

Ю. Ю. Гвелесиани

Банковские риски и информация о них, раскрываемая кредитными организациями в соответствии МСФО

Ключевые слова: банковские риски, качественные характеристики, количественные характеристики, кредитный риск.

Кредитная организация обязана в соответствии с IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации» раскрывать информацию, которая дает возможность пользователям финансовой отчетности оценивать характер и степень возникающих в связи с финансовыми инструментами рисков, которым она подвержена по состоянию на отчетную дату.

Управление рисками в кредитной организации сложный и трудоемкий процесс, требующий высокой квалификации специалистов и применения IT-технологий, разработанных в соответствии с последними требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. В настоящее время требуется не только управлять рисками, но и информировать пользователей финансовой отчетности о количественных и качественных характеристиках рисков.

Банк России на протяжении последних лет занимается приведением нормативных документов в соответствие с международной практикой оценки и раскрытия информации о рисках. Свидетельством тому служат следующие документы;

- Письмо 26-Т от 23.03.2007 «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации»;
- Положение 313-П от 14.11.2007 «О порядке расчета кредитными организациями рыночного риска»;

- Письмо 15-1-3-6/3995 от 02.10.2007 «О международных подходах (стандартах) организации управления процентным риском».

Первый документ ориентирован на оценку системы управления рисками и может использоваться при проведении диагностики текущего состояния и выявления отсутствующих элементов системы управления рисками.

Второй документ описывает методики расчета уровня рыночных рисков, которые покрывают валютный риск, процентный риск и фондовый риск.

Третий документ соответствует требованиям IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Все эти новации остаются невидимыми для пользователей, поскольку финансовая отчетность кредитных организаций по РПБУ КО не содержит развернутых примечаний по управлению рисками и не имеет информации о самих рисках, которым подвержены кредитные организации.

Составление кредитными организациями отчетности по МСФО позволяет получить такую информацию.

Характер и степень рисков, возникающих в связи с финансовыми инструментами

Условно требования IFRS 7 можно разделить на две части:

- требования к отражению финансовых инструментов в финансовой отчетности;
- требования к раскрытию информации о финансовых инструментах, касающейся характера и степени рисков, в примечаниях к финансовой отчетности.

В финансовой отчетности кредитных организаций по МСФО балансовую стоимость финансовых активов и финансовых обязательств следует отражать по категориям. Категории должны быть сформированы на основе принципов оценки, изложенных в IAS 39: финансовые активы, удерживаемые до погашения, финансовые инструменты, имеющиеся в наличии для продажи, отражаемые по справедливой стоимости через счета прибылей и убытков, кредиты и авансы, выданные и другие.

Кроме того, IFRS 7 требует раскрывать информацию о финансовых инструментах в разрезе классов. Классы финансовых инструментов определяются на основании схожих экономических характеристик финансовых инструментов самостоятельно каждой кредитной организацией.

Раскрытия, требуемые параграфами 33-42 IFRS 7, сфокусированы на рисках, возникающих в связи с финансовыми инструментами, и способах управления такими рисками. К таким рискам, как правило, относятся банковские риски, перечисленные в Письме ЦБ РФ от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках», за исключением операционного риска.

Информация о рисках содержит в себе, как качественные, так и количественные характеристики. Остановимся на каждой из них.

Качественные характеристики

Для каждого вида риска, возникающего в связи с финансовыми инструментами, организация обязана раскрывать следующие качественные характеристики:

- подверженность риску и причины ее возникновения;
- цели, политику и процедуры в вопросах управления риском, а также методы, используемые для оценки риска;
- любые изменения перечисленных характеристик по сравнению с предшествующим периодом.

Исходя из требований IFRS 7, примечания к финансовой отчетности должны содержать не только информацию о всех видах рисков, присущих организациям банковского сектора, но и раскрывать ее в отношении классов финансовых инструментов.

Количественные характеристики

Раскрытие подробной количественной информации основывается на требованиях IFRS 7, изложенных в п. 34(a), 36(b), а также в Приложении В к IFRS 7.

Кредитный риск

Кредитный риск является самым очевидным и важным. Кредитная организация обязана раскрывать следующую информацию по классам финансовых инструментов:

- сумму, в которой наилучшим образом отражена максимальная подверженность кредитному риску по состоянию на дату баланса, без учета любого залога, или других форм обеспечения кредита (например, соглашений о взаимозачете, не удовлетворяющих критериям взаимозачета, установленным в IAS 32);
- в отношении суммы, указанной выше, описание залога, удерживаемого в качестве обеспечения, и других форм обеспечения кредита;

В стандарте есть термин «максимальная подверженность кредитному риску» и требование раскрытия величины, наилучшим образом

отражающей максимальную подверженность кредитной организации кредитному риску. Разъяснения по поводу определения величины этого показателя приведено в Приложении В пункт 9.

Применительно к финансовому активу, такой величиной, как правило, является суммарная балансовая стоимость за вычетом:

- любых сумм, зачитываемых соответствии с IAS 32;
- любых убытков от обесценения, признанных в соответствии с IAS 39.

Перечень операций, ведущих к возникновению кредитного риска и связанной с ним максимальной подверженности кредитному риску, приведен в пункте В 10. Эти операции включают следующие:

- предоставление ссуд и дебиторской задолженности клиентов и размещение депозитов в других организациях. В таких случаях максимальная подверженность кредитному риску равна балансовой стоимости соответствующих финансовых активов;
- заключение производных договоров, например обменных контрактов, процентных свопов и производных кредитных договоров. Когда итоговый актив оценивается по справедливой стоимости, максимальная подверженность кредитному риску по состоянию на отчетную дату будет равна балансовой стоимости;
- предоставление финансовых гарантий. В этом случае максимальная подверженность кредитному риску представляет собой максимальную сумму, которая подлежала бы выплате организацией при применении гарантии и которая бы в значительной степени превышала сумму, признанную в качестве обязательства.
- принятие кредитного обязательства, которое не может быть отозвано в течение всего срока действия кредитного соглашения, кроме как в случае существенного неблагоприятного изменения.

В том случае, если эмитент не может урегулировать кредитное обязательство путем зачета встречных требований денежными средствами или иным финансовым инструментом, то за максимальную подверженность кредитному риску, принимается вся величина такого обязательства. Подобный выбор является следствием неопределенности в отношении возможности использования в будущем любой невыбранной части кредита. В данном случае кредитная организация может получить признанное обязательство, которое окажется меньше невыбранной части кредита в результате невозможности урегулировать кредитное обязательство.

Все изложенные требования относительно максимальной подверженности кредитному риску в отношении классов финансовых инструментов приведены в таблице 1 и должны быть представлены в разделе Управление рисками, подраздел максимальная подверженность кредитному риску.

Таблица 1

Максимальная подверженность кредитному риску в отношении классов финансовых инструментов КБ «Н»

Показатели	Максимальный риск	
	2008	2007
Кредитный риск, присущий балансовым активам следующий:		
Казначейские обязательства и другие векселя	1 485	771
Кредиты и дебиторская задолженность банков	8 576	5 502
Кредиты и дебиторская задолженность клиентов:		
Кредиты физическим лицам:		
- овердрафты	2 153	2 375
- кредитные карты	2 612	2 650
- целевые кредиты	2 486	2 256
- ипотечные кредиты	30 848	30 528
Кредиты корпоративным клиентам:		
- крупные корпоративные клиенты	15 496	11 975
- малый и средний бизнес	4 198	2 303
- другие	1 410	1 121
Торговые активы		
- долговые ценные бумаги	4 014	7 023
Производные финансовые инструменты		
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости:		
- долговые ценные бумаги	200	-
- кредиты и дебиторская задолженность банков	128	135
- кредиты и дебиторская задолженность клиентов	432	277
Инвестиционные ценные бумаги		
- долговые ценные бумаги	6 473	1 942
Заложенные активы		
	1 004	1 083
Прочие активы		
	2 003	2 111
Кредитный риск, присущий внебалансовым статьям следующий:		
Финансовые гарантии		
	660	789
Кредитные обязательства и другие обязательства		
	5 769	3 656
31 декабря	95 272	81 939

После данной таблицы должны быть даны разъяснения о категориях качества клиентов-заемщиков, о состоянии погашения или обесценения ссуд, об удельных весах инвестиционных ценных бумаг согласно присвоенных им рейтингов, например, указать кредитный рейтинг S&P или иного рейтингового агентства.

Вопросы, касающиеся раскрытия информации о кредитном качестве, также требуют дополнительных раскрытий в части категорий

кредитов. В соответствии с IFRS 7 кредитные организации должны определить критерии для определения категорий кредитов:

- не просроченные и не обесцененные;
- финансовые активы, которые коллективно оцениваются на обесценение;
- просроченные, но не обесцененные кредиты;
- обесцененные кредиты;
- финансовые активы, условия, которых были пересмотрены и которые в противном случае были бы просроченными или обесцененными.

IFRS 7 устанавливает порядок раскрытия информации по текущим и просроченным кредитам в дополнение к сумме, указанной в примечаниях.

Так по кредитам ни просроченным и ни обесцененным должна раскрываться информация о кредитном качестве финансовых активов. Должен быть проведен анализ по срокам давности финансовых активов, которые на отчетную дату являются просроченными, но не являются обесцененными. По данным кредитам необходимо описать и оценить справедливую стоимость залога, удерживаемого банком в качестве обеспечения по просроченным, но не обесцененным кредитам.

Кроме этого необходимо раскрывать факторы, определяющие наличие обесценения. Эти факторы индивидуальны для каждого банка, а зачастую и для отдельного портфеля кредитов. Провести анализ финансовых активов, которые индивидуально определены как обесцененные на отчетную дату.

В заключение необходимо провести сверку движения резерва под обесценение в течение отчетного периода.

Все эти вопросы необходимо разрабатывать в каждом конкретном банке, чтобы соотнести поставленные задачи и результат, поскольку применение на практике может вызвать дополнительные проблемы. Например, при выделении информации по классам можно выявить проблему чрезмерного резервирования, или какая информация должна быть раскрыта по кредитам, коллективно оцениваемым на обесценение.

Данные таблицы 1 необходимо сравнить с данными балансового отчета. Это сравнение позволит определить, насколько точно представлена величина кредитного риска, а так же каким образом категории финансовых инструментов согласовываются с их классами.

Торговые активы, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль и убыток, имеют в своем составе кро-

ме долговых ценных бумаг, долевые ценные бумаги. Уточнить, каким образом категория финансовых активов в балансе детализируется классами финансовых инструментов, возможно только просмотрев примечания, указанные в балансе по соответствующим статьям. Некоторые примечания представлены в таблицах.

В таблице 2 представлены данные о торговых активах КБ «N» и из нее видно, каким образом данная категория финансовых активов детализируется классами, и какая сумма включается в таблицу 1.

Таблица 2

Примечание __. Торговые активы

Наименование	2007	2006
Государственные ценные бумаги, включенные в эквиваленты денежных средств	1 949	2 676
Другие государственные ценные бумаги	1 180	945
Другие долговые ценные бумаги	885	3 402
Итого долговых ценных бумаг	4 014	7 023
Долевые ценные бумаги:		
- котируемые	1 083	1 080
- некотируемые	134	101
Итого долевые ценные бумаги	1 217	1 181
Итого торговые активы	5 231	8 204

Далее рассмотрим данные таблицы 3, в которой представлены классы категории финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Таблица 3

Примечание __. Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости

Наименование	2007	2006
Долговые ценные бумаги	200	-
Долевые ценные бумаги	1 760	690
Кредиты и авансы банкам	128	135
Кредиты и авансы клиентам	432	277
Итого	2 520	1 102
Для кредитов и авансов, оцениваемых по справедливой стоимости:		
- максимальная подверженность кредитному риску	760	412
- кумулятивное изменение справедливой стоимости, возникающее из-за изменения кредитного риска. (IFRS 7, п 9(а)(с)).	11	5

При изучении таблицы 3 можно отметить, что в таблицу 1 включаются все данные, кроме суммы, отраженной по строке – долевые ценные бумаги таблицы 3. Данная таблица должна иметь дополнительные комментарии согласно требованиям IAS 39p9 о гибридных

контрактах, о документировании стратегии управления рисками в отношении финансовых инструментов.

И последнее пояснение к расхождениям в таблице 1 относительно инвестиционных ценных бумаг можно увидеть из данных таблиц.

К таблице необходимо давать пояснения согласно IFRS 7 p31 о виде долговых ценных бумагах: купонные, бескупонные, сроки оплаты купонов и т.п.

Таблица 4

Примечание __. Инвестиционные ценные бумаги

Наименование	2007	2006
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для продажи		
Долговые ценные бумаги – по справедливой стоимости:	2 474	1 009
- котируемые		
Долевые ценные бумаги – по справедливой стоимости:		
- котируемые	834	65
- некотируемые	664	184
Итого ценные бумаги по справедливой стоимости	3 972	1 182
Ценные бумаги, удерживаемые до погашения		
Долевые ценные бумаги – по амортизированной стоимости:		
- котируемые	3 997	1 009
- некотируемые	21	-
Допущение ухудшения (IAS 39p63)	(19)	-
Итого ценные бумаги, удерживаемые до погашения	3 999	1 009
Итого инвестиционные ценные бумаги	7 971	2 191
Текущие (IAS 1p52)	1 669	950
Долгосрочные (IAS 1p52)	6 279	1 241

Кроме этого согласно IFRS 7 p14 необходимо указать балансовую стоимость финансовых активов, которые предоставлены ему в качестве залогового обеспечения обязательств, например, котируемые долевые ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости, в сумме – 34 д.е., переклассифицированы в соответствии с параграфом 37(a) IAS 39 и перенесены в баланс. Уточняются условия предоставления залогового обеспечением – соглашение действительно для периодов, не превышающих шести месяцев.

Кроме этого необходимо раскрыть в примечании информацию о движении инвестиционных ценных бумаг. Раскрыть информацию по выверке счетов прибылей и убытков по финансовым активам.

Изучение данных, представленных в таблицах, позволяет сделать утверждение о том, что возможность их заполнения определяется степенью внедрения управленческого учета в кредитной организации.

Таблица 5

Чистые прибыли или убытки по финансовым активам, имеющимся в наличии для продажи охватывают:

Наименование	2007	2006
Прекращение признания финансовых активов в качестве предназначенных для продажи	51	112
Обесценение долевых ценных бумаг	(5)	-
	46	112

Таблица 6

Выверка счетов убытков по ценным бумагам, удерживаемым до погашения:

Наименование	2007	2006
Баланс на 1 января	-	-
	19	-
	-	-
	-	-
	-	-
31 декабря	19	-

Совершенно очевидно, что кредитным организациям необходимо провести серьезную работу по формализации задач, поставленных требованиями IFRS 7, с целью получения всех необходимых данных в системе управленческого учета.

Кроме того, все раскрытия должны быть представлены с позиций руководства. Однако методики, используемые руководством в целях управления рисками, в частности управления риском ликвидности, часто основаны на показателях, отличных от показателей по МСФО (ожидаемая ликвидность, график платежей и т.д.).

Организация обязана раскрывать аналитические данные о погашении финансовых обязательств, показывающие еще не наступившие договорные сроки погашения на основе недисконтированных потоков денежных средств. Так как информационные системы банков, как правило, не рассчитаны на сбор такой информации, основные трудности возникают с отражением ликвидности. В отчетности за 2007 год кредитным организациям разрешалось в отчетности по МСФО раскрывать данные о ликвидности в обычном порядке.

IFRS 7 полностью согласуется с третьей компонентой Базеля-II (Basel II Capital Accord), которая называется «Раскрытие рыночной информации».

Третья компонента Базеля-II содержит подробный и всеобъемлющий перечень требований к раскрытию банковской информации. Эти требования призваны использовать давление партнеров и рынка для внедрения банковской дисциплины и осмотрительного управления рисками. Банкам придется публиковать подробную количественную и качественную информацию о своих рисках, капитале и принципах и процедурах управления рисками. К банкам, пользующимся в целом более выгодными усовершенствованными методами IRB («internal ratings-based») и AMA, применяются более жесткие требования по раскрытию информации. Банки, использующие такие методы, обязаны будут раскрывать подробную информацию о своих внутренних системах, сведения о которых ранее не разглашались, в том числе о предположениях относительно вероятности дефолта и потерях в стоимости активов в случае дефолта контрагента по классам активов на ежеквартальной основе (SA-банки будут сообщать такие сведения раз в полгода). Такой по существу является цена использования более выгодной системы.

К основным областям раскрытия информации относятся:

- требования к капиталу по основным сферам риска;
- укомпоненты взвешенных по риску активов;
- политика банка в отношении управления рисками в основных областях риска — кредитного риска, рыночного риска, операционного риска, процентных ставок, торгового портфеля;
- подробные сведения о структуре портфеля банка;
- кредитный риск, покрытый залоговым обеспечением;
- сомнительные и просроченные кредиты;
- сведения о секьюритизации, неттинге, оценке стоимости обеспечения;
- нереализованные убытки и доход с инвестиционного портфеля;
- результаты стресс-тестирования в торговом портфеле.

К дополнительным требованиям, предъявляемым к внутренним рейтинговым системам IRB-банкам, относятся:

- описание систем внутренних рейтингов и процедур по каждому портфелю; LDG по каждому PD-классу;
- исторические данные об убытках по кредитам;
- количественные детали расчета стоимости под риском.

Банки должны сами устанавливать, какие требования, установленные третьей компонентой, применимы к ним на основании принципов существенности. В банке также должны быть разработаны и

утверждены советом директоров политика раскрытия информации, в которой описан подход банка к определению характера раскрываемой информации, а также механизм внутреннего контроля над процессом ее раскрытия. Также третья компонента содержит общие требования по раскрытию качественной и количественной информации по основным позициям, подлежащим контролю, в частности структура и достаточность капитала, раскрытие подходов к оценке и управлению рисками и другие.

В соответствии с заявлениями Базельского комитета внедрение Bazel II должно было произойти к концу 2007 г. При этом, если в странах ЕС вступление в силу положений нового Соглашения, было намечено на конец 2007 — начало 2008 г., то Федеральная резервная система США объявила о переносе сроков на январь 2009 г. В связи с глобальным кризисом перед финансовой системой встали новые задачи и вероятно сроки изменятся.

Руководство Банка России не раз заявляло о необходимости перехода на принципы, установленные Bazel II.

Для отечественных банков внедрение положений Базеля-II позволит овладеть передовыми технологиями по управлению рисками, основанными на принципах «лучшей практики» и скорректированными условиями, поставленными финансовым кризисом.

Пока же внедрение Bazel II сопряжено с большими сложностями как по перестройке и корректировке IT-решений так и разработке методологического обеспечения системы управления рисками.

Применение IFRS 7 для российской банковской системы является подготовительной стадией внедрения Bazel II. Работа, проводимая в банках по составлению отчетности по МСФО с применением всего корпуса МСФО, в итоге даст сегрегационный эффект, который упростит внедрение Bazel II.

И. С. Груенко,
кандидат философских наук

Проблема определения экономической категории «интеллектуальный капитал» в междисциплинарном контексте

Ключевые слова: экономика, интеллектуальный капитал, экономическая стратификация, экономика производства, экономика знаний, теория капитала.

Предметом изучения экономической науки является производство и потребление товаров и услуг, анализ спроса и предложения, экономическое поведение человека, теория денег и капитала. Одна из задач, стоящих перед социологией состоит в разработке моделей экономического поведения различных групп и исследовании экономических факторов, оказывающих влияние на общественную жизнь. Таким образом, социологию (в частности, экономическую социологию) интересует, прежде всего, социальное поведение человека в различных экономических действиях.

Категория «капитал», выражающая отношение между субъектами собственности по поводу определенной совокупности материальных и нематериальных факторов производства, рабочей силы, интеллектуального потенциала сотрудников, финансового капитала в целях воспроизводства себя как экономической системы, создания конкретных полезностей (товаров, услуг, интеллектуального продукта), необходимого дохода на основе обособленного экономического интереса [4, с. 154], всегда привлекала экономическую мысль. В социологии широкое использование категории «капитал» стало возможным после выхода в свет книги Г. Беккера «Человеческий капитал» (1964 г.) [10].

Сегодня кроме как финансовому капиталу, в экономике заметная роль принадлежит другим активам: человеческому капиталу, кадровому капиталу, интеллектуальному капиталу, социальному капиталу и др.

Для исследования различных сторон участия человека в экономических отношениях исторически используется понятие интеллектуального капитала.

Отметим, что на сегодняшний день однозначного представления относительно категории «интеллектуальный капитал» нет. Более того, встречаются точки зрения, которые интеллектуальную собственность и одноименный капитал рассматривают как равнозначные категории [9]. Вместе с этим в обобщенном виде различные точки зрения сходятся также либо к трактовке интеллектуального капитала фирмы как бухгалтерской категории, либо как объекта из сферы управления знаниями, что отражает более глубокие процессы. Во втором случае анализ интеллектуального капитала фирмы оперирует к знаниям, а, следовательно, и к человеку как носителю определенного интеллектуального потенциала, который и способствует созданию новых знаний.

Современная теория экономического роста рассматривает интеллектуальный капитал в качестве главного фактора роста, что обусловило переход от экономики, в основе которой лежат материальные активы и которая сфокусирована на конечный продукт, к экономике, основанной на знаниях.

В социологическом контексте наибольшую популярность приобрело понятие «культурного капитала», введенного П. Бурдьё [11] в 1972 г.

Бурдьё предложил следующую классификацию культурного капитала:

- 1) «институциональный», выражающийся главным образом в обладании дипломом высшего учебного заведения;
- 2) «усвоенный», выражающийся, прежде всего, в знании культурных традиций и форм, включая хороший вкус, знание языков, правила хорошего тона и другие культурные неформальные познания, особенно те, которые индивид получает на ранних этапах семейной социализации;
- 3) «материализованный», проявляющийся в обладании конкретными объектами, имеющими культурную ценность [13].

Развитие теории капитала в социологии привело к появлению целого ряда понятий: образовательный капитал (совокупное образовательное богатство человека в форме его образовательной культуры [11]); морально-нравственный капитал (морально-нравственная культура человека); социальный капитал (ресурсы социальных связей и отношений, которые могут быть источником получения выгод [13]); символический капитал (средство выражения и господства через фор-

мирование общественной поддержки «официальной версии» мира, стабилизирующей и укрепляющей капитал общественного слоя, находящегося у власти [11]); юридический капитал; религиозный капитал, капитал самостоятельности (способности сотрудников компании самостоятельно принимать решения [16]) и др. Очевидно, что вслед за Бурдые были предприняты очередные попытки классификации капитала. Например, можно отметить следующую классификацию:

1) культурный капитал:

- усвоенный: язык, культурные способности, знания и умения;
- объективированный: обладание предметами культуры, картинами, аудио- и видеозаписями и т.д.;
- сертифицированный: легитимность суждений вкуса, подтвержденная различными дипломами и научными (экспертными) званиями;

2) социальный капитал — существует в форме межличностных отношений: принадлежность к определенным неформальным сообществам, к кругу друзей, это совокупность всех неформальных связей, которые могут быть мобилизованы для решения той или иной задачи;

3) символический капитал — это репутация, внешность, имя, знаки достоинства, высокого социального статуса и т.п. [8].

Однако обращает на себя внимание тот факт, что классификации видов капитала, предлагаемые в некоторых учебниках по социологии, не являются общепринятыми.

На взгляд автора, из огромного многообразия проблем, которые интересуют социологию и являясь ее предметом, в контексте изучения проблемы капитала наибольший интерес представляет влияние интеллектуального капитала на социальную стратификацию общества.

Социальная стратификация представляет собой характеристику дифференциации общества, которая формируется под воздействием социально-экономических отношений и связей.

Многие исследователи (и классики, и современники), рассматривают в качестве основы социального (и, в особенности, имущественного или материального) неравенства классовую структуру общества, постоянно воспроизводящуюся и «приписывающаяся» того или иного человека к исполнению определенного набора социальных функций. Принято считать, что именно деление людей на классы обуславливает несправедливое распределение общественного богатства [6].

Действительно, обладание определенными профессиональными знаниями, информацией, компетентностью, высокое квалификацией сегодня является ключевым фактором осуществления вертикаль-

ной мобильности, а также изменения социального статуса служащих компании. В современном обществе социальная стратификация воспроизводится не только распределением собственности и власти, но и доступом к интеллектуальным ресурсам, которые являются важнейшим элементом социальной структуры, чье качество отражается стратификацией [7].

В западной социологии сегодня наблюдается такая тенденция, как отход от субстанциалистско-экономистского понимания класса [15]. Таким образом, деление на классы связывается с разделением между физическим и умственным трудом [5].

Если рассматривать интеллектуальный капитал как совокупность врожденного и развившегося интеллектуального богатства человека в форме его интеллектуальной культуры [2], то можно говорить о том, что при определенных условиях деятельного использования способностей и знаний, имеющихся у человека, изменяют его профессиональный статус.

Профессиональная деятельность реализует трудовые способности и отражает принадлежность людей к определенному социальному слою. Характеристиками каждого из профессиональных социальных слоев являются: применение умений и навыков, основанное на специфическом теоретическом системном знании; наличие специализированного образования и обучения этим умениям и навыкам; имеющаяся особая профессиональная компетентность, подтвержденная сданными экзаменами; специфика определенным образом упорядоченного кодекса поведения, обеспечивающая профессиональную схожесть; выполнение формально очерченных служебных обязанностей [17].

Интеллектуальный капитал является одним из ключевых источников ценности предприятия, он порожден ресурсом, которым само предприятием владеть не может, а именно его работниками.

В современных условиях интеллектуальный капитал включает в свой состав индивидуальный интеллектуальный капитал, формируемый в рамках отдельных производственных единиц, единство которого на макро уровне представляет собой совокупный интеллектуальный капитал [1].

Различия в имеющихся у каждого человека способностей, потребностей и возможностей их удовлетворения в структуре всякого рода его деятельности, в том числе и производительной, формируют неоднородность индивидов, обладающих интеллектуальным капиталом. В данном случае о носителях индивидуального интеллектуального капитала можно говорить не только как о некоей общественной груп-

пе, а как о социальной страте, отражающей иерархическое ранжирование общества относительно общих условий существования и причинно-следственных связей в специфике их жизнедеятельности [2]. Таким образом, формирование индивидуального интеллектуального капитала, появление в нем качественных сдвигов, можно рассматривать как основу совершенствования социальной структуры общества, перехода одного социального слоя в другой, совершенствование и появление новых общественных слоев.

Форматы классовой структуры общества с последующим принятием стратификационной парадигмы, как части пространства политики, эволюционировали в современных условиях. В современной социологии понятие класса используется по-прежнему (например, выделяют средний класс, класс управляющих), но более универсальным является понятие страты (лат. *stratum* — слой). В основу деления общества на страты положены многие критерии: доход, профессия, образование и др.

В условиях перехода к «постиндустриальному» обществу с формальной позиции можно также отметить наличие доминирующей социальной группы, которая осуществляет контроль над информацией и знаниями, являющимися основным ресурсом производства условиях современной экономики и группы, представители которой могут претендовать лишь на часть общественного достояния в форме вознаграждения за выполненную трудовую деятельность. При этом у представителей господствующего класса наблюдаются мотивы материалистического типа, обусловленные удовлетворением существующих материальных потребностей в той степени, когда потребление представляет собой одну из форм самореализации [6] и стремлением не столько к достижению материального благосостояния, сколько к самоутверждению.

Стремление представителей угнетенного класса состоит в удовлетворении своих материальных потребностей, с этой целью они продают свой труд, руководствуясь, таким образом, экономическими стимулами. При этом господствующий класс является не только владельцем средств производства, но и сам создает их, обеспечивая процесс самоувеличения информационных ценностей. В итоге, современный классовый конфликт возникает не на почве владения средствами производства, а формируется в результате существующего неравного распределения имеющихся у людей возможностей, которые в некоторой степени предопределены принадлежностью человека к некоторой части общества, но совсем не детерминированы наличием этой принадлежности полностью [6]. С по-

зиции социологии реальное классовое противостояние обусловлено наличием интеллектуального расслоения, которое становится причиной социального расслоения.

Придерживаясь определения интеллектуального капитала, данного Л. Эдвинсоном [15], согласно которому интеллектуальный капитал состоит из трех составляющих: человеческого капитала, организационного (или структурного) капитала и клиентского капитала, в рамках данной статьи уместно остановиться на первом элементе структуры интеллектуального капитала — человеческом капитале. Социальная стратификация человеческого капитала представляет собой ранжированное оценивание объективного состояния способностей и возможностей социальных страт людей по различным измерениям здоровья, интеллекта, способностей, умений и по социально-демографическим показателям [3]. Не последнюю роль, при этом, играет образование, причем динамика вложений в данную составляющую человеческого капитала оказывает большое влияние на социальную стратификацию. Таким образом, образовательные организации представляют собой элемент системы воспроизводства интеллектуального, в частности — человеческого капитала, определяющей структурно изменяющийся процесс воспроизводства структурного социального неравенства. В основе взаимосвязи социальной стратификации и функции образования, заключающейся в воздействии на динамику всей экономической системы посредством рынка труда, лежит подготовка индивида к определенным функциональным ролям в рационально организованном обществе. При этом система образования предоставляет людям, обладающим способностями, возможность продвижения на верхние статусные позиции, распределяет функции и вознаграждения. Относительно важнейшего достигнутого статуса общество объективно стратифицируется по уровню образования.

Таким образом, переход от экономики производства к экономике знаний сопровождается процессом формирования интеллектуального капитала и изменением социальной структуры общества.

Литература

1. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы): Межвуз. сборник науч. трудов / ВолгГТУ. Волгоград, 2001. 240 с. С. 236.
2. Быченко Ю. Культурный капитал // Поволжский межрегиональный учебный центр. 2001. № 2 // <http://www.pmuc.ru/jornal/number13/index.htm>

3. Быченко Ю.Г. Социально-экономическая мобильность человеческого капитала // Актуальные тенденции социально-экономического развития России: сборник научных статей / Тамб. гос. техн. ун-т; под ред. О.А. Алексеева. Тамбов, 2006. 80 с. С. 5.
4. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. Монография. Волгоград: Политехник, 2003. 154 с.
5. Ильин В.И. Социальное неравенство. М., 2000. С. 231.
6. Иноземцев В.Л. On modern inequality. Социобиологическая природа противоречий XXI века // Постчеловечество. М., 2007.
7. Мкртчян Г.М. Стратификация молодежи в сферах образования, занятости и потребления // Социологические исследования. 2005. № 2. С. 104–113.
8. Нестик Т. Культурный, социальный и символический капиталы (обзорный материал) // Альманах «Восток». Выпуск № 2 (14), февраль 2004 г.
9. Сивухин С.А. Корпоративная собственность как фактор развития интеллектуального потенциала фирмы. Дисс. ... кандидата экономических наук: специальность 08.00.01. Москва, 2009.
10. Becker, Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
11. Bourdieu P. Outline of a Theory of Practice. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. P. 183.
12. Bourdieu P. The Education System and the Economy: Titles and Jobs // French Sociology: Rupture and Renewal since 1968. N. Y., 1981.
13. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for Sociology of Education / Ed. J.G. Richardson. N.Y., Westport, Connecticut, London: Greenwood Press, 1986.
14. Bourdieu, Pierre. Esquisse d'une théorie de la pratique, précédée de trois études d'ethnologie kabyle. Genève, Droz, 1972.
15. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. N.Y., 1997.
16. Lindenberg, Siegwart. Self-Command Capital and the Problem of Agency. Paper presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association. Pittsburgh, 1992.
17. Millerson G. The Qualifying Association, L.: Routledge & Kegan Paul, 1964.

Т. А. Завьялова,
старший преподаватель Челябинского филиала Российской Академии
предпринимательства, кандидат экономических наук

Направления развития российской экономики

Ключевые слова: конкурентоспособность, социально-экономическая система, экономический рост, динамика макроэкономических показателей.

В настоящее время в условиях либерализации торговли, все более ощутимой для России, тема конкурентоспособности отечественной продукции приобретает особую актуальность.

Сегодня в условиях снижения объемов денежной массы в России, а как следствие и снижения внутреннего спроса мы наблюдаем уменьшение и оборотов в основных отраслях российской экономики. Усугубляется эта ситуация еще и тем, что предприятия при снижении объемов прибыли недополучают денежные средства, предназначенные на выплату взятых кредитов. Это в очередной раз подтверждает, что без повышения конкурентоспособности российских предприятий из данной цепочки выйти невозможно (таблица 1).

В таблице приведены только некоторые числа, но, тем не менее, мы можем сделать вывод, что данные темпы роста оборотов отечественных компаний не способствуют их выходу из кризисной ситуации. Только немногие отечественные предприятия могут сравниться по объемам увеличения оборотов с зарубежными компаниями, в основном это предприятия ИТ-отрасли и металлургии.

Краткий анализ состояния российской экономики показал, что для развития отечественных предприятий нужен ряд благоприятных условий, которые не могут сложиться самостоятельно в силу нынешнего макроэкономического положения.

Мы провели исследование шести основных отраслей – машиностроения, металлургии, легкой и текстильной, химической и нефтехимической промышленности, ИТ, строительства – и в данном случае подробнее остановимся на рассмотрении строительной отрасли.

Таблица 1

Крупнейшие компании по отраслям промышленности¹

Отрасль	Компания	Среднегодовой прирост, %	Страна
Потребительские товары	ТАГАЗ	99,24	Россия
	Runcom	8 499.44	Израиль
Потребительские услуги	Новые торговые системы	214,13	Россия
	Albumprinter	21 952.02	Нидерланды
Сырье	Sibir Energy	168,29	Россия
	Thermtech Holding AS	4 370.20	Норвегия
Технологии и телекоммуникации	Межрегиональный транзиттелеком	72,91	Россия
	Thunderhead Limited	28 558.39	Великобритания
Тяжелая промышленность и строительство	Миракс групп	72,43	Россия
	Solel Solar Systems	2 354.46	Израиль

Решение, рассмотреть подробнее именно данную отрасль, было обусловлено ее взаимосвязанностью с остальными отраслями отечественной экономики. Сегодня в отрасли наблюдается резкий спад внутреннего спроса и, как следствие, отсутствие инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития строительства. Еще одной проблемой, способствующей ухудшению ситуации, является практически полное отсутствие инноваций в данной отрасли. Исключением можно считать компанию «Монолит», применяющую монолитное строительство — одно из самых популярных и эффективных направлений в строительстве. Этот метод существенно упрощает и сокращает процесс строительства.

Последние несколько лет именно ипотека способствовала активному развитию остальных предприятий строительной отрасли. До настоящего момента компании практически не нуждались во введении инновационных технологий или в привлечении банковских кредитов. Ипотека способствовала тому, что вместе с потребителем на рынок недвижимости приходили и финансовые средства. Все это обус-

ловило резкий рост спроса в данной отрасли. В подобной ситуации банки готовы были выдать строительным фирмам кредиты даже под стройматериалы, что совершенно немыслимо сегодня. Финансовый кризис, снижение доходов граждан, неуверенность в завтрашнем дне — все это значительно сократило спрос на ипотечные кредиты, а следовательно упали и объемы финансирования строительства. Получение кредита на строительство в банке также стало сегодня очень серьезной проблемой для компаний.

Сокращение финансирования отрасли ведет к сокращению строительства. Поскольку один строитель дает одиннадцати смежникам работу, при остановке строительства резко повысится безработица. В подобной ситуации становится очевидным необходимость стимулирования внутреннего спроса на продукцию строительной отрасли.

А решить проблемы отрасли без повышения ее конкурентоспособности невозможно. Сегодня спрос на российском рынке весьма ограничен. Предпочтение потребителей отдается недорогим, но качественным товарам. А уменьшение цены и улучшение качества на данном этапе развития российской экономики без усовершенствования технического оснащения предприятий не представляется возможным.

Стремлению к улучшению качества предлагаемых решений в строительстве сегодня способствуют тендеры. Государство в качестве поддержки отрасли привлекает строительные компании к ремонту ветхих жилых зданий и других объектов. Естественно, что предпочтение отдается наиболее качественным, легким в исполнении и недорогим проектам.

В качестве еще одного предложения по стабилизации внутреннего спроса в отрасли и стране в целом стоит рассмотреть такие меры, как освобождение строящихся заводов от налогообложения. Это должно способствовать привлечению инвестиционных ресурсов в отрасль. При строительстве завода будет также повышаться спрос на продукцию металлургической, машиностроительной и других отраслей. Занятые в строительстве рабочие будут ежемесячно получать заработную плату. Появление свободных средств у населения вызовет повышение внутреннего спроса на товары и услуги как строительной, так и других отраслей отечественной промышленности.

Рост денежной массы в экономике, как следствие, повышение спроса — все это будет способствовать и увеличению прибыли компаний.

Итак, будущее России все же за высокими технологиями. Конечно, мы вряд ли сравнимся по уровню и эффективности производства с

¹ Источник: Ж. «Секрет фирмы». 2008. № 39; Рейтинги РБК. <http://rating.rbc.ru>

Китаем, но нашими основными преимуществами были и остаются производственный и научный потенциал, а также наличие квалифицированных трудовых ресурсов. Для русской экономики важно сохранить эти конкурентные преимущества, и обеспечить переход к «новой экономике», основанной на новых технологиях и «экономике знаний».

Литература

1. Васильев Д. Рынок строительных инвестиций: причины и следствия кризиса (http://www.opes.ru/docs.aspx?id=223&ob_no=87742)
2. Буклемишев О. Конкурентоспособность: Россия-2020 (<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2007/03/19/122486>)
3. Пономарев В.Н. О развитии ипотеки и иных мерах стимулирования жилищного строительства в Российской Федерации (http://dpr.ru/journal/journal_11_7.htm)
4. Ж. «Секрет фирмы». 2008. № 39; Рейтинги РБК (<http://rating.rbc.ru>)

В. Э. Кроливецкая,
доцент СПбГУЭФ каф. денег и ценных бумаг,
кандидат экономических наук

Электронные деньги как результат эволюции денежных форм

Ключевые слова: знаковая форма денег, электронные деньги и электронные платежи, бумажные деньги, процесс дематериализации денег, трансформация денежных форм, смарт-карта.

Деньги – историческая категория. Они появились на определенном этапе эволюции общества в связи с расширением объема производимых товаров, разделением труда в обществе и специализацией товаропроизводителей на изготовлении определенных видов продуктов, значительная часть которых предназначалась на продажу. В своем развитии они прошли несколько этапов.

Общая характеристика этапов эволюции денег базируется на определении той внешней стоимости, на которой основывается покупательная способность денег¹. Каждые деньги, таким образом, воплощаются в форме, которая выступает выражением их сущности [1, с. 9].

В современной денежной теории выделяют пять форм денег, каждая из которых соответствует особенностям и потребностям людей на определенном этапе развития человеческого общества. К ним относятся: товарные деньги; металлические; разменные на металл бумажные деньги (банкноты); неразменные на металл бумажные денежные знаки; электронные деньги.

Товарные деньги господствовали при натуральной форме ведения хозяйства. В зависимости от внешнего вида товаров, которые выполняли роль денег², их можно подразделить на скотоводческие, лесные,

¹ Покупательная способность вещных денег основывалась на стоимости объекта, который был их основой.

² Или другими словами «от формы денежного материала».

речные, морские и т.д. причем, к деньгам эти товары можно было отнести лишь условно, поскольку наряду с использованием их для обмена в качестве универсального эквивалента они одновременно выступали предметами личного потребления для их производителей. Ввиду территориальной (географической) ограниченности использования определенной товарной формы денег, трудностей установления в отдельных случаях обменных пропорций или обеспечения сохранности денежного товара в течение длительного времени потребовался переход к новой более совершенной форме всеобщего эквивалента — к металлическим деньгам.

Металлические деньги (серебро, золото) появились в период активного развития товарного производства и товарного обращения, появления национальных и международных рынков. Первоначально в обращении в качестве денег использовалось серебро, поскольку его стоимость, несмотря на меньшую редкость, была относительно выше стоимости золота. Выделению золота в качестве денег способствовали такие его качества как однородность, делимость, сохранность от порчи, портативность, относительная редкость, а также простота счета и измерения в них стоимости всех других товаров. В силу этих свойств золота существовавшие в эпоху первоначального накопления капитала параллельное обращение денежных товаров к концу 19 века сменилось на монополию в денежном обращении золота в виде монет с государственным удостоверением чистоты металла и его веса.

Поскольку добыча золота и серебра в мире ограничена, то это постепенно стало сдерживать увеличение денежной массы, а, следовательно, и развитие товарного производства. Противоречие между количеством денежного товара и потребностями рынка в деньгах удалось решить путем выпуска в обращение бумажных денег, разменных на металл (золота), в объеме соответствующем обеспечению их золотом.

Разменные на металл бумажные деньги (банкноты) появились в период более зрелого развития общества, государственности, а также банковского дела. Банкноты представляли собой денежные знаки, выпускаемые сначала частными, а в последующем эмиссионными банками. Эти бумажные деньги первоначально беспрепятственно и в неограниченном объеме разменивались на золото исходя из номинальной стоимости. Единственным ограничителем такой эмиссии был официальный золотой запас. Однако рост потребностей в золоте как в денежном металле превышал возможности его добычи. Кроме того, увеличивалось применение золота в промышленности, для производства ювелирных изделий и т.п. В связи с этим золотое обеспечение

выпускаемых бумажных денег постепенно стало сокращаться: они стали приниматься к обмену на металл по курсу ниже номинала¹ и превратили в т.н. банкноты без покрытия.

Нехватка золота для монетарных целей постепенно привела к выпуску бумажных денег неразменных на металл. Этому способствовал и рост государственных расходов в целом ряде стран, обусловленный Первой мировой войной, а в последствии и мировым экономическим кризисом 1929—1933 гг., когда для покрытия бюджетного дефицита национальные банки стали использовать эмиссию неразменных на металл бумажных денежных знаков. Они не связаны с золотом или другими металлами, а их эмиссия не ограничивается имеющимися у государства золотыми запасами. Вместе с тем следует отметить, что сегодня все страны имеют определенное обеспечение под выпускаемые в обращение бумажные деньги. Оно представлено золотовалютными резервами государства, значительная часть которых (более 90%) приходится не на золото, а на такие ликвидные активы как конвертируемые валюты и надежные, с высоким рейтингом ценные бумаги.

Современные «бумажные» деньги существуют в наличной и безналичной формах. Из них наличные деньги выпускаются (эмитируются) центральными эмиссионными банками, а безналичные — коммерческими банками в процессе осуществления ими депозитно-ссудных операций, благодаря действию механизма банковского мультипликатора. Наибольшая доля денежной массы приходится на безналичные деньги, которые существуют в виде записей по банковским счетам. С их помощью осуществляется преобладающая часть денежных расчетов между экономическими субъектами. Столь широкое применение безналичных денег вызвано (связано) с их существенными преимуществами: низкими издержками банков по их выпуску и обращению; возможностью для государства отслеживать и контролировать их движение, ускорением совершения платежей с минимальными затратами для хо-

¹ Они имели следующие свойства:

- размен банкнот на золото мог быть приостановлен, они признавались государственным долгом с обязательством государства по их последующему выкупу;
- право эмиссии дополнительных денежных знаков сохранялось за законодательным органом;
- такие банкноты принимались в обязательном порядке по рыночному курсу для уплаты налогов и иных платежей в пользу государства (2, с. 17), и превратили в т.н. банкноты без покрытия.

зяйствующих субъектов. Безналичные деньги абсолютно равноправны с наличными деньгами, т.е. деньгами центрального банка.

В настоящее время параллельно с бумажными деньгами в обращении присутствуют электронные деньги.

Если все ранее перечисленные формы денег явились результатом обмена, исторического развития хозяйства обмена и банковского дела, то последняя, прежде всего, является результатом развития информационных технологий и технических средств связи, что оказало существенное влияние на появление новых средств платежа и новых платежных инструментов. При этом следует также отметить, что с переходом к электронным деньгам окончательно завершается процесс дематериализации денег, начатый еще в процессе эволюции бумажных денег (сначала разменных на золото, а в последствии потерявших всякую связь с денежным товаром). Неслучайно в экономической литературе появилось понятие «знаковые формы денег» т.е. такие, которые меняют или представляют некоторое количество полноценных денег, декретированное государством.

Поэтому, говоря о современных деньгах (бумажных денежных знаках и электронных), следует подчеркнуть, что они есть результат трансформации денежных форм, в ходе которой они превратились в более абстрактную экономическую категорию, значительно удалившись от своей товарной первоосновы [1, с. 8]. Что же касается электронных денег, которые рассматриваются как феномен в экономической жизни общества, то, являясь высшей формой современных денег, они «нематериальны, точнее сказать, невещественны по своей природе» [2, с. 8]. Исходя из вышеизложенного, можно дать следующее современное определение денег: деньги — это информация о некотором количестве стоимости на определенном носителе (материальном или нематериальном) [2, с. 8].

Несмотря на то, что электронные деньги находятся на начальной стадии своего развития, к ним приковано внимание, как со стороны бизнеса, так и со стороны регулирующих органов, а также ученых. Относительно формы электронных денег рассматриваются экономистами — сторонниками традиционной теории денег как долг эмитента, выраженный электронной записью. Что же касается сущности электронных денег, то она трактуется с позиции сохранения ими покупательной способности, заимствованной у других денежных форм через гарантию своей конвертируемости в наличные (деньги центрального банка) или депозитные (банковские) деньги [1, с. 10]. С этим определением сущности электронных денег следует согласиться отчас-

ти, поскольку необходимо выяснить, где и как появились электронные деньги, кто их эмитирует.

Проведенный Д. Кочергиным¹ анализ эволюции средств платежа позволил ему утверждать, что эмиссия электронных денег осуществляется (организуется) при помощи т.н. систем электронных денег, которые в свою очередь подразделяются на денежные и неденежные системы², на системы где электронные деньги могут быть эмитированы либо кредитными институтами, либо иными учреждениями (небанковскими, нефинансовыми) [1, с. 23–25], в рамках как открыто-, так и закрыто циркулирующих систем³.

По нашему мнению важность научных выводов автора для денежной теории заключается в следующем. Во-первых, вопреки мнению ряда зарубежных финансовых институтов и российских исследователей, которые рассматривают электронные деньги лишь как электронный аналог традиционных денег и считают, что эмитент электронных денег просто производит замену одной формы денег на другую, Д. Кочергин расширил представление об электронных деньгах обратив внимание на такую их особенность как виртуальность. В своем определении электронных денег [1, с. 21] он указывает на то, что это *новое* средство платежа, которое позволяет совершать платежные операции, *не требуя обязательного доступа* к депозитным (банковским) счетам и участия эмитента в качестве посредника при переводе стоимости.

Во-вторых, автор совершенно правильно считает, что к электронным деньгам следует относить не только платежные средства, в которых могут осуществляться расчеты между участниками сделки, минуя банковскую систему, но и платежные средства, механизм функциони-

¹ Мы ссылаемся в своей статье в основном на этого автора по той причине, что им в монографии «Электронные деньги», выпущенной совсем недавно (в 2006 г.) представлено наиболее полное научное исследование природы современных электронных денег в свете денежной теории, а также организации их эмиссии и регулирования.

² Неденежные системы — это такие системы, которые оперируют собственной единицей счета (например, Mondex, E-Gold, Webmoney), в которых используются т.н. титульные знаки Webmoney, эквивалентные либо рублю, либо доллару, либо евро [3, с. 55].

³ Электронные деньги в закрыто циркулирующей системе выпускаются эмитентом в пользу плательщика исключительно для того, чтобы он совершил конкретный платеж получателю электронных денег. В открыто циркулирующей системе электронных денег одна и та же стоимость может свободно перемещаться между агентами.

рования которых предполагает наличие завершающих расчетов между участниками сделки через банковскую систему [1, с. 34].

В-третьих, Д. Кочергин прав и относительно того, что электронные деньги представляют собой лишь *один из предметов платежа*, который может использоваться в системах электронной коммерции [1, с. 23] наряду с такими, как система электронного доступа к банковским счетам (на базе дистанционного банковского обслуживания, на базе дебетовых и кредитных карт, на базе электронных чеков и др. инструментов), как банковская электронная система переводов (БЭСП) крупных оптовых платежей в режиме реального времени и т.д.

В дополнении к вышесказанному автор отмечает, что электронные деньги это такое средство платежа, при котором используется эмиссия электронного скрипа¹ (scrip), а сами деньги размещаются либо на смарт-карте либо на базе многоцелевого программного/сетевоего продукта. В первом случае в качестве носителя скрипа используется смарт-карта, а во втором — жесткий диск компьютера или модули памяти с применением специального программного обеспечения. Однако такое техническое определение электронных денег очень важно для восприятия их физической формы, а также с позиции уточнения их фактического появления в качестве требования на эмитента. В экономическом же смысле электронные деньги являются денежной стоимостью, выраженной в официальных правительственных (декретных) или частных денежных единицах, которые хранятся в электронной форме на специальном устройстве [1, с. 22]. Мы разделяет эту точку зрения автора.

Проведенное нами исследование эволюции денежных форм позволяет сделать следующие выводы.

1. Развитие хозяйства и развитие исторических форм денег это два взаимообусловленных и взаимосвязанных процесса.

2. Несмотря на эволюцию средств платежа и банковской системы природа денег остается неизменной.

3. Электронные деньги являются закономерным результатом достижений в области научно-технического прогресса и развития товарно-денежных отношений, движущей силой которых на протяжении всего исторического периода является ускорение расчетов по

сделкам, снижение транзакционных издержек и удобство пользования. Они есть новая форма современных денег.

4. Развитие систем электронных денег является частью процесса, направленного на создание конкурентной среды в области денежного предложения, поскольку сопряжено с развитием систем местных (частных) валют.

5. Внедрение в обращение новой формы денег каждый раз требовало, с одной стороны, придания им государством силы законного платежного средства, а с другой — признания их населением и другими экономическими субъектами в качестве универсального и всеобщего средства платежа.

Относительно электронных денег, как новой формы денег, следует отметить, что их внедрение и распространение зависит от повышения уровня финансовой грамотности населения, а также от факторов, лежащих в сфере экономической психологии потребителей. Для полного вытеснения традиционных (наличных) денег электронными деньгами потребуется большой промежуток времени, связанный как с формированием транзакционных привычек у членов общества, так и с укреплением обоснованного доверия к их эмитентам и системам, в которых они функционируют.

Кроме того, необходимо наконец-то создать национальную законодательную, правовую базу для электронных денег, дав определение электронных денег, указав круг их эмитентов, сферу функционирования, проведя четкое разграничение между открытыми и закрытыми системами электронных денег¹, установив область регулирования электронных платежей, а также границы в их осуществлении банковским и небанковским секторами.

На наш взгляд, частично это может найти отражение в готовящемся законопроекте о национальной платежной системе России, а более детально и подробно может быть прописано в специальном законе «Об электронных деньгах и электронных платежах».

Сегодня трудно предсказать, какими деньги станут в будущем. Очевидно, развитие пойдет в направлении поиска путей дальнейшего снижения издержек их обращения и уменьшения времени, связанного с совершением денежных операций. Решающую роль в этом в дальнейшем может сыграть более широкое применение новейших информационных технологий.

¹ Электронный скрип это специальный информационный файл (с электронными импульсами), содержащий идентификационный номер его владельца и число, характеризующее величину денежных средств, находящихся в распоряжении последнего.

¹ Принципиальные положения такого разграничения были предложены О.М. Ивановым и М.В. Мамутой [4, с. 70].

Литература

1. Кочергин Д.А. Электронные деньги: организация эмиссии, проведение платежей, регулирование оборота. СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2006.
2. Кроливецкая В.Э. Деньги и денежный оборот. Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ, 2007.
3. Малиев С.О. Электронные деньги: накопленный опыт и перспективные направления развития // Финансы и бизнес. 2008. № 3.
4. Иванов О.М., Мамута М.В. Электронные деньги в российской платежной системе // Банковское дело, 2008. № 10.

С. А. Маланичев,
руководитель Центрального отделения г. Екатеринбурга
Управления Федерального казначейства по Свердловской области

Формирование бюджетов в условиях развития бюджетного федерализма в России

Ключевые слова: бюджет, бюджетный федерализм, модели бюджетной системы, сбалансированность бюджетов.

Национальные экономические системы практически всех стран мира характеризуются как системы рыночного типа, предполагающие принцип свободного предпринимательства и наличие механизмов саморегулирования экономических отношений хозяйствующих субъектов. Однако экономические системы государств не являются рыночными в чистом виде, а относятся к классу смешанных экономик, в которых частное предпринимательство сочетается с государственным воздействием.

Важнейшим элементом структуры государственных финансов выступает бюджет и формируемый им централизованный фонд денежных средств. В рыночной экономике государственный бюджет обеспечивает финансовыми ресурсами реализацию функций государства и является основным элементом регулирующего воздействия власти на экономическую систему общества.

Следует отметить, что бюджет выступает особой экономической формой бюджетных отношений, связанных с обособлением части национального дохода в руках государства, с целью поддержания стабильности и обеспечения сбалансированности экономики, решения задач функционирования и развития общества. С помощью бюджета происходит перераспределение внутреннего валового продукта, доходов от внешнеэкономической деятельности и части национального богатства между субъектами государства в сфере общественной деятельности.

Для современных экономических систем вопрос оптимального распределения финансовых ресурсов между государственным и частным секторами далеко не риторический, поскольку в них ежегодно перераспределяется в пользу государства значительная доля созданного экономическими субъектами валового внутреннего продукта. В большинстве европейских стран в последнем столетии наблюдалось устойчивое повышение данного показателя (в среднем от 10 до 45–50% ВВП) [1].

Бюджет выступает финансовой базой деятельности органов государственной власти и часто рассматривается экономистами, как формируемый и используемый государством централизованный фонд денежных средств. С образованием Российской Федерации, имеющей федеративное устройство и трехуровневую систему государственного бюджета (федеральный бюджет, региональные и местные бюджеты), правомерно говорить о бюджетном фонде соответствующего уровня.

Трансформация бюджетной системы России в федеративную отражает особенности рыночной национальной экономики и представляет новую систему бюджетных отношений государства и общества. Действующая сегодня бюджетная система Российской Федерации основана на экономических отношениях и федеративном государственном устройстве, ее деятельность регулируется нормами права и представляет собой совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Ежегодно формируется 1 федеральный бюджет, 21 республиканский, 7 краевых, 48 областных, 1 областной бюджет автономной области, 9 окружных и 2 городских (г. Москвы, г. Санкт-Петербурга) и более 20 тысяч местных бюджетов. На основании этого можно утверждать, что управление публичными финансами осуществляется раздельно по уровням власти и в каждом территориально-публичном образовании самостоятельно.

Сущность бюджетного федерализма заключается в том, что в условиях самостоятельности каждого бюджета на территории всей страны ее жителям предоставляется равный и гарантированный государством перечень общественных услуг (безопасность, социальная защита, образование и т.п.). При этом органично сочетаются фискальные интересы федерации с интересами ее субъектов; разграничиваются их бюджетные полномочия, бюджетные расходы и доходы; распределяются и перераспределяются бюджетные ресурсы между федеральным бюджетом и консолидированными бюджетами субъек-

тов Федерации, выравнивается бюджетная обеспеченность территорий, оказавшихся в разных социально-экономических, географических, климатических условиях.

На сегодняшний день в мире функционируют различные бюджетные системы [3]. Для американской системы характерно жесткое исполнение законов, регулирующих государственные доходы и расходы. Закон о бюджете не принимается, разработка бюджета является прерогативой правительства. Бюджетная система предполагает значительную самостоятельность штатов, которые имеют самостоятельные бюджеты и независимы от центрального бюджета. Для такой системы характерна сравнительно невысокая доля федеральных расходов в объеме ВВП (немного более трети), однако при большей массе ВВП размер расходов является значительным.

В европейской модели бюджетной системы государственные расходы формируются иначе, для нее характерно предоставление гражданам социальных гарантий за счет бюджетных средств, активное вмешательство центра в решение финансовых проблем административно-территориальных образований, обеспечение определенного «выравнивания» экономических условий в регионах, несмотря на их определенную самостоятельность. Европейская бюджетная система отличается тем, что достаточно высока доля централизации государственных расходов (45–60%).

Бюджетная система России развивалась по пути сочетания признаков американской и европейской систем. Сходство с американской системой заключается в том, что при низкой средней заработной плате внедряется принцип платности всех услуг, навязывается американская модель оплаты многих социальных услуг, в том числе коммунальных, за счет личного бюджета населения. Из европейской модели в ней еще присутствуют «остатки» прежней социальной защиты граждан за счет бюджетов всех уровней. На наш взгляд, такой выбор варианта бюджетного развития был обусловлен объективными причинами:

- существовала большая доля «необеспеченных мандатов», сформированная прежней системой предоставления социальных льгот за счет средств бюджета, отказаться от которых сразу было невозможно;
- произошла деформация всей воспроизводственной структуры в условиях рыночных преобразований;
- неурегулированными оказались вопросы налоговой системы;
- резко снизилась доля государственного сектора в экономике национального хозяйства;

- отмечалась значительная дифференциация экономических условий в регионах. Большинство регионов до сих пор не может обойтись без финансовой помощи из федерального бюджета.

Исторический опыт большинства экономически высокоразвитых стран, прошедших через системную трансформацию, свидетельствует о необоснованности распространенных представлений о том, что увеличение темпов экономического роста обязательно должно сопровождаться резким ослаблением участия государства в перераспределении национального дохода. Напротив, международный опыт подтверждает, что бюджет государства служит не только важнейшим фактором экономического роста, но и гарантом сохранения экономической и социальной стабильности в обществе. Если посмотреть данные об уровне государственных расходов в группе индустриально развитых стран, то прослеживается тенденция к росту их доли в ВВП. В большинстве западноевропейских стран удельный вес государственных расходов в ВВП вырос в среднем с 15,4% в 20-х гг. до 42,6% в 80-х гг. Государственные расходы в Швеции и Норвегии составляли 60% ВВП [1]. В России через бюджетную систему сегодня распределяется около 1/3 ВВП.

В условиях развития бюджетного федерализма в России существенное значение приобретает принцип правильного разграничения бюджетных расходов и доходов между уровнями бюджетной системы, в соответствии с их бюджетными полномочиями. Особую актуальность вопрос приобретает в условиях мирового экономического кризиса. В основе российской модели бюджетного федерализма лежит противоречие: между сильной централизацией в вопросах налоговых полномочий, с одной стороны, и высокой степенью децентрализации фактических расходов, включая значительный объем полномочий совместного ведения органов власти разного уровня, с другой [2].

Следует отметить, что одним из принципов построения бюджета является сбалансированность бюджета. Федеральный бюджет с 2000 г. формируется с профицитом, аналогичную политику проводят и регионы.

Анализ исполнения доходной базы Свердловской области, проведенный нами за период 2003–2007 гг., показал устойчивый рост поступлений в бюджеты. Если в 2003 г. доходы составили 91,318 млрд. рублей, то в 2007 г. 229,760 млрд. рублей или увеличились в 2,5 раза. Динамика распределения кассовых поступлений свидетельствует о том, что в последние годы большая часть доходов оставалась в региональном бюджете области (36%), доля федерального бюджета при этом

снизилась до 30%, а в консолидированный бюджет муниципальных образований распределялось до 14%, в Государственные внебюджетные фонды перечислялось около 20%.

При этом более 80% поступлений в бюджеты бюджетной системы составляли налоговые платежи. Существенное пополнение федерального бюджета отмечалось за счет налога на добавочную стоимость (НДС) 29,5% от всех поступлений, платежей за пользование природными ресурсами 10%, налога на прибыль и единого социального налога 8,0 и 6,5% соответственно.

В налоговых поступлениях областного бюджета большую часть занимал налог на прибыль организаций (42,7% от поступлений 2007 г.), по сравнению с 2003 г. он увеличился в 2,2 раза. Другим источником поступлений был налог на доходы физических лиц, его объем изменялся по годам от 22 до 26%. Собственные доходы бюджета были не существенными, налог на имущество организаций не превышал 6,0–8,4%, а транспортный налог и налог на игорный бизнес около 1%.

Основная часть доходов местных бюджетов Свердловской области формировалась за счет налога на доходы физических лиц (54%). При этом собственные доходы от земельного налога составляли 11,4% и налога на имущество физических лиц около 1%.

В бюджетную систему Свердловской области за 2008 г. поступило налоговых доходов 171,5 млрд. рублей, что составило 114,9% к уровню их сбора в 2007 г. При этом в области осталось 122,6 млрд. рублей или 71,5%, в федеральный бюджет направлено 48,9 млрд. рублей. В январе 2009 г. в бюджеты всех уровней перечислено 9,6 млрд. рублей или 80,9% к уровню сбора налоговых доходов за январь 2008 г. Из них в федеральный бюджет направлено 4,7 млрд. рублей (49,7%), в области осталось 4,8 млрд. рублей (66,1% к уровню 2008 г.) [4].

Расходы консолидированного бюджета Свердловской области во все эти годы планировались в пределах поступающих доходов. Доходы консолидированного бюджета области за 2008 г. составили 156,9 млрд. рублей, что на 22,3% выше уровня 2007 г. Расходы консолидированного бюджета составили 157,2 млрд. рублей. Доходы областного бюджета за 2008 г. исполнены в сумме 118,7 млрд. рублей, а расходы бюджета составили 120,3 млрд. рублей. Анализ консолидированного бюджета муниципальных образований Свердловской области показал, что он исполнен в 2008 г. с небольшим дефицитом, не превышающим 3,4%, тогда как в предыдущие годы бюджет был профицитным.

Поскольку область относится к числу территорий «доноров», то межбюджетные трансферты из федерального бюджета выделялись

лишь на реализацию публичных обязательств и не превышали 10 процентов от всех расходов.

Мировой кризис серьезно сказался на экономике региона, начиная с ноября 2008 г., наблюдается спад производства в сфере металлургии, машиностроения, деревообработке. В некоторых сферах снижение объемов производства достигло 70%. Индекс объема промышленного производства в Свердловской области за 2008 г. по отношению к 2007 г. составил 98,7%, а в декабре 2008 г. 72,4% к индексу декабря 2007 г. На фоне снижения производства увеличились долги по зарплате, возросло число безработных граждан [4].

По результатам пересмотра областного бюджета в феврале 2009 г., он стал дефицитным. Доходная часть бюджета 2009 г. по проекту составит 115,07 млрд. рублей (в «докризисном проекте» – 133,8 млрд. руб.), сумма налоговых и неналоговых доходов, как в варианте принятом в декабре, 95,02 млрд. рублей.

В соответствии с целевыми поступлениями из федерального бюджета пересмотрена и расходная часть бюджета до 116,54 млрд. рублей. («докризисный» план – 133,8 млрд руб.). Дефицит по расходам составил 1,47 млрд. рублей (1,28% по отношению к доходам. Однако дефицит вызван не снижением плановых доходов из-за кризиса в реальном секторе, а увеличением расходной части бюджета в связи с реализацией программ в ЖКХ и социальной сфере [4].

По территориальному устройству Свердловской область включает 95 муниципальных образований: статус городских округов получило 63 территорий, 4 ЗАТО, 5 муниципальных районов и 23 поселения. Все территории существенно отличаются между собой по уровню социально-экономического развития. По показателю собственных доходов на душу населения самое обеспеченное муниципальное образование (г. Екатеринбург) превышает самое низко обеспеченное (Красноуфимский ГО) в 4 раза. По показателю денежных доходов населения самое «богатое» муниципальное образование (г. Екатеринбург) превышает самое «бедное» (Гаринский ГО) в 7,4 раза.

Анализ структуры доходной части местных бюджетов 2006–2008 гг. свидетельствует о том, что консолидированный бюджет муниципальных образований на 49% формируется за счет межбюджетных трансфертов, до 40% налоги и лишь 11% неналоговые доходы. Причем соотношение доходных источников в эти годы оставалось достаточно стабильным, а объемы поступлений постоянно возрастали.

В общем объеме межбюджетных трансфертов муниципальных образований 39,5% занимают субвенции из региональных фондов

компенсаций на исполнение отдельных государственных полномочий. Доля финансовой помощи местным бюджетам в общем объеме межбюджетных трансфертов составляет 60,5%. В общем объеме трансфертов, предусмотренных на 2008 г., большую часть 86,3% занимают дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований, так же предусмотрены дотации поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов в размере 6,6%. Дотации предоставляются на выравнивание финансовых возможностей муниципалитетов по представлению населения муниципальных услуг и в связи с этим не носят целевого характера расходов местных бюджетов.

В наших исследованиях проведен анализ устойчивости местных бюджетов Свердловской области. Уровень устойчивости территориального бюджета определяется объемом средств, необходимых для обеспечения минимальных бюджетных расходов. Устойчивость бюджета позволяет судить о прочности финансовой основы деятельности субъекта власти.

По методике рассмотренной Г.Б. Поляком степень устойчивости бюджета может характеризоваться четырьмя типами его состояния:

- абсолютно устойчивое состояние бюджета;
- нормальное состояние бюджета;
- неустойчивое состояние бюджета;
- кризисное состояние бюджета [3].

В результате произведенных расчетов установлено, что финансовое состояние муниципальных образований различно по своим характеристикам. Невозможно четко разделить местные бюджеты по признаку финансовой устойчивости, но можно составить качественную характеристику обеспеченности местных бюджетов Свердловской области собственными средствами.

На основании полученных результатов проведена группировка муниципалитетов по бюджетной обеспеченности территорий собственными доходами и составлена карта Свердловской области. Бюджеты 25 территорий области, в том числе 4 муниципальных районов, обеспечены собственными доходами до 30%, 31 территория до 50%, 15 городских округов до 70% и более 70% муниципальное образование г. Екатеринбург.

В ходе комплексного исследования финансовой обеспеченности местных бюджетов Свердловской области собственными средствами сделан вывод о том, что на сегодняшний день система межбюджетных

трансфертов для выравнивания бюджетной обеспеченности местных бюджетов должна сохраняться.

Таким образом, собственные доходы местных бюджетов, закрепленные за ними Бюджетным кодексом, не позволяют сформировать сбалансированный бюджет. Учитывая то обстоятельство, что региональные и местные бюджеты имеют сильную зависимость от налогов на доходы юридических и физических лиц, можно говорить о том, что в условиях кризиса произойдет обязательное снижение доходов по этой группе налогов и формировать бюджет будет еще сложнее.

На наш взгляд, укрепление финансовой базы местных бюджетов связано с реализацией следующих мероприятий:

во-первых, местным администрациям необходимо провести работу по выявлению собственников земельных участков и другого недвижимого имущества с целью привлечения их к налогообложению, т.е. осуществить инвентаризацию собственной налоговой базы;

во-вторых, активизировать участие органов местного самоуправления в администрировании налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов;

в-третьих, целесообразен пересмотр федеральных и региональных налогов с целью перевода в категорию местных налогов или законодательного закрепления повышения процента отчислений от них;

в-четвертых, закрепить законодательным актом порядок регистрации права собственности физических лиц на принадлежащее им имущество, в том числе незавершенных объектов строительства, незарегистрированных земельных участков под жилищное строительство. Разработать и внести изменения в налоговое и административное законодательство, предусматривающее привлечение физических лиц к ответственности за уклонение от регистрации имущественных прав на объекты недвижимости;

в-пятых, разрешить проблему выпадающих доходов региональных и местных бюджетов, в случае предоставления льгот предусматривать выплату компенсации из средств бюджета принявшего решение;

в-шестых, ввести дифференцированную шкалу налогообложения по налогу на доходы физических лиц, данное решение позволит равномерно перераспределить налоговую нагрузку, реализовать целевую ориентацию на улучшение финансового положения большинства граждан и установить порядок уплаты налога по месту жительства налогоплательщика.

Литература

1. Государственное регулирование рыночной экономики / Под общ. ред. В.И. Кушлина. М.:Изд-во РАГС, 2006. С. 240.
2. Морозова Е.А. Модели бюджетного федерализма в развитых странах и особенности их применения в Российской Федерации. Автореферат дисс. на соиск. уч. ст. д.э.н. М., 2009. 29 с.
3. Бюджетная система России: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. Г.Б. Поляка. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 681.
4. <http://sverdl.gks.ru/public/release/>

А. В. Моргунов,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Механизм развития инновационных процессов в промышленности на основе активизации интеллектуально-инновационного человеческого капитала

Ключевые слова: динамика интегральной оценки, инновационная активность, инновационная восприимчивость, инновационная конкурентоспособность, инновационный портфель, интеллектуально-инновационный капитал, интеллектуально-инновационный потенциал, интеллектуальные активы, рентабельность инновации.

В современных российских условиях воспроизводство интеллектуально-инновационного человеческого капитала промышленного предприятия представляет собой динамический процесс, этапы и структура которого аналогичны формам движения других видов капитала, однако имеют при этом существенные особенности. Этот процесс включает в себя стадии формирования, использования, восстановления и развития человеческого капитала на основе либо его приобретения, либо наращивания собственных интеллектуальных ресурсов путем самостоятельных разработок и обучения, с другой стороны.

Задействованный в промышленном производстве интеллектуально-инновационный капитал в процессе своего потребления практически не изнашивается и не уменьшается. Более того, его использование при определенных условиях может сопровождаться качественным ростом и развитием. Очевидно, что процессы, связанные с производством и потреблением знаний, носят нелинейный характер. Выражается данная динамика в том, что преобразование ресурса в продукт может сопровождаться увеличением и улучшением качественных параметров самого ресурса. При этом действия потенциальных носителей интеллектуального капитала должны характеризоваться принятием ответственных решений, предвидением нестандартных ситуаций.

Важен не только объем способностей и знаний, но и умение пользоваться ими.

Следует отметить, что интеллектуально-инновационный человеческий капитал промышленного предприятия не только обеспечивает возможность производить качественную продукцию, но и создает возможность у предприятия адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды через совершенствование техники, технологии, управления, освоение новых рынков сбыта, реализацию новых видов деятельности, увеличение объемов производства и продаж, более быстрое накопление капитала. Поэтому интеллектуальный инновационный потенциал можно рассматривать как стратегическую составляющую человеческих ресурсов предприятия.

Оценивая интеллектуальные активы инновационного развития промышленного предприятия, следует выделить показатели, характеризующие качественный и профессиональный уровень интеллектуально-инновационного человеческого капитала организации. Признанными мировым сообществом инструментами оценки его состояния являются следующие основные международные стандарты (МС):

1. ISO 9000:2000, определяющие требования к системе менеджмента качества (СМК) любой организации;
2. OHSAS 18000, устанавливающие требования к оценке профессиональной безопасности и здоровью персонала;
3. ISO 14000, определяющие требования к экологическому менеджменту;
4. AA 1000 — стандарт оценки отчетности организации по показателям ее устойчивого развития, а также оценки лежащих в его основе процессов, систем и уровня компетентности;
5. SA 8000 — стандарт социальной ответственности и др.

Интеллектуально-инновационный потенциал промышленного предприятия представляет собой систему устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании на рынке. Его главная функция — существенно ускорять прирост прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний и отношений, которые, в свою очередь, обеспечивают эффективность его хозяйственной деятельности.

Ценность субъекта интеллектуально-инновационного потенциала всегда должна рассматриваться в соотношении с реально ожидаемыми результатами его интеллектуальной деятельности. Следовательно, одним из основных факторов активизации интеллектуально-инновационного человеческого капитала на промышленном предприятии

является уровень подготовленности к производственной деятельности и, в частности, уровень образования.

Уровень образования определяет основные активы работника – конкурентоспособность на рынке труда, величину дохода и его социальный статус. В то же время эффективное управление научными исследованиями, информационным обеспечением и инновационной инфраструктурой предприятия определяются уровнем профессиональной подготовки всех участников инновационной деятельности.

Активизация интеллектуально-инновационного человеческого капитала промышленного предприятия является системным процессом, отражающим способность предприятия генерировать и эффективно реализовывать инновационные продукты, определяющие его стратегическую конкурентоспособность. Она также предполагает умение «использовать финансовые, технологические, научно-технические и кадровые ресурсы с целью создания, производства и совершенствования инновационной продукции»¹.

Механизм повышения эффективности инновационных процессов в промышленности предполагает системное управление отдельными направлениями активизации интеллектуально-инновационного человеческого капитала (см. рис. 1).

Устойчивое, направленное развитие и воспроизводство интеллектуально-инновационного потенциала актуально для экономических систем всех уровней – предприятий, отраслей и территорий.

Главным носителем интеллектуального потенциала является специально подобранный и подготовленный персонал. Острой проблемой в обеспечении промышленности специалистами является дисбаланс, который заключается, в перепроизводстве специалистов отдельных профессиональных групп, с одной стороны, и в крайнем дефиците или отсутствии специалистов иных профессиональных групп, с другой стороны. Кроме того, указанный выше дисбаланс в подготовке специалистов сопровождается автономным развитием системы профессионального образования, слабо ориентированным на нужды производства. А в современных условиях развития производства, цикл «старения» знаний ограничен 5–6 годами, что практически не учитывается в подготовке специалистов, готовых работать с новой информацией,

¹ Зинченко В.И., Губин Е.П. и др. Принципы разработки и применения Методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия // Инновации. 2005. № 5. С. 59.

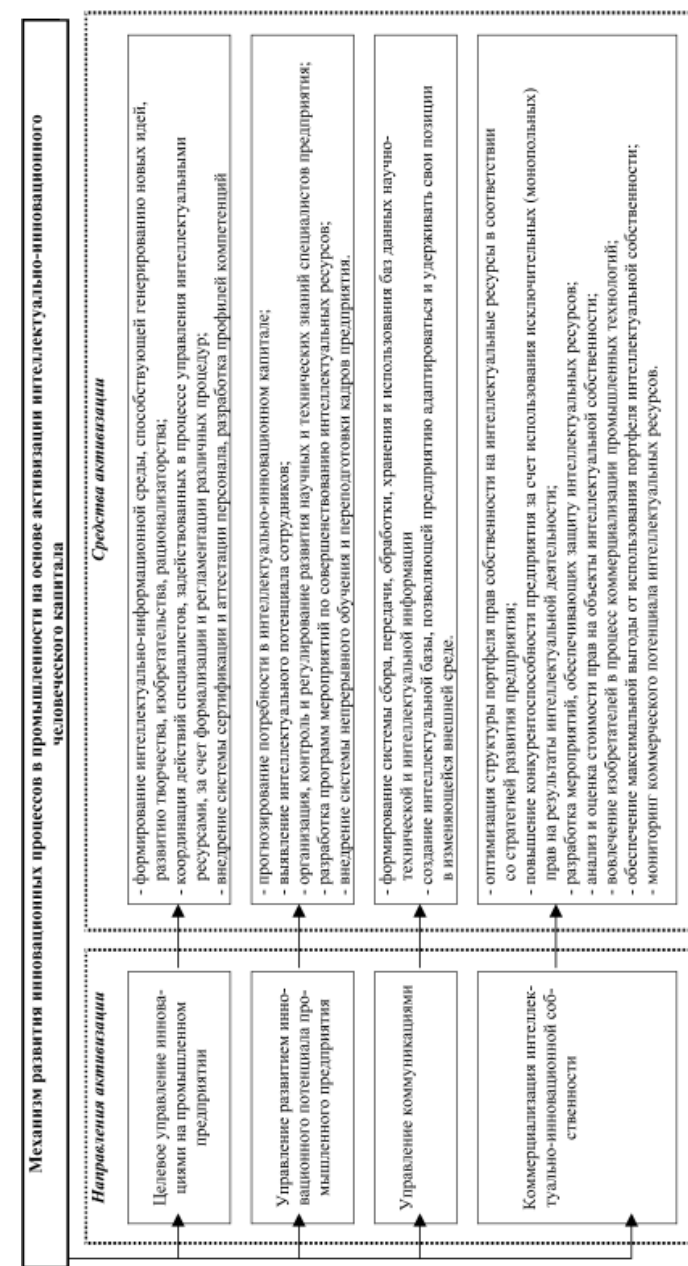


Рис. 1. Механизм развития инновационных процессов в промышленности на основе активизации интеллектуально-инновационного человеческого капитала

открытых инновациям и обладающих необходимым промышленности интеллектуально-инновационным ресурсом.

Таким образом, управление системой воспроизводства интеллектуально-инновационного капитала промышленности возможно в рамках существующей образовательной системы посредством определения промышленного заказа. Для устойчивой деятельности инновационных экономических систем в России необходимо ежегодно подготавливать не менее 3,5–4% от числа всех работающих в отрасли специалистов с высшим профессиональным образованием, что соответствует обновлению всей численности специалистов за 25–30-летний срок (длительность трудовой деятельности)¹.

В области развития интеллектуально-инновационного капитала промышленного предприятия сегодня на первый план выступают новые требования — инновационное образование, интегрированное с интенсивной научно-исследовательской деятельностью, междисциплинарность образования и научных исследований, тесная связь обучения с потребностями промышленности и экономики. Решать такие проблемы возможно только в рамках широкого использования достижений инновационных технологий на всех ступенях управления развитием интеллектуального потенциала.

Использование предлагаемого механизма активизации интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия позволит своевременно выявлять его созидательные возможности, что, в свою очередь, будет содействовать развитию инновационных процессов в промышленности. Повышение эффективности интеллектуально-инновационного капитала промышленного предприятия будет способствовать решению вопросов освоения производства новых видов изделий, внедрению новых производственных технологий.

Измерение интеллектуально-инновационного человеческого капитала при разработке стратегических решений по развитию отраслевой системы предполагает организацию мониторинга, анализа, оценки его текущего и прогнозируемого состояния, а также определения объемов необходимых инвестиций в человеческий капитал предприятия.

Мониторинг интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия необходим для позиционирования и индикации инновационной деятельности и повышения эффективнос-

¹ Иванова М.А. Нормирование труда — один из путей оптимизации качества обслуживания // Социальные аспекты здоровья населения. 2007. № 4. С. 50.

ти инноватики в будущем и предназначен для достижения следующих целей:

- определение основных тенденций использования интеллектуально-инновационного потенциала за определенный период;
- выявление негативных и препятствующих факторов в организации инновационных процессов на промышленном предприятии;
- разработка рекомендаций по формированию инновационной стратегии развития промышленного предприятия.

В соответствии с данными целями необходимо выделить следующие задачи мониторинга интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия:

- оценка эффективности использования интеллектуально-инновационного потенциала за определенный период;
- определение уровня инновационной активности предприятия;
- оценка конкурентоспособности и эффективности инновационных продуктов предприятия.

Представляется, что достижение поставленных целей мониторинга интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия будет реализовываться следующими методами:

- сбор, систематизация и накопление показателей, характеризующих интеллектуально-инновационный потенциал предприятия;
- систематический анализ этих показателей как основа для определения проблемных ситуаций и определения тенденций развития, т.е. мониторинг показателей.

Таким образом, необходимым определить следующий комплекс интегральных показателей для оценки интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия в рамках мониторинга интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия:

- период инновационной активности сотрудника, подразделения, предприятия (абсолютный и относительный);
- инновационный доход на одного работника;
- структура затрат на инновационную деятельность;
- доля инновационной продукции в общем объеме производства;
- рентабельность инноваций промышленного предприятия;
- структура инновационного портфеля промышленного предприятия;

- рынок инновационной продукции предприятия: структура и динамика инновационных продаж.

Общие требования по организации мониторинга интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия следующие.

1. Строгое соблюдение установленных временных рамок выполнения каждого из этапов работы по мониторингу.

2. Должна обеспечиваться возможность однозначной интерпретации выходных параметров мониторинга.

3. Мониторинг должен основываться на принципе непрерывности, который означает, что работа по сбору и оценке информации должна проводиться на регулярной основе.

Представим предлагаемую модель мониторинга графически (рис. 2).

На основании проведенного мониторинга целесообразно произвести расчет интегральных показателей, которые соответственно позволят при периодическом проведении Мониторинга интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия построить соответствующие тренды и проследить динамику интегральной оценки интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия.

В качестве интегральных показателей представляется целесообразным выделить:

- инновационную активность предприятия;
- инновационную восприимчивость предприятия;
- инновационную конкурентоспособность предприятия.

Инновационная активность человеческого капитала предприятия показывает степень разработки программ инновационных преобразований и внедрения инноваций. В соответствии с предложенной схемой проведения мониторинга функциональная зависимость уровня инновационной активности может быть представлена следующим образом (1):

$$IA_{np} = f \{ t_{ia}, S_{ип}, UB_{ип}, ИД_1, Y_{вни} \}, \quad (1)$$

t_{ia} – период инновационной активности сотрудника, подразделения, предприятия;

$S_{ип}$ – структура инновационного портфеля промышленного предприятия;

$UB_{ип}$ – доля инновационной продукции в общем объеме производства;



Рис. 2. Мониторинг интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия

$Y_{вни}$ – уровень вовлеченности сотрудников в научно-исследовательскую деятельность организации (удельный вес сотрудников, занятых НИОКР, в общем кадровом составе предприятия)

$ИД_1$ – инновационный доход на одного работника.

Инновационная восприимчивость человеческого капитала представляет собой степень готовности интеллектуально-инновационного капитала предприятия к разработке и реализации программы инновационных преобразований и внедрения инноваций. Предложенная схема мониторинга позволяет построить функциональную зависимость инновационной восприимчивости промышленного предприятия следующим образом (2):

$$ИВ_{пр} = f \{ Z_{инд}, Z_{\Sigma оп}, УВ_{\Sigma оп} \}, \quad (2)$$

$Z_{инд}$ – структура затрат на инновационную деятельность предприятия;

$Z_{\Sigma оп}$ – затраты на обучение и переподготовку персонала и формирование интеллектуально-инновационного человеческого капитала;

$УВ_{\Sigma оп}$ – доля затрат на обучение персонала и формирование интеллектуально-инновационного человеческого капитала, произведенных за счет предприятия.

С авторской точки зрения, затраты на обучение и переподготовку персонала и формирование интеллектуально-инновационного человеческого капитала промышленного предприятия должны покрывать расходы на проектирование и функционирование системы непрерывного образования, на содержание специалистов и на повышение их профессиональной квалификации. Представляется целесообразным производить расчет данного показателя в соответствии с формулой (3):

$$Z_{\Sigma оп} = S (n_o Z_o + n_{инн} Z_{инн} + n_i Z_i) \quad (3)$$

n_o – количество специалистов промышленного предприятия, прошедших профессиональное обучение за счет предприятия;

Z_o – затраты на профессиональное обучение специалистов;

$n_{инн}$ – количество специалистов промышленного предприятия, прошедших переподготовку и повышение квалификации за счет предприятия;

$Z_{инн}$ – затраты на профессиональную переподготовку и повышение квалификации сотрудников за счет предприятия;

n_i – количество сотрудников предприятия, прошедших профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации за собственный счет;

Z_i – индивидуальные затраты сотрудников предприятия, прошедших профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации за собственный счет.

Соответственно представленной формуле удельный вес затрат на обучение персонала и формирование интеллектуально-инновацион-

ного человеческого капитала, произведенных за счет предприятия определяется следующим образом (4):

$$УВ_{\Sigma оп} = \Sigma (n_o Z_o + n_{инн} Z_{инн}) / Z_{\Sigma оп} \quad (4)$$

Инновационная конкурентоспособность предприятия включает оценку области преимуществ продукции, техники и технологий, системы продвижения продукции предприятия на рынок и т.д., что определяется следующей функциональной зависимостью (5):

$$ИК_{пр} = f \{ O_{инн}, R_{ит}, R_{инн}, S_{инн} \}, \quad (5)$$

$O_{инн}$ – объемы продаж инновационной продукции промышленного предприятия (денежная оценка);

$R_{ит}$ – рентабельность инновационных технологий промышленного предприятия;

$R_{инн}$ – рентабельность инновационной продукции промышленного предприятия;

$S_{инн}$ – рыночная структура продаж инновационной продукции промышленного предприятия (денежная оценка).

Предложенная функциональная зависимость позволит определить интенсивность инновационной деятельности на промышленном предприятии, соответствующую потребностям в инновационных продуктах и услугах, которая, в свою очередь, определяет достаточную и необходимую структуру интеллектуально-инновационного человеческого капитала предприятия, уровень затрат на его воспроизводство, а также его специализацию.

С авторской точки зрения результаты проведенного мониторинга должны быть аккумулированы в отдельном документе – Аналитическом отчете о результатах Мониторинга интеллектуально-инновационного потенциала промышленного предприятия, который должен включать следующие разделы:

А. Направления и результаты научно-инновационной деятельности предприятия.

Б. Перспективные приоритетные направления научно-технической и инновационной деятельности.

В. Банк перспективных исследований и разработок в интересах инновационного развития промышленности.

Включение результатов оценки интеллектуально-инновационного потенциала в общую систему анализа показателей деятельности промышленного предприятия позволит обеспечить функциональное взаимодействие всех уровней и звеньев управления по поиску информации, обработке баз данных, формированию фонда интеллектуальной собственности, развитию научно-инновационной деятельности.

М. Е. Омельченко,
аспирант Российской Академии предпринимательства

К концепции регионального развития Российской Федерации

Ключевые слова: управление региональным развитием, опыт разных стран мира в области регионального менеджмента, концепция территориального развития, новая система управления территориальным развитием.

Необходимость разработки государственных документов, определяющих концептуальные основы территориального развития экономики России

В последние годы в Российской Федерации после длительного перерыва возобновилась работа по разработке стратегических программ социально-экономического развития территорий. Такие документы подготовлены на федеральном уровне, на уровне федеральных округов, субъектов федерации и муниципалитетов в виде программ среднесрочного развития, в которых сформулированы приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации, приоритеты и основные тенденции экономического развития федеральных округов и субъектов Российской Федерации.

Большой вклад в систему управления региональным развитием сделан в нашей стране в советское время. В этой связи достаточно упомянуть работы таких авторов как А.Г. Аганбегян, А.Г. Гранберг, О.С. Пчелинцев, Г.Г. Фетисов.

Особенно много весьма содержательных работ было по проблемам программно-целевого управления регионом.

Программа, по мнению академика А.Г. Аганбегяна, является директивным, адресным плановым документом, где определен увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам реализации комплекс экономических, технико-производственных, научно-исследовательских, организационно-хозяйственных мероприятий, в которых должны принять участие многие отрасли, хозяйственные органы и экономи-

ческие районы и которые в своей совокупности позволяют решить определенную хозяйственную проблему¹.

В работе Лемешева М.Я. и Панченко А.И. комплексные программы определяются как «...планируемый комплекс экономических, социальных, производственно-технических и научно-исследовательских мероприятий, направленных на достижение одной четко очерченной цели общественного развития»².

Анализ показывает, что экономическое программирование оказывает позитивное влияние на хозяйственную жизнь страны. Воздействие индикативных планов на экономическую динамику трудно выразить количественно, однако можно утверждать, что высокие темпы экономического роста и сравнительно небольшая амплитуда циклических колебаний в Японии, в значительной степени определяются влиянием государственного программирования³.

Указывая основные пути перспективного развития, стратегические направления регионального развития служат основой для определения конкретной политики в различных важнейших сферах жизни общества: бюджетно-финансовой, научной, образовательной, сфере рынка труда. Таким образом, требования к качеству этих документов повышаются. Вместе с тем теоретическая и методическая основа разработки данных документов не удовлетворяет современным требованиям.

В настоящее время необходимо создание такой системы управления экономикой, которая сочетала бы рыночную систему хозяйственных отношений как базовую, и адекватные меры государственного регулирования. Мировой опыт свидетельствует, что в периоды социально-экономической, технологической трансформации общества чрезвычайно важна активная организационная деятельность государства⁴.

¹ Аганбегян А.Г. Программно-целевое управление социалистическим производством. М.: Экономика. С. 37.

² Лемешев М.Я., Панченко А.И. Комплексные программы в планировании народного хозяйства. М.: Экономика, 1973. С. 23.

³ Баскакова М.В. Япония: государство и накопление основного капитала. М.: Наука, 1976.

⁴ Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 1995; Стиглиц Д.Э. Экономика государственного сектора. М.: Инфра-М, 1997.

Система инструментов государственного регулирования экономического развития регионального хозяйственного комплекса в настоящее время находится в стадии формирования. На наш взгляд, и в этом вопросе солидарны с авторами, высказавшими эту идею еще в прошлом веке, она включает: прогноз социально-экономического развития, стратегический план развития региона, программирование регионального развития, разработку и реализацию бюджета региона, индикативный план развития экономики региона¹.

Решение проблемы территориального развития экономики страны требует тщательного и всестороннего обоснования. Разработка новой, приемлемой для России, концепции территориального развития должна учитывать все многообразие факторов функционирования экономики страны, как внешних, так и внутренних.

Причины неудовлетворительного положения дел в территориальном развитии экономики страны многообразны. К их числу на федеральном уровне относятся такие проблемы, как:

- не определены стратегические направления социально-экономических преобразований в стране в увязке с финансовыми ресурсами;
- стратегия развития экономики страны должна иметь не только определенность по важнейшим направлениям отраслевого развития, но вместе с тем должна быть развернута в территориальном разрезе;
- программы развития регионов должны найти свое место в консолидированном бюджете страны;
- в области межбюджетных отношений необходимо перейти от перетягивания каната от одного уровня управления к другому, к четкому разграничению полномочий между этими уровнями управления, для чего требуется кропотливая работа по определению сферы ответственности и финансовых полномочий между бюджетами разных уровней.

В настоящее время система управления региональным развитием экономики в нашей стране построена по принципу ее административно-территориального деления. В каждом из субъектов РФ имеется своя законодательная, исполнительная и судебная власть. Помимо этого на

выработку и реализацию управленческих решений в области регионального развития оказывает воздействие общественные, религиозные, благотворительные и иные негосударственные организации, внебюджетные фонды, коммерческие структуры, средства массовой информации.

Проблемы управления региональным развитием в Российской Федерации

Проблем управления региональным развитием на современном этапе множество. Можно согласиться с Орешиним В.П. и Фетисовым Г.Г., что главными из них являются:

1. В стране отсутствует документально оформленная долгосрочная стратегия социально-экономического развития с учетом региональных особенностей и факторов.
2. Несмотря на имеющиеся различия в природно-климатическом, демографическом, историко-культурном положении регионов, управление их социально-экономическим развитием осуществляется по единственной унифицированной схеме.
3. В системе регионального менеджмента законодательно не регламентированы ряд важных функций, включая прогнозирование и планирование потребностей и целевых ориентиров социально-экономического развития регионов, оценку эффективности использования производственно-ресурсного потенциала, использование механизмов ответственности должностных лиц за негативные последствия реализованных (или нереализованных) управленческих решений и др.¹

Однако, по нашему мнению, к этому перечню проблем следовало бы добавить проблему совершенствования системы статистического учета и наблюдения за социально-экономическим развитием регионов. Эта система не вполне адекватна системе экономических отношений и современным требованиям организации структур управления региональным развитием. Эта неадекватность проявляется в наборе и структуре учитываемых показателей, их разноуровневой несовместимости, в отсутствии в системе учитываемых показателей целевых и приоритетных, недостаточности методологического обеспечения ряда важнейших показателей (например, показателей структуры национального богатства, совокупного экономического потенциала, использования земельных ресурсов и др.).

¹ Пчелинцев О.С, Арянин А.Н., Верхунова М.С., Щербакова Е.М. Новые тенденции развития регионов России и экономическая политика федерального центра // Проблемы прогнозирования. 1998. № 3.

¹ См. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. М.:Инфра-М, 2008. С. 198–199.

Все это диктует необходимость совершенствования управления территориальным развитием экономики страны на пути поиска взаимовыгодных для всех регионов направлений размещения и развития производства и построения взаимовыгодных отношений между различными уровнями власти. При этом необходимо использовать различные «входные» предпосылки, как внутреннего, так и внешнего характера: дальнейшего развития рыночных отношений в стране, эффективных с точки зрения ускорения темпов экономического роста и повышения качества жизни населения России, развития демократии и повышения конкурентоспособности внутренних производителей, развития процессов глобализации мирохозяйственных связей.

Разработка новой концепции управления территориальным развитием страны имеет большое политико-экономическое значение, особенно для столь специфической страны, как Россия. В последние годы в общественном сознании сложился негативный образ государства и его роли в воспроизводственном процессе, сформулированный либералами-реформаторами под влиянием рекомендаций Вашингтонского консенсуса. Сформировалось неверное мнение, что государству нечего делать в экономике вообще. Это отрицательно сказалось на ходе экономического развития, на проведении экономических преобразований. Наиболее болезненно такой подход сказался на региональной проблематике. Государство полностью устранилось от решения, казалось бы, самой очевидной задачи — обеспечения территориальной целостности страны, недопущения экономических, экологических региональных кризисов, формирования среды обитания на всей территории.

Обобщение опыта развитых стран мира в области регионального менеджмента

На наш взгляд, наиболее интересные наработки в области управления территориальным развитием по странам мира следующие:

1. Решение проблемы освоения природных богатств отдаленных регионов страны с суровыми климатом вахтовым методом, применяемый в Канаде (провинция Альберта), и в США (Аляска), может быть с успехом применен и в российских условиях.

2. Опыт Великобритании в успешном решении проблем развития депрессивных муниципалитетов и графств на пути активизации роли центрального правительства (разработка программ развития регионов, оказание помощи из государственного бюджета и пр.) должен быть взят на вооружение.

3. Кластерный подход (игнорирующий сложившееся административно-территориальное деление) при поиске эффективных вариантов пространственной организации производства товаров и услуг. Примеры: Копенгаген-Мальме, Таллин-Хельсинки. Этот подход применим только в условиях надгосударственной общности (в данном случае — объединенной Европы).

4. Теория «точек роста» Мюрдаля и Перру применительно к развитию территорий страны с выделением регионов, развивающихся более высокими темпами.

В странах Европейского сообщества региональная политика в настоящее время базируется на следующих основных принципах:

- Субсидиарности.
- Концентрации средств (недопущение распыления средств).
- Приоритета для программ, направленных на комплексное развитие территорий.
- Партнерства, как развитие принципа subsidiarity (взаимодействие и сотрудничество всех властных уровней — от местного до национального).
- Первостепенности (средства для мероприятий региональной политики используются в дополнение к национальным ресурсам, но не вместо них).

Европейский союз ныне исходит из того положения, что без решения проблем регионов, смягчения диспропорций в уровнях социально-экономического развития между ними полноценное развитие интеграционных процессов, от которого выигрывали бы все регионы, трудно добиться дальнейших успехов в развитии ЕС.

При реализации принципа subsidiarity управление ресурсами осуществляется на том уровне, на котором достигается наивысший эффект, а именно — региональном, национальном или общеевропейском (подчеркнем еще раз — это важнейший принцип, препятствующий возникновению нерешаемых конфликтов)¹.

Основой выбора направлений развития регионов страны является теория сравнительных преимуществ Рикардо, развитая далее Олином и Хекшнером, Изардом, Леонтьевым, Гранбергом².

¹ См.: Experimental Laboratory in Spatial Planning. European Commission. March 2000.

² Более подробно об этом см. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000; Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М.: Экономика, 2001. Т. 2. Гл. 12.

Специфика действия этой теории в современных условиях состоит в том, что правительства стран и регионов, а также руководства крупнейших транснациональных корпораций принимают активное участие в создании условий для проявления и эффективного применения теории сравнительных преимуществ в конкретной обстановке. (Пример: Финляндия — сознательный и целенаправленный выбор «ниши» для своей эффективной специализации в мировом хозяйстве в виде «Нокия»).

Особый интерес представляет в настоящее время опыт Соединенных Штатов Америки, накопленный в процессе вывода экономики из кризиса 1929—1933 гг. Руководство страны при общей рыночной ориентации экономики осуществило ряд социально-экономических программ, обеспечивающих влияние государства на экономические процессы и поддержку конкурентоспособности страны на мировой арене¹. Во второй половине двадцатого века речь идет не столько о склонности к экономической модели, основанной на свободном рынке, сколько о степени государственного регулирования, которое представляется необходимым. Обсуждению подвергаются главным образом методы, прямые и косвенные, происходит поиск их наилучшего сочетания в зависимости от сферы применения. Заметное место в практике государственного регулирования экономических процессов в США занимают целевые программы, история применения которых восходит еще ко времени правления Ф. Рузвельта.

Можно согласиться с авторами монографии «Государственное регулирование переходной экономики», что «...целенаправленное управление региональной экономикой является важнейшей составной частью политики государства, под которой понимается сфера деятельности по управлению экономическим, социальным и политическим развитием страны в территориальном, региональном аспекте, т.е. связанная с взаимоотношениями между государством и регионами, а также регионов между собой»².

Исходя из вышесказанного, мы выступаем за следующие принципы формирования концепции социально-экономического развития регионов страны:

¹ См. Евенко Л.И., Урицкий В.Е., Авергов В.А. и др. Государство и управление в США. М.: Мысль, 1985; Воронков А.А. Методы анализа и оценки государственных программ в США. М.: Наука, 1986.

² Государственное регулирование переходной экономики / Под общ. ред. С.А. Пелеха. Минск: Право и экономика, 2008. С. 115—116.

1. Четкое проведение в жизнь тезиса о том, что стратегия регионального развития это — составная часть общенациональной стратегии развития страны.

2. Избирательной (селективной) политики федерального правительства в отношении к отдельным регионам страны, занимающим различное положение в системе сложившихся отношений в системе разделения труда и межрегиональных отношений. Реализация наряду с принципом выравнивания условий предпринимательства и условий жизни народа с принципом создания условий для быстрого роста и развития для регионов, имеющих для этого подходящие объективные предпосылки.

3. Проведение необходимых организационно-технических мероприятий по созданию институциональных предпосылок эффективной реализации новой концепции управления территориальным развитием страны, состоящей в рациональном разделении функций по управлению социально-экономическим развитием регионов между федеральным центром и субъектами Федерации.

Проблемы регионального развития Российской Федерации и направления совершенствования территориального развития экономики страны

Российская Федерация в территориальном аспекте развивается в настоящее время односторонне. Либерализация экономических отношений между регионами и федеральным Центром, ориентация регионов страны на самоопределение в условиях заинтересованности западных стран иметь на постсоветском пространстве набор самостоятельных и противоборствующих государств ведет к распаду вначале экономических, а затем и политических связей между бывшими республиками Советского Союза. Это мы наблюдали в отношении прибалтийских республик в конце 80-х — начале 90-х годов, это мы наблюдаем сейчас в отношении Грузии, Украины, Молдовы.

Наряду с этим процессом весьма активно идет процесс расслоения регионов Российской Федерации по важнейшим социально-экономическим показателям. Под влиянием глобализации мирохозяйственных связей и неудовлетворительной территориальной политики федерального правительства рвутся экономические связи между регионами. Региональные власти, пытаясь спасти положение, ориентируются на соседние страны, как центры притяжения. Административные меры (типа создание промежуточного звена в виде представителей Президента в федеральных округах) не решают проблему обеспечения целостности страны.

Исходя из общенациональных интересов основные направления совершенствования территориального развития экономики страны можно сформулировать следующим образом:

- формирование единого экономического пространства под эгидой федерального центра,
- создание федеративной по форме, но унитарной по существу системы взаимоотношений между регионами, как наиболее приемлемой для условий нашей страны.

К важнейшим условиям, определяющим возможности и особенности государственного регулирования территориального развития экономики страны относятся две группы моментов: объективные и субъективные. К числу важнейших объективных предпосылок относятся дальнейшее углубление разделения труда в мировом масштабе. К важным субъективным предпосылкам относится различное восприятие руководства федерального центра и руководства регионов проблем и перспектив развития данного региона. Наличие разных точек зрения у федерального центра и регионов по вопросу перспектив развития и межбюджетных отношений затрудняет разработку и реализацию общей стратегии реформирования, сохранение макроэкономической стабильности и бюджетной дисциплины, справедливого распределения ресурсов между регионами.

Основными направлениями изменения территориальной структуры экономики РФ являются:

- повышение роли отраслей и производств с высокой долей добавленной стоимости в ВВП;
- содействие размещению производства материальных благ в соответствии с принципом сравнительных преимуществ производства в регионах;
- ускоренное развитие третичного сектора (сферы обслуживания), что диктует переход развитых стран мира к постиндустриальному типу развития;
- сдвиг производства на Северо-Восток, диктуемый спецификой структуры производства в РФ и характером расположения природных ресурсов, пользующихся спросом на мировом рынке (нефть и газ);
- содействие развитию объектов инфраструктуры в регионах, требующих ускоренного развития.

Целевыми ориентирами территориального развития экономики РФ при выработке экономической политики являются:

- ускорение темпов экономического роста, темпов роста благосостояния населения страны и всех регионов,
- сохранение единого экономического пространства в рамках РФ,
- повышение тесноты связей и объема товарного обмена между регионами страны, даже иногда в ущерб экономической эффективности,
- снижение степени дифференциации регионов по важнейшим социально-экономическим показателям,
- содействие повышению конкурентоспособности производственных комплексов регионов, как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Теоретической основой выбора рациональной территориальной структуры производства в стране является анализ сравнительных преимуществ регионов и выявление на этой основе потенциальных узлов (регионов) роста.

В условиях рыночных отношений определяющим моментом разработки новой территориальной экономической политики является повышение уровня предпринимательской свободы, создание равных условий конкуренции и на этом пути развитие инициативы и предприимчивости масс.

Ориентация регионов на формирование постиндустриального общественного уклада, базирующегося на интеллектуальном капитале (на создание продукции с высокой долей добавленной стоимости).

Создание условий для реализации сравнительных преимуществ регионов и повышения их конкурентоспособности на мировом рынке.

Проведение селективной (избирательной) экономической политики в отношении отдельных регионов страны:

- содействие успешному развитию регионов, локомотивов экономического роста;
- содействие регионам в решении проблем экономического роста и развития за свой собственный счет;
- поддержка депрессивных регионов, создание в них условий для экономического развития в будущем.

Совершенствование системы межбюджетных отношений в направлении:

- стимулирования субъектов Федерации к развитию собственной доходной базы;
- содействия выравниванию бюджетной обеспеченности.

Комплексный подход к разработке крупных инвестиционных проектов с учетом интересов всех участников этого процесса:

- крупных межотраслевых корпораций;
- региональных органов власти;
- федерального центра.

Важнейшим инструментом региональной экономической политики является развитие инфраструктуры и создание на этом пути общих условий воспроизводства.

Региональная экономическая политика — составная часть общенациональной экономической политики. Выработка ее основных направлений и путей реализации должна базироваться на общенациональной стратегии развития страны.

Управлять территориальным развитием страны необходимо в первую очередь рыночными методами, создавая благоприятные условия для реализации сравнительных преимуществ региона, для повышения конкурентоспособности регионального хозяйственного комплекса. Наряду с этим в отдельных случаях можно применять методы прямого участия государства в решении региональных проблем.

Требования к общенациональной стратегии территориального развития весьма высоки. Это связано с тем, что:

1. Экономика России вступает в новый этап экономического и социального развития. Налицо попытка освободиться от пут либеральных принципов. Нам предстоит перевод экономики РФ в «управляемую социальную модель». Экономическое развитие страны — результат развития экономики ее регионов. Вместе с тем направление развития регионов, дополняя общенациональную стратегию, должны решать фундаментальные задачи развития региона. (Только четверть регионов страны в состоянии обеспечить свое развитие за счет своих собственных источников доходов).

2. Обеспечение высоких темпов экономического развития возможно только на пути повышения экономической и предпринимательской свободы и активности в регионах страны. Раскрепощение предпринимательской инициативы — важнейший элемент ускоренного развития в современной мировой экономической практике.

3. Разработка нового курса экономической политики России затрагивает ее основополагающие принципы и направлена на ликвидацию технологического отставания от ведущих стран мира.

В качестве важнейших принципов новой экономической политики выступают:

- содействие активизации человеческого капитала и ликвидации технологического разрыва от ведущих стран. Обеспечение перехода страны к постиндустриальному общественному укладу;
- радикальный пересмотр структуры управления экономикой;
- основные структурные преобразования национальной экономики должны соответствовать уровню современного информационного общества.

4. Необходимо обеспечить единство целей и задач федерального уровня и уровня регионов. Это должно найти отражение в документах, определяющих стратегию социально-экономического развития страны и регионов на будущее.

5. Нужна полноценная и законодательно утвержденная федеральная программа социально-экономического развития страны на 15-20 лет. Она призвана задать общую направленность, контуры территориального развития страны. Тем самым закладывается первичная логика развития национальной экономики в целом и ее регионов.

Основные требования к разработке общенациональной программы:

а). Решая стратегические задачи социально-экономического развития страны, национальная программа определяет как перспективы территориального развития, так и основные направления структурных преобразований переходной экономики на ближайшую перспективу:

- обеспеченность технологического прорыва на базе развития передовых отраслей;
- инфраструктура, коммунальное хозяйство и пр.;
- особые экономические зоны;
- социальные программы,

Все параметры национальной программы должны быть конкретизированы в территориальном разрезе.

б). Применительно к территориальному уровню общенациональная программа

- должна учитывать интересы развития регионов и стать ориентиром для руководства и бизнесменов всех регионов, а не только для ее разработчиков; основные пункты экономического развития, намеченные в федеральной программе должны обязательно иметь территориальную проработку и привязку;
- должна учитывать наличие изначального неравномерного размещения природных, материальных и трудовых ресурсов по регионам страны, которое ведет к неравномерному экономи-

ческому развитию регионов, вместе с тем, основная причина неравномерного развития — неудовлетворительное распоряжение имеющимися производственными, трудовыми и финансовыми возможностями;

- при направленности общенациональной программы на оптимизацию использования ограниченных производственных ресурсов (т.е. на получение наибольших результатов при минимизации затрат), она должна быть направлена на сглаживание очевидных диспропорций в отраслевом и территориальном разрезе, на достижение идентичности российского общества.

Характерные особенности рациональной системы территориальной организации экономического пространства в современных условиях:

Во-первых, сетевой характер организации (не ядра и молекулы, а корпускулы, включающие в себя и ядро и связи между ядрами).

Во-вторых, опора на воспроизводственный подход к управлению процессом общественной организации производства в мировом масштабе.

Основные черты новой системы управления территориальным развитием состоят в следующем:

- главными критериями оценки деятельности руководства регионов, как лиц, ответственных за состояние социально-экономической сферы, наряду с эффективным использованием ограниченных производственных, трудовых и финансовых ресурсов, является рост объемов производства и пополнение доходов консолидированных бюджетов региона;
- применение принципа избирательного (селективного) подхода к выбору путей ускорения социально-экономического развития для отдельных типов регионов ¹;
- межбюджетное регулирование — важнейшее звено рациональной схемы взаимодействия различных агентов воспроизводства.

Стратегическое планирование развития регионов в рамках, определенной выше стратегии национальной экономики, составляет содержание следующего уровня.

¹ Нельзя при этом использовать лишь один принцип, например, выравнивание бюджетных доходов на душу населения, или противоположный — полный отказ от этого принципа в пользу поддержки регионов, имеющих шансы на успех в экономическом развитии.

Наряду с учетом общенациональных интересов при определении путей развития регионов необходимо учитывать объективные условия каждого региона, определяющие его место и роль в воспроизводственном процессе как национальной, так и мировой экономики.

Необходимо сформулировать принципы действия органов региональной администрации при выборе путей развития регионального хозяйственного комплекса в будущем.

Принципиальные основы новой системы регионального управления включают ¹:

- стратегию территориального развития экономики Российской Федерации как целостного документа;
- концепцию управления региональным развитием, которая является конкретизацией пространственной стратегии экономического и социального развития страны.

Только при наличии этих документов можно рассчитывать на обеспечение единства целей и задач федерального и регионального уровней, единство государственного управления экономикой в региональном аспекте.

В настоящее время в Минрегионразвития разработана и принята за основу концепция стратегии социально-экономического развития регионов, которая закладывает неплохую основу для решения задач по ускорению экономического развития районов страны, где имеются объективные и субъективные условия для повышения конкурентоспособности и экономического роста. Однако, абсолютизация принципа опоры на регионы-локомотивы, заложенный в этой концепции, может еще больше усугубить разрыв в экономическом развитии районов страны. Концепция Минрегионразвития не видит проблему идентичности нации как необходимого звена быстрого экономического развития. Эти и другие недостатки делают эту концепцию непригодной для практической реализации. В этой связи, на наш взгляд, необходимо проведение иной стратегии регионального развития, сочетающей в себе элементы трех составляющих: активной региональной политики в виде точек роста, политики выравнивания, рациональной пространственной политики.

Такого рода селективная (а не односторонняя) региональная политика стимулирует рост в конкретных территориях, сочетая ее с по-

¹ Очевидно, что дальнейшая дезинтеграция регионов страны является угрозой безопасности и целостности Российского государства.

литикой выравнивания, которая решает проблему социальных последствий регионального неравенства, тогда как пространственная политика обеспечит мобильность и рациональное территориальное распределение рабочей силы и капитала по регионам страны.

Способность правительства выстроить эффективную схему управления внутренней и внешней миграцией будет определяющей в стратегии территориального развития экономики страны.

При выработке основных положений концепции совершенствования управления территориальным развитием страны использовался как зарубежный опыт управления региональной экономикой в условиях рыночных отношений, так опыт регионального управления в Российской Федерации в последнее десятилетие.

Пути и средства эффективной реализации стратегии территориального развития России

Основными принципами формирования новой системы территориального управления являются: необходимость сохранения целостности Российского государства, поддержание управляемости социально-экономического развития регионов, нацеленность на повышение конкурентоспособности региональных хозяйственных комплексов.

При этом ограничивающими условиями или предпосылками налаживания рациональной системы управления региональным развитием в современной России выступают:

- новая сетка административно-территориального деления экономики РФ, закрепляющие федеральные округа в качестве органичных элементов системы управления региональным развитием;
- упорядочение системы документов, регламентирующих территориальное развитие экономики страны;
- разработка набора мероприятий, содействующих повышению конкурентоспособности регионов России.

Система документов государственного регулирования территориального развития страны должна включать в свой состав как инструменты ориентирующего характера (прогноз, индикативный план) так и инструменты активного воздействия государства на эти процессы (целевые комплексные программы развития регионов, государственный бюджет)¹.

¹ См.: Государственное регулирование переходной экономики / Под общ. ред. С.А. Пелеха. Минск: Право и экономика, 2008. С. 119–120.

Основными средствами достижения целей территориального развития объективно становятся:

Во-первых — повышение роли государства в управлении территориальным развитием, предоставление депрессивным регионам преференций в целях повышения их конкурентоспособности и возможности самим «зарабатывать» средства для своего развития.

Во-вторых — развитие самостоятельности регионов в поиске путей и обеспечении необходимых условий ускоренного экономического развития.

В третьих — активизация человеческого и в первую очередь интеллектуального капитала в регионах как главное звено в цепи экономического роста и развития страны.

Для решения этих задач необходимы материальные предпосылки в виде развитой производственной инфраструктуры (транспортной, информационно-коммуникационной и складской системы); развитой рыночной инфраструктуры (венчурные фонды, специализированные на финансирование рискованных предприятий, региональные банки).

Рычагами реализации эффективной территориальной структуры производства в стране выступают:

- а) рациональное распределение ответственности и финансовых полномочий между федеративным центром и региональными органами власти. При этом, для выстраивания эффективной и взаимовыгодной системы отношений между федеральным центром, субъектами Федерации и муниципалитетами необходимо опираться на рациональные принципы взаимоотношений федерального центра и региональных органов власти, к числу которых относятся:
 - выработка у государственных чиновников понимания того, что государственные органы собирая налоги с хозяйствующих субъектов должны расходовать их рационально в соответствии с рыночными принципами. Население и бизнесмены, платя налоги, по сути, покупают услуги государственных органов различного уровня;
 - четкого определения полномочий государственных органов разных уровней управленческой иерархии в деле оказания услуг агентам воспроизводственной деятельности. Это позволяет подойти обоснованно к определению величины расходов государственных органов разных уровней;

- по возможности однозначного определения источников налоговых поступлений в бюджеты государственных органов власти разных уровней;

б) совершенствование методики управления региональным развитием отдельных таксономических образований: федеральных округов, субъектов Российской Федерации (республики, области), муниципалитетов, городов. Применение для этих целей инструментария имитационного моделирования последствий принимаемых экономических и политических решений;

в) обоснование инвестиционного плана (баланса) государства по реализации рационального варианта территориального развития. Поиск источников инвестиций, включая внутренние и внешние заимствования.

При поиске вариантов совершенствования территориального управления региональным экономическим комплексом необходимо опираться на научно обоснованные методические подходы по определению социально-экономической эффективности управления региональным хозяйственным комплексом.

Организация работ по эффективной реализации новой концепции управления региональным развитием включает: институциональные преобразования, обеспечивающие реализацию нового курса правительства в области территориального развития страны; набор мероприятий правительства по переходу на новую концепцию управления; совокупность законодательных актов, обеспечивающих реализацию этих мероприятий и процедуру выполнения новой стратегии территориального управления.

Первоочередные меры по модернизации регионального менеджмента

В целях стимулирования перехода к постиндустриальному обществу, базирующемуся на интеллектуальном капитале и знаниях, требуется создание в стране Совета по науке и технологиям во главе с Премьер-министром. Создание такого рода специального органа было бы решением проблемы прорыва нашей экономики в технологическое сообщество развитых стран мира. Наряду с этим в целях эффективного управления территориальным развитием страны необходим Совет по стратегическому региональному развитию страны¹.

¹ Здесь мы солидарны с высказываниями ряда ученых (Е.Г.Чистяковым, К.К.Нанавым), сделанными в различных публикациях.

Следует радикально реформировать всю систему территориального управления экономикой, и прежде всего экономического блока министерств и ведомств. Разработку и реализацию стратегии регионального развития необходимо возложить на Минэкономразвития, которое располагает для этого соответствующими возможностями. Министерство регионального развития целесообразно включить в Минэкономразвития в качестве Федерального агентства по региональному развитию.

В целях реализации перехода от отраслевого (блочно-функционального) принципа управления к территориально-отраслевому (пространственно-распределенному) сетевому принципу, необходимо создать ряд управленческих структур, отвечающих за координацию деятельности отраслей и секторов экономики. Их следует рассредоточить по регионам профильной специализации. Так, департаменты Минприроды могут быть рассредоточены по регионам Сибири и Севера, а также частично Урала. Департаменты Минпромэнерго – по регионам Центральной России, Урала, Сибири, Поволжья. Департаменты Минсельхоз могут быть рассредоточены в Южных и Центральные регионы страны. Такой принцип построения структур управления будет способствовать:

- органическому сближению субъекта и объекта управления;
- созданию в регионах специализации отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства необходимых организационно-структурных и институциональных предпосылок для ускорения инновационно-инвестиционных процессов;
- созданию объективных условий для разблокирования годами и десятилетиями формировавшихся гнезд бюрократии и коррупции в правительственном аппарате;
- созданию условий для обновления системы управления новыми кадрами из регионов.

Можно назвать и другие преимущества построения системы управления страной по предлагаемому принципу. Тем не менее, решение о целесообразности ее внедрения на данном этапе должно быть тщательно подготовлено, подкреплено соответствующими расчетами и подвергнуто соответствующей экспертизе. Однако, несомненно, что предполагаемая мера позволит усилить степень интегрированности экономического пространства страны и регионов и повысить уровень эффективности использования природно-географического, демографического, производственно-технологического пространства.

В целях преодоления чрезмерной раздутости аппарата государственного управления (в настоящее время, например, налоговые органы (по экспертным оценкам специалистов) насчитывают в своей структуре от 5 до 7% общего числа занятых. Столь значительное число налоговиков является следствием чрезмерно усложненности налоговой системы в стране и механизмов налогообложения), необходимо упрощение и частичная передача функций, закрепленных за федеральными налоговыми службами в федеральные округа, позволит значительно уменьшить численность занятых в этой сфере деятельности.

В целях преодоления «столицизации» управления экономикой, представляется крайне необходимым проработать и осуществить систему научно-обоснованных мер по преломлению сложившихся тенденций в области территориального управления.

Деятельность представительских органов власти в федеральном центре и субъектах Федерации в настоящее время не соответствует требованиям времени, главным образом, по следующим трем причинам:

(1) она не сконцентрирована на рассмотрении и решении стратегических целей и задач социально-экономического развития страны и регионов, мало внимания в принимаемых решениях уделяется социальным вопросам;

(2) она во многих случаях носит разнонаправленный характер. Принимаемые решения зачастую носят половинчатый характер, отсутствует контроль за их реализацией и не регламентирована ответственность за их выполнение;

(3) аппарат верхней и нижней палаты Федерального Собрания чрезмерно раздут, отсутствуют этические нормы, регламентации деятельности этих органов представительной власти.

Есть и другие недостатки в деятельности представительных органов власти, устранение некоторых из них, с нашей точки зрения, возможно при условии модернизации управления экономическим развитием в стране по схеме: федеральный центр — федеральные округа — субъекты Федерации — территориальные образования муниципалитетов.

С целью обеспечения прозрачности системы управления, повышения действенности контроля за рассмотрением и принятием управленческих решений, снижения уровня коррупции предлагается государственное статистическое агентство преобразовать в общественную организацию, независимую от государства.

Выбор и установление социальных целей является высшим приоритетом в деятельности органов власти и управления. Социальные параметры качества и уровня достойной жизни людей должны иметь законодательный характер и обосновываться федеральными органами государственной власти (федеральным центром и федеральными округами). Их соблюдение должно осуществляться региональными органами, а контроль за их исполнением — муниципальными органами.

Конкретный сценарий социально-экономического развития страны, федеральных округов и субъектов Федерации на среднесрочную и долгосрочную перспективу, обеспечивающий реализацию поставленных социальных целей в минимально возможные сроки, подлежит обязательному демократическому обсуждению и законодательному утверждению.

Разработка альтернативных стратегий социально-экономического развития страны и регионов должна опираться на следующие принципы:

- исходить из критерия наращивания национального богатства страны и ее региональных сегментов;
- из принятия в качестве общественно-приемлемой пропорции между произведенными объемами ВВП (ВРП) улучшения финансово-кредитной, промышленной, научно-технической, инвестиционно-инновационной, территориально интеграционной, внешнеэкономической политики.

Функции, формы, методы технология деятельности субъектов хозяйствования по осуществлению выбранного сценария социально-экономического развития страны и регионов подлежит законодательному утверждению. Законодательно должны утверждаться также и все основные стратегические документы, принимаемые в качестве нормативной базы макрорегионального регулирования.

Должны быть обеспечена объективная оценка результатов социально-экономического развития страны и регионов на основе организации мониторинга, применения комплекса независимых экспертиз экономического роста, социально-экономического развития страны и регионов, уровня жизни населения.

Следует разработать механизм персональной ответственности должностных лиц органов власти и бизнес-сообщества за реализацию основных положений и принципов стратегии социально-экономического развития страны и регионов и программ, обеспечивающих ее реализацию.

Литература

1. Аткинсон Э. Б., Стиглиц Д. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 1995.
2. Баскакова М. В. Япония: государство и накопление основного капитала. М.: Наука, 1976.
3. Воронков А. А. Методы анализа и оценки государственных программ в США. М.: Наука, 1986.
4. Государственное регулирование переходной экономики / Под общ. ред. С. А. Пелеха. Минск: Право и экономика, 2008.
5. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
6. Евенко Л. И., Урицкий В. Е., Авергов В. А. и др. Государство и управление в США. М.: Мысль, 1985.
7. Лемешев М. Я., Панченко А. И. Комплексные программы в планировании народного хозяйства. М.: Экономика, 1973. С. 23.
8. Пчелинцев О. С., Арянин А. Н., Верхунова М. С., Щербакова Е. М. Новые тенденции развития регионов России и экономическая политика федерального центра // Проблемы прогнозирования. 1998. № 3.
9. Стиглиц Д. Э. Экономика государственного сектора. М.: Инфра-М, 1997.
10. Фетисов Г. Г., Орешин В. П. Региональная экономика и управление. М.: Инфра-М, 2008.
11. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. Т. 1–2. М.: Экономика, 2001.
12. Experimental Laboratory in Spatial Planning. European Commission. March 2000.

В. Соболев,
аспирант Российской Академии предпринимательства

**Современное состояние процесса создания
институтов развития как инструмента
государственного влияния на экономику России**

Ключевые слова: государственные корпорации, институты развития, государство, ГК «Ростехнологии», инновационное развитие.

Современный этап развития российской экономики характеризуется четким осознанием на государственном уровне необходимости увязывания благополучия страны в долгосрочной перспективе не только и не столько с обширностью ее территории и наличием значительных запасов самых разнообразных природных ресурсов, сколько с переходом к инновационному типу производства.

Результаты реформ предыдущего десятилетия наглядно продемонстрировали, что одних лишь рыночных инструментов явно недостаточно для трансформации производительных сил, сформировавшихся в течение длительного времени в условиях централизованного планового управления, в состояние, в котором они были бы конкурентоспособны в условиях глобальной экономической среды и имели потенциал к развитию в значительной перспективе.

Регулирующие воздействия государства по переходу на рыночные принципы деятельности в условиях постоянной нехватки инвестиций (при практическом отсутствии бюджетных инвестиций на цели развития) привели к формированию экономики, экспортоориентированной и чрезмерно зависящей, как показал разразившийся мировой финансово-экономический кризис, от состояния мировой конъюнктуры.

Рассматривая роль государства в период проведения рыночных реформ, можно отметить, что на первоначальном этапе основное внимание уделялось формированию правовой базы, регулирующей поведение хозяйствующих субъектов в условиях рынка и созданию имуще-

ственного фундамента рыночной экономики (главным образом путем ускоренной приватизации государственной собственности). В последующем происходит заметное расширение применяемых государством механизмов и инструментов воздействия на экономику страны.

В 90-е годы наиболее радикальным методом влияния государства на экономику было размещение относительно незначительных по объему бюджетных средств в порядке государственного софинансирования инвестиционных проектов, отбираемых Комиссией по инвестиционным конкурсам при Минэкономике России. Данная система предусматривала предоставление государственной поддержки в размере 20% требуемого на реализацию инвестиционного проекта финансирования при условии подтверждения наличия не менее 80% собственных и/или заемных средств¹. В настоящее время, даже без учета необходимости осуществления масштабных антикризисных мер, на цели научно-технологического развития и финансирования приоритетных направлений, включая имеющие социальную значимость национальные проекты, были запланированы огромные финансовые средства.

Параллельно с увеличением масштабов финансового вмешательства государства в экономику выстраивался и организационный механизм реализации задач, на решение которых и выделялись государственные финансовые ресурсы. При этом обнаружилась острая необходимость придания государственному вмешательству в экономику целевого характера, что проявилась в разработке документов, содержащих долгосрочные планы и перспективы развития страны и задающих целевые ориентиры развития (например, формирование государственных целевых программ).

К сожалению, осознание того, что в процессе реформ роль государства далеко не ограничивается функцией наблюдателя, обеспечивающего исполнение принятого законодательства, сбор налогов и распределение бюджетных средств, пришло лишь после того как, уже выходя из беспрецедентного спада производства, стало ясно, что формируется экономика не рациональная по своей структуре, второстепенная в глобальной системе разделения труда и чрезмерно зависимая от состояния мировой конъюнктуры. За это время Россия утратила многие свои позиции на мировом рынке и существенно потеснилась на внутреннем. Исчезли многие отрасли и производства, произошла

¹ Письмо Минэкономки РФ от 11 апреля 1996 г. № ЯУ-203/8-384 «О Методических рекомендациях о порядке организации и проведения конкурсов по размещению централизованных инвестиционных ресурсов».

деградация науки, особенно отраслевой, которая оказалась не нужной «приватизированному производству», потеря вследствие морального и физического износа производственных фондов, конкурентоспособности большей части продукции. При этом созданный финансовый сектор не стал сколько-нибудь существенным инвестором для реального производства.

Так в 2000 году доля кредитов в объеме всех осуществленных в основной капитал инвестиций была лишь 5,5%, а в 2007 году значение этого показателя увеличилось до 17,5%. Низкие возможности российской экономики к инвестиционному развитию подтверждаются неудовлетворительными по объему вложениями в развитие такой важной подотрасли машиностроения, как производство машин и оборудования: удельный вес инвестиций в основной капитал этого сектора экономики составил в 2000 году лишь 0,67% от их общего объема, а в 2007 году данный показатель был доведен до 1,27%¹.

Стало ясно, что без глубоко продуманной стратегии социально-экономического развития страны кардинальное изменение сложившейся ситуации невозможно.

О значимости придания целенаправленного комплексного характера развитию страны с учетом длительной перспективы говорил академик РАН Л. Абалкин, отмечая актуальность разработки концепции долгосрочной социально-экономической стратегии, которая «должна содержать цели, приоритеты и очередность решения задач, систему институциональных преобразований, качественно новые явления в развитии общества внутри страны и в мире в целом»².

Увеличивающиеся объемы направляемых в реальную экономику финансовых средств в сочетании с переходом все чаще к прямым методам государственного вмешательства в процессы экономического развития обусловили заметное расширение набора механизмов и инструментов реализации принимаемых государственных решений.

В этой связи представляет интерес рассмотрение российского опыта создания так называемых «институтов развития», являющихся, как показывает пример промышленно развитых стран, одним из самых действенных рычагов воздействия государства на экономическую политику.

¹ Рассчитано по данным: Российский статистический ежегодник. 2008: Стат. сб. // Росстат. Р76. М., 2008. С. 717–718.

² Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 37.

Ректор Академии народного хозяйства при Правительстве РФ В. Мау, придающий в своих работах¹ состоянию институционального развития российского общества первостепенное значение, отмечает, что институты развития стали в последнее время центром экономикополитических дискуссий, при том, что пока еще нет четкого понимания того, что же собой представляет эта институциональная форма. Одни авторы видят в них формы организации частно-государственного партнерства, другие — способы прямого финансирования государством проектов, подстегивающих экономический рост. Сам упомянутый автор считает, что «точнее всего их было бы определить как дискретные правила игры, то есть решения государственной власти в экономической сфере, воздействующие не на все экономическое пространство, а на конкретных субъектов хозяйственной жизни»². На наш взгляд, такая трактовка институтов развития, с учетом того, что отнесено к ним в различных документах, представляется не совсем точной.

В отечественной научной литературе и практике государственного управления к институтам развития относят: Российский инвестиционный фонд, Российскую венчурную компанию, особые экономические зоны, Банк развития и другие государственные корпорации. Если рассмотреть то общее, что объединяет перечисленные институциональные формы, можно отметить, что их введение в практику хозяйствования осуществлялось путем принятия ряда нормативных актов (от постановлений и распоряжений Правительства РФ, как например, было в случае решений о размещении централизованных инвестиционных ресурсов, создания Российского инвестиционного фонда и Российской венчурной компании до указов Президента РФ и Федеральных законов, как, например, было сделано при регламентации процессов создания и деятельности особых экономических зон и государственных корпораций). В процессе создания участвуют, как правило, множество субъектов хозяйственно-экономических и властных (регулятивных) отношений (органы исполнительной и законодательной власти всех уровней, представители предпринимательского сообщества, финансовой сферы и т.п.). Ставящиеся задачи имеют целью способствовать повышению эффективности российской эко-

¹ Мау В. Экономическая политика 2006 года: на пути к инвестиционному росту // Вопросы экономики. 2007. № 2. С. 4–25; Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. № 2. С. 4–25.

² Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. 2009. № 2. С. 17.

номики или решение масштабных хозяйственных проблем межотраслевого характера.

С учетом вышесказанного сущность институтов развития представляется возможным определить как нормативно закрепляемые в российском законодательстве решениями органов исполнительной и/или законодательной власти организационные механизмы и инструменты государственного воздействия на экономику страны. Они определяют порядок взаимодействия субъектов экономических отношений, в том числе хозяйствующих субъектов, государственных органов (налоговых, регистрационных, лицензирующих, таможенных и т.п.), региональных и муниципальных властей в процессе достижения изначально задаваемых целей ее модернизации и роста эффективности или решения масштабных хозяйственных проблем.

С точки зрения осознания логики развития системы государственного управления российской экономикой представляет интерес процесс создания институтов развития во времени.

Начальной формой института развития, на наш взгляд, можно считать механизм распределения централизованных средств, создание которого регламентировалось Указом Президента РФ и постановлением Правительства РФ, принятыми еще в 1994 году¹.

Его основной целью было повышение инвестиционной активности и привлечение в российскую экономику средств отечественных и зарубежных инвесторов за счет оказания государственной поддержки в размере до 20% от величины требующихся на проект финансовых средств отбираемым на конкурсной основе.

Долгое время эта форма государственного влияния оставалась основной в части регулирующего воздействия на предпринимательский сектор экономики (речь здесь не идет о государственном секторе, в который весь этот период осуществлялись относительно масштабные вливания бюджетных средств).

В конце 90-х годов в начале 2000-х государственное влияние на экономику стало приобретать программно-целевой характер через становление института формирования и осуществления федеральных целевых программ. При этом обращает внимание, что если первые программы носили скорее социально-экономический характер (ФЦП

¹ Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1928 «О частных инвестициях в Российской Федерации», Постановление Правительства Российской Федерации от 22 июня 1994 г. № 744 «О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов на конкурсной основе».

«Жилище»), то последние – при том, что существенно расширилось их разнообразие и объем выделяемых на их реализацию средств, имеют явно выраженную направленность на развитие и инновации (ФЦП «Национальная технологическая база», ФЦП «Развитие электронной компонентной базы в РФ» и т.п.).

Богатым на внедрение современных форм государственного влияния на экономику было последнее пятилетие: создание Инвестиционного фонда РФ и Российской венчурной компании, разработка механизма создания особых экономических зон¹.

Однако при рассмотрении результативности вышеперечисленных механизмов можно отметить, что им не удалось в достаточной мере изменить ситуацию в инвестиционно-инновационной сфере.

Не удалось придать целевой характер вектору научно-технического развития. Здесь имеется в виду, что, например, портфель инвестиционных проектов складывается из предложений, идущих от конкретных предприятий, что не исключает того, что объективно необходимые с точки зрения интересов государства проекты не будут осуществляться в РФ (просто потому, что их никто не предложил). Не исключает подобной ситуации и институт целевых программ, которые предлагаются в существенной мере заинтересованными организациями и продвигаются их лоббистами.

В современных условиях поддержка разрозненных предприятий определенных секторов экономики не принесла какого-либо ощутимого результата. Многие из предприятий, которые могли бы существенно модернизировать производство и выпускать высокотехнологичную продукцию, генерировать открытия стагнируют и не имеют возможности для перевода активов, кадров и иных ресурсов в особые экономические зоны, технопарки и бизнес-инкубаторы, где они имели бы благоприятные условия для ведения инновационной производственно-хозяйственной деятельности.

Существующие институты развития не смогли решить проблему создания кооперационных связей между разрозненными, в некоторых случаях конкурирующими предприятиями, порой с большими затратами внедряющими технические новшества, освоенные конкурентами.

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об инвестиционном фонде Российской Федерации», Постановление Правительства Российской Федерации от 24 августа 2006 г. № 516 «Об открытом акционерном обществе «Российская венчурная компания», Федеральный закон от 22 июля 2005 года № 1162-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Предприятия одной отрасли, в погоне за выгодными контрактами, перестали уделять внимания созданию условий для взаимовыгодного сосуществования и достижения эффекта синергии, при условии создания механизмов взаимодействия (ФПГ, консорциумы, и т.п.).

По нашему мнению, целевой характер развитию экономики страны может быть придан через формирование и развитие долгосрочной стратегии с последующей ее конкретизацией в целевых федеральных, отраслевых и других программах, а также подключением к реализации институтов развития всех форм.

Однако этого недостаточно. В последние годы, несмотря на все усилия государства по стимулированию экономического роста и модернизации экономики, в том числе через созданные институты развития, успехи в этой области далеко не впечатляют. Несмотря на готовность Правительства РФ к сотрудничеству с частным бизнесом, по настоящее время отсутствуют масштабные инвестиционные проекты в области высокотехнологичного производства и инноваций¹.

На наш взгляд, это произошло в существенной мере из-за того, что усилия государства по стимулированию экономического роста на новой научно-технической базе зависали вследствие несоответствия экономической среды в широком смысле сути поставленных задач. Примером этого может служить деятельность Российской венчурной компании, которая профинансировала лишь 13 проектов, при этом максимальная сделка по проекту на ранней стадии развития – 170 млн. руб.² Для развития инновационного потенциала экономики такой страны, как Россия этого явно недостаточно. Для примера: по данным Национальной ассоциации венчурного капитала (США) за 2008 год было заключено 3808 сделок на сумму 28,3 млрд. долларов США³.

Преодолеть отмеченные недостатки государственного регулирования экономики могут такие институты развития как государственные корпорации.

В декабре 2007 года был создан совершенно уникальный по своим масштабам отраслевой диверсификации и поставленным задачам

¹ Титов Б.Ю. Инновационно-промышленная политика. http://www.deloros.ru/projects/prompol/prompol.php?phrase_id=37885

² Проскурнина О. «В разгар кризиса мы сформировали четыре фонда», – Алексей Коробов, генеральный директор «Российской венчурной компании» // Ведомости. 2009. № 2277 (19 января).

³ Отчёт национальной ассоциации венчурного капитала Venture Capital Investments by Q4 and full year 2008 – National Data, <http://www.nvca.org/>

институт развития – Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» или ГК «Ростехнологии»¹. Ее созданию предшествовал комплексный анализ положения России на мировом рынке высоких технологий, который указывал на критическую ситуацию.

По самым оптимистичным оценкам, доля нашей страны в этом ключевом сегменте составляет всего 0,5%. Удельный вес отечественных машин и оборудования в общем объеме мирового экспорта готовой наукоемкой продукции не превышает 0,3%. Доля высокотехнологичной машиностроительной продукции в структуре российского экспорта уменьшается из года в год, и в последнее время составила около 5% от всего объема экспорта товаров Российской Федерации².

В условиях докризисного состояния экономики предполагалось, что деятельность данной госкорпорации будет осуществляться без привлечения средств федерального бюджета. Целью ГК «Ростехнологии» является содействие при осуществлении широкомасштабных проектов по разработке, производству и экспорту высокотехнологичных продуктов отечественной промышленности, привлечения инвестиций в различные отрасли промышленности, обеспечения поддержки, как на внутреннем, так и внешнем рынках организациям-разработчикам и производителям, включая ОПК.

В настоящее время осуществляется передача ГК «Ростехнологии» 180 ФГУПов (после акционирования) и 228 госпакетов³ наукоемких предприятий. Размер имущественного вноса Российской Федерации является беспрецедентным. По своему влиянию на машиностроение, включая смежные отрасли, которые будут под ее управлением, в российской, да и в мировой практике аналогов нет.

Тот небольшой опыт практической деятельности (см., например, интервью с генеральным директором ОАО «ОПК «Оборонпром»⁴ – входящего в ГК «Ростехнологии» структуры и являющегося по сути

управляющей компанией двух крупных холдингов: вертолетостроительного и двигателестроительного) свидетельствует, что у госкорпораций, существует огромный потенциал, который возможно реализовать за счет новизны механизмов управления.

По нашему мнению, именно в госкорпорациях может быть создан механизм рационального распределения государственных ресурсов, восстановления отраслевой науки, воссоздания эффективных кооперационных связей с частным бизнесом. Как справедливо заметил заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН **Георгий Клейнер**: «необходима упорядоченность и стабильность, есть насущная потребность в создании вертикальных образований, которые скрепили бы российскую экономику. В рамках этого процесса и стали создаваться госкорпорации»¹.

¹ Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии».

² Источник: Пресс-служба ФГУП «Рособоронэкспорт», 26.11.2007.

³ Приложения 1, 2 Указа Президента РФ от 10 июля 2008 г. № 1052 «Вопросы Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии».

⁴ «Считаю необходимым держать все процессы под личным контролем» // РБКDaily/2/4/2009, Выпуск: 57.

¹ Интернет-сайт: <http://www.sibai.ru/content/view/1149/1294/>

А. Г. Фурин

Микровоспроизводственная функция государства

Ключевые слова: микровоспроизводственная функция, человеческий капитал, социальные услуги.

Важнейшей функцией экономической науки является анализ хозяйственной деятельности экономических субъектов. При этом сохраняют свою актуальность вопросы межуровневого взаимодействия, которое характеризуется комплементарными процессами на макро и микроуровнях. С одной стороны микроэкономика изучает функционирование отдельных отраслей, рынков, фирм, индивидов, а с другой — микроэкономические «элементы» формируют среду, регулированием которой занимается государство, являясь субъектом макроэкономики и используя инструменты денежно-кредитной и фискальной политики [2, с. 38].

Следует отметить, что функционирование экономики как на микро, так и на макро уровнях зависит от степени влияния государства, эффективность которого является важнейшим «катализатором» экономического развития или воспроизводственного процесса в масштабах всей экономики.

Анализ процесса воспроизводства с социально-экономической точки зрения позволяет выделить следующие составляющие:

1. Воспроизводство рабочей силы.
2. Воспроизводство материально-вещественных факторов.
3. Воспроизводство экономических отношений.

Оптимальное сочетание всех этих элементов обеспечивает эффективное воспроизводство в масштабах всей страны. Поскольку рабочая сила, а в частности каждый индивид является фундаментальным «элементом» микроуровня, то воспроизводство человеческих ресурсов должно стать приоритетным направлением деятельности государства.

Целью работы является теоретическое обоснование микровоспроизводственной функции государства и особенностей ее реализации.

Для достижения данной цели необходимо: дать понятие микровоспроизводственной функции и изучить возможность ее реализации в рамках существующей институциональной структуры.

Рассмотрение воспроизводственного процесса предполагает анализ качественных и количественных параметров воспроизводимых элементов. При этом особое внимание следует уделять качественно-му развитию общества, а в частности каждого отдельного человека.

Историческая смена эпох сопровождается зарождением новых элементов, которые в процессе своего совершенствования кардинально изменяют экономические черты общества. Как показывает практика, преобладает расширенный тип воспроизводства, когда производство (развитие) возобновляется в больших масштабах и качественно новых формах.

Каждый новый этап развития общества характеризуется определенным запасом знаний, навыков, опыта — величиной человеческого капитала.

При рассмотрении человеческого капитала необходимо учитывать следующие особенности:

1. Человеческий капитал является главной «ценностью» общества одновременно выступая важным фактором экономического роста.
2. Формирование человеческого капитала предполагает значительные затраты институтов государства, рынка и общества.
3. Человеческий капитал в виде навыков и способностей является определенным запасом.
4. Инвестиции в человеческий капитал обеспечивают значительный по объему и длительный по времени экономический и социальный эффект.
5. Человеческий капитал отличается от физического по степени ликвидности, т.е. неотделим от его носителя — человеческой личности.
6. Независимо от источников финансирования, которые могут быть как государственными, так и частными, формирование человеческого капитала «контролируется» самим человеком, но при этом является приоритетным направлением государственной политики.

Формирование человеческого капитала является качественным этапом развития общества, в котором человек является важнейшей микровоспроизводственной единицей.

Воспроизводство человеческого капитала зависит от ряда параметров, поэтому микровоспроизводственная функция — это функция, оп-

ределяющая величину человеческого капитала в зависимости от влияющих на него различных качественных и количественных параметров.

$$Y = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n),$$

где Y – это величина человеческого капитала;

f – зависимость функции от аргумента;

$x_1 \dots x_n$ – качественные и количественные параметры.

В качестве параметров влияющих на человеческий капитал является количество и качество благ, как частных, так и общественных, которые может приобретать индивид. При этом комплементарны и блага, предоставляемые различными отраслями. Например, объем знаний и умений, которые может приобретать человек в течение жизни, зависит от ее продолжительности, которая определяется качеством и количеством предоставляемых услуг (рис. 1).

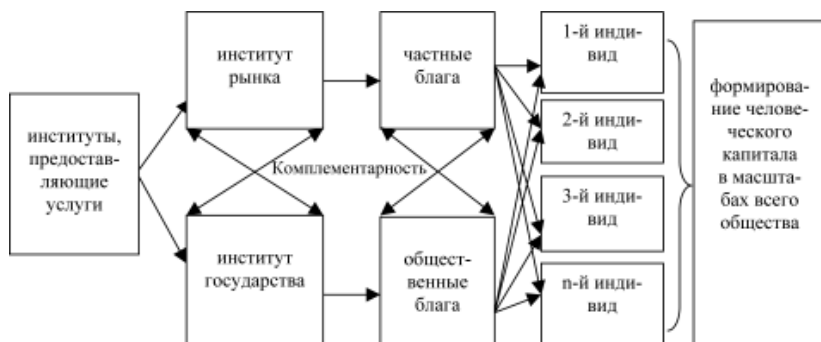


Рис. 1. Процесс формирования человеческого капитала

Объективно каждый индивид заинтересован в том, чтобы не только он сам, но и другие его граждане обладали максимальным человеческим капиталом, поскольку образованный, здоровый, культурный человек может в наибольшей степени реализовать свой потенциал и удовлетворить свои потребности лишь во взаимодействии с такими же «эффективными» гражданами. Наиболее оптимально микровоспроизводственная функция государства реализуется, когда обладателем максимального человеческого капитала становится не один человек, а общество в целом. При этом общественные и частные блага представляемые сферой услуг являются главными источниками формирования человеческого капитала, поскольку результатом их потребления является развитие человека.

В условиях рыночных отношений, а также экономических и политических катаклизмов, наблюдаются изменения в сфере услуг. С

одной стороны, значительно возрастает объем услуг, специфически присущих рыночной экономики (банковских, финансовых, страховых, юридических), а с другой – важную роль в повышении качества жизни и благосостояния людей играют социальные услуги: образование, здравоохранение, культура и искусство, которые являются неотъемлемой частью жизни любого современного человека. Необходимость существования социальных услуг в современных условиях также объясняется тем, что они занимают важное место в структуре общественного воспроизводства [3, с. 392].

Любая государственная система предполагает в обществе определенный набор социальных потребностей. В совокупности они предполагают наличие набора социальных благ, производством и распределением которых, занимается государство, осуществляющее свою деятельность посредством институтов или организаций различных форм собственности и являющееся основным субъектом рынка социальных услуг. Следовательно, формирование человеческого капитала является приоритетным направлением политики большинства развитых стран, поэтому реализация микровоспроизводственной функции должна стать первостепенной задачей государства.

Отдавая приоритет государству в воспроизводстве человеческого капитала следует выделить следующие основополагающие критерии:

1. Производство социальных услуг основано на государственных стандартах.
2. Централизованное распределение предполагает больше возможностей для удовлетворения социальных потребностей.
3. В процессе обмена между потребителями и государством реализуется «социальная» роль государства.
4. Общественные блага характеризуются неисключаемостью, что создает возможности для совместного потребления.

Процесс реализации государством микровоспроизводственной функции предполагает оптимальное сочетание качественных и количественных характеристик социальных услуг, поскольку только при их максимальном значении достигается положительный эффект воспроизводственного процесса человеческого капитала, который в будущем будет непосредственно оказывать влияние на формирование качества уровня институтов производства и распределения общественных благ, тем самым обеспечивая новый этап развития общества (рис. 2).

Таким образом, развитие человеческого капитала является приоритетной задачей социально-экономической политики государства,



Рис. 2. Модель воспроизводства человеческого капитала

при этом важное значение приобретает реализация функций на микроуровне, поскольку именно там происходит развитие человека, как важнейшего субъекта экономики. Процесс формирования человеческого капитала напрямую зависит от количества и качества, предоставляемых социально-значимых благ, тем самым определяя характеристики следующего этапа развития общества.

Литература

1. Ахинов Г.А., Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2008. 345 с.
2. Перский Ю.К. Конкурентный вектор структурной трансформации экономических систем: синтез эволюционного, институционального и иерархического походов // Журнал экономической теории. 2008. № 4. С. 29–40.
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.

**Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР
КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

В. Г. Акимова,
МГУУ Правительства Москвы

Внутренний контроль в бюджетном учреждении

Ключевые слова: система внутреннего контроля, цель и задачи системы внутреннего контроля, контроль эффективности бюджетных средств.

Постоянно действующая система внутреннего контроля является неотъемлемым и важнейшим элементом управления бюджетным учреждением.

Под системой внутреннего контроля понимается совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством организации для упорядоченного и эффективного ведения деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Цель и задачи системы внутреннего контроля — это осуществление сплошного системного наблюдения за сохранностью и эффективным использованием всех видов материальных, финансовых и трудовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами, а также контроль за соблюдением законодательства при совершении хозяйственных и финансовых операций.

Система внутреннего контроля включает:

Во-первых, систему бухгалтерского учета, т.е. совокупность форм и методов, обеспечивающих возможность для данного учреждения вести учет своего имущества и обязательств посредством сплошного, непрерывного, документального и взаимосвязанного их отражения в учетных регистрах на основании первичных документов, то есть осуществлять ведение бухгалтерского учета, а также формировать финансовую (бухгалтерскую) отчетность.

Во-вторых, понимание руководством важности и значения системы внутреннего контроля и собственно, действия руководства учреждения по установлению и поддержанию этой системы. В частности:

- обеспечение соответствия деятельности учреждения требованиям законодательства;
- организационную структуру;
- основные принципы управления;
- распределение ответственности и полномочий;
- роль и обязанности конкретных работников;
- кадровую политику;
- порядок подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- порядок осуществления внутреннего управленческого учета и подготовки внутренней отчетности для целей управления;

В-третьих — средства контроля, которые должны обеспечивать:

- совершение хозяйственных операций с одобрения руководства учреждения;
- правильное отражение всех операций на счетах бухгалтерского учета в соответствии с учетной политикой учреждения;
- осуществление руководством учреждения надлежащих действий при несоответствии фактически имеющихся активов и обязательств данным бухгалтерского учета.

Процедуры контроля, которые могут применяться в учреждении, можно выделить в две группы:

К первой группе процедур можно отнести:

- определение функциональных обязанностей работников и регламент их взаимоотношений;
- четкое наделение руководящих работников правами и обязанностями;
- эффективное распределение материальных и денежных ресурсов между структурными подразделениями;
- ограничение доступа к активам и записям;
- осуществление контроля за прикладными программами и компьютерными информационными системами, в том числе за внесением в них изменений;

Вторая группа — это процедуры, связанные с установлением подлинности данных:

- внутренние проверки и сверки данных по вопросам деятельности учреждения;
- оценка активов и обязательств учреждения;
- инвентаризация;
- проверка аналитических счетов и оборотных ведомостей и арифметической точности записей;

- обоснованность расчетов по конкретным видам доходов и расходов;
- сравнение и анализ финансовых результатов с плановыми показателями и другие дополнительные процедуры.

Систему внутреннего контроля представляется логично классифицировать в соответствии с его целями на следующие виды:

- финансовый контроль;
- контроль эффективности расходования бюджетных средств;
- операционный контроль — проверка функционирования учреждения в целях оценки производительности и эффективности совершаемых операций;
- контроль «на соответствие» — проверка соблюдения в учреждении существующих внутренних правил и процедур, а также законодательства.

В соответствии с действующим законодательством правильность ведения учетных операций и составления отчетности в бюджетных учреждениях должна подвергаться систематическому контролю, целью которого является:

- соблюдение требований бюджетного законодательства;
- составление и исполнение смет доходов и расходов (бюджетный контроль);
- анализ финансового состояния и эффективное использование материальных и финансовых ресурсов в бюджетном учреждении;
- правильное ведение бухгалтерского учета и отчетности.

К числу основных задач в области финансового контроля относятся:

- проверка соблюдения действующего законодательства, а также других нормативно-правовых актов, регламентирующих порядок формирования и использования финансовых ресурсов;
- установление полноты и своевременности выполнения финансовых обязательств, проверка соблюдения финансовой дисциплины, выявление отклонений от принятых стандартов, применение в случае финансовых нарушений жестких санкций к конкретным должностным лицам;
- составление обоснованной достоверной отчетности;
- разработка мер по предотвращению будущих финансовых нарушений, получение компенсаций за причиненный ущерб от виновных лиц.

Изложенная в ст. 34 Бюджетного кодекса РФ, сущность принципа эффективности и экономности использования бюджетных средств, означает, что при составлении и исполнении бюджетов бюджетополучатели должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Внутренний финансовый контроль, осуществляемый на всех стадиях бюджетного процесса, должен обеспечивать:

- постоянную оценку достаточности и соответствия деятельности бюджетного учреждения требованиям внутреннего финансового контроля;
- оценку деятельности на соответствие результатов установленным задачам и планам;
- информирование непосредственно руководителя бюджетного учреждения о результатах каждой проверки (оценках, расследованиях, изучении или ревизии), проведенной подразделением внутреннего финансового контроля.

В связи с этим необходимо внедрение новых, более совершенных, форм и методов контроля использования бюджетных средств.

И в наибольшей степени этой необходимости отвечает контроль эффективности расходования бюджетных средств.

Разработка показателей и нормативов эффективности расходования бюджетных средств является проблемой многих бюджетных учреждений.

Контрольные мероприятия по эффективности расходования бюджетных средств должны быть направлены на оценку рациональности и эффективности бюджетных расходов, результативности вложения средств, а выводы и предложения по результатам контроля должны быть использованы на стадии составления бюджета в следующем бюджетном цикле.

Контроль эффективности расходования бюджетных средств должен быть нацелен на разработку конкретных рекомендаций по совершенствованию и реализации программ деятельности учреждения, направленных на повышение эффективности использования им государственных средств.

Чтобы оценить полезный эффект от средств, выделенных на содержание учреждения, должен быть научный подход к оценке затрат на ведение уставной деятельности. Эта оценка затрат имеет более широкий аспект, чем просто эффективное финансовое планирование.

Контроль эффективности расходования бюджетных средств, проводимый одновременно с финансовым контролем, является последующим контролем и дает возможность оценить результативность и экономичность использования бюджетных средств и их влияние на деятельность учреждения. Его целью является выражение объективного мнения об эффективности реализации поставленных перед учреждением задач по реализации своей уставной деятельности в заданных объемах и рамках лимитов бюджетных обязательств.

Для достижения этой цели в ходе контрольных мероприятий предусматривается решение следующих задач:

- оценка качества принимаемых управленческих решений по расходу бюджетных и внебюджетных средств;
- подтверждение законности, обоснованности, экономичности и целевого характера использования бюджетных и внебюджетных средств;
- разработка мероприятий по исправлению выявленных нарушений и по повышению эффективности использования бюджетных средств.

Поскольку контроль является одной из функций управления, очевидно, что организация и поддержание системы внутреннего контроля — процесс, осуществляемый руководством учреждения. В конечном счете, именно руководитель учреждения ответствен за создание эффективной системы внутреннего контроля.

Процесс организации и поддержания системы внутреннего контроля может осуществляться как самим руководством, так и специально создаваемая для этих целей служба внутреннего контроля.

Служба внутреннего контроля может подчиняться как административно, так и функционально руководителю учреждения. В соответствии с установленным в учреждении порядком цели и задачи службы внутреннего контроля, подотчетность службы, ее компетенция и полномочия, а также требования к профессиональной квалификации сотрудников службы должны утверждаться руководителем учреждения в Положении о внутреннем контроле.

Таким образом, служба внутреннего контроля в соответствии с Положением о внутреннем контроле выполняет следующие функции:

- назначает и проводит проверки, по их результатам принимает управленческие решения на основе указаний и распоряжений руководства;
- контролирует с помощью совокупных специальных процедур все вопросы финансово-хозяйственной деятельности и инфор-

мирует руководство учреждения об обнаруженных существенных нарушениях и проблемах контроля;

- создает условия для эффективной работы учреждения через совершенствование работы ее структурных подразделений;
- обеспечивает взаимодействие между работниками путем оправданного разделения ответственности и полномочий с целью достижения поставленных задач;
- использует методы и процедуры административного, бухгалтерского и экономического контроля;
- оперативно вмешивается и корректирует совершаемые операции, составляет справки, служебные записки и т.п.;
- выявляет отклонения от плана, сметы;
- изучает текущую отчетность и информирует руководство, при необходимости — готовит рекомендации для повышения эффективности использования средств;
- контролирует правильность использования бюджетных и внебюджетных средств;
- проводит анализ управленческой и финансово-хозяйственной деятельности учреждения на предмет определения резервов снижения расхода бюджетных средств и мероприятий по повышению эффективности их расходования;
- обсуждает с руководством учреждения результаты проверок и разрабатывает мероприятия по устранению выявленных нарушений;
- контролирует законность и правильность действий должностных лиц при осуществлении операций;
- внедряет процедуры внутреннего контроля;
- разрабатывает предложения по оптимизации документооборота;
- взаимодействует с подразделениями учреждения по вопросам выстраивания системы внутреннего контроля.
- содействует руководству учреждения в разработке планов мероприятий по совершенствованию системы контроля;
- координирует деятельность с внешними контролирующими органами;
- выполняет другие задания и участвует в других проектах по запросам руководства учреждения.

Положением о внутреннем контроле, определяются также обязанности руководителя службы внутреннего контроля по периодической отчетности перед руководством учреждения.

Отчетность внутреннего контроля может включать:

- ежегодный отчет по оценке надежности и эффективности системы внутреннего контроля;
- отчет о выполнении плана внутреннего контроля деятельности учреждения;
- информацию о выявленных проблемах системы внутреннего контроля, а также рекомендуемых мероприятиях по совершенствованию этой системы;
- информацию о результатах и качестве выполнения ответственными лицами мероприятий по устранению проблем системы внутреннего контроля, выявленных в прошлом отчетном периоде.

Деятельность службы внутреннего контроля осуществляется на основании квартальных планов, разрабатываемых руководителем этого подразделения с учетом мнения руководства учреждения.

В Положении о внутреннем контроле необходимо отразить не только вопросы организации работы внутреннего контроля и ее взаимодействия с другими структурными подразделениями, но и типовые формы и методики проведения внутренних проверок.

При организации системы внутреннего контроля целесообразно использовать следующие основные принципы, обуславливающие достаточно высокую эффективность работы этой системы:

- принцип ответственности состоит в том, что каждый субъект внутреннего контроля за ненадлежащее выполнение контрольных функций, предусмотренных должностными обязанностями, должен нести административную и дисциплинарную ответственность;
- принцип своевременного сообщения о выявленных отклонениях предполагает доведение службой внутреннего контроля информации до руководства в соответствующем объеме и в нужное время;
- принцип сбалансированности означает, что субъекту внутреннего контроля нельзя поручать контрольные функции, не обеспеченные соответствующими организационными и техническими средствами для их исполнения;
- принцип соответствия означает, что служба внутреннего контроля должна иметь возможность гибко настраиваться на изменения, происходящие в учреждении;
- принцип постоянства определяет, что служба внутреннего контроля должна функционировать постоянно т.к. это позволяет вовремя предупреждать руководство учреждения и его струк-

турные подразделения о возможности появления отклонений от плановых заданий и норм;

- принцип комплексности состоит в том, что весь комплекс объектов контроля в учреждении должен быть охвачен системой внутреннего контроля;
- принцип разрешения и одобрения состоит в том, что в учреждении должно обеспечиваться формальное разрешение всех финансово-хозяйственных операций руководителями разных подразделений в рамках документально подтвержденных полномочий. Должны быть установлены процедуры санкционирования, без которых считать систему внутреннего контроля эффективной невозможно.

В заключение необходимо отметить, что главное отличие внутреннего контроля от ревизий и проверок органов государственного финансового контроля по проверке правильности и законности использования средств бюджета заключается в том, что проверки органов государственного контроля носят эпизодический характер, внутренний же контроль проводится систематически, постоянно, а число выполняемых им задач значительно больше.

Если реально функционирует система внутреннего контроля и анализ регулярно представляемой целостной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности учреждения и его финансового результата, то только в такой ситуации возможно осуществлять реальное планирование и эффективное использование бюджетных средств, а также достигать оптимальных финансовых результатов в своей деятельности.

Литература

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 09.04.2009).
2. Мельник М.В., Пантелеев А.С., Звездин А.Л. Ревизия и контроль: учебное пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. 520 с.
3. Internal Control – Integrated Framework. (Внутренний контроль. Интегрированная модель), COSO, 1992.
4. Enterprise Risk Management Integrated Framework (Управление рисками организаций. Интегрированная модель), COSO, 2004.
5. Макарова Н.С. Финансовый контроль в бюджетной сфере: Бюджетный контроль // Государственная власть и местное самоуправление. 2004. № 3.
6. Синева Е.Н. Совершенствование финансового контроля в соответствии с задачами бюджетной реформы // Материалы семинара «Бюджетная реформа. Результаты и перспективы». 17–18.11.2006, г. Киров.

А. А. Баранников,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Современное состояние муниципальных бюджетных ресурсов в Российской Федерации

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, зависимость муниципальных бюджетов от трансфертов, система субсидий и субвенций, особенность формирования небюджетных фондов.

Формирование стабильной бюджетной базы органов местного самоуправления является важнейшим направлением организации и совершенствования управления муниципальными финансами в Российской Федерации. Проводимая в стране административная реформа направлена, прежде всего, на перераспределение финансовых обязательств и бюджетных полномочий с верхних уровней к нижним уровням административного управления. Это означает, что большинство обязательств государства перед гражданами в части социального и культурного обеспечения переходит от федерального и регионального уровней государственного управления к муниципальному общественному самоуправлению. Поэтому особенно важное значение приобретает эффективное использование муниципальных бюджетных ресурсов, которые формируются посредством налоговых поступлений, доходов неналогового характера, средств от бюджетов высших уровней бюджетной системы и внебюджетных муниципальных фондов [1].

Налоговые доходы местных бюджетов образуют: федеральные налоги и сборы, зачисляемые в местный бюджет, согласно федеральному и региональному законодательству, а также решений органов местного самоуправления; региональные налоги и сборы, зачисляемые в местный бюджет, согласно региональному законодательству и решениям органов местного самоуправления; местные налоги и сборы, зачисляемые в местный бюджет, согласно федеральному законодательству и решениям органов местного самоуправления. Также в налоговые доходы включены денежные взыскания в виде санкций,

применяемых по отдельным видам налогов и сборов, подлежащие зачислению в местный бюджет и средства налогового самообложения граждан [2].

Бюджетный кодекс Российской Федерации выделяет довольно многочисленную группу доходов бюджетов, которую именует неналоговыми доходами [3]. В эту группу включаются довольно разнородные платежи, получение которых бюджетом имеет самые различные основания. Поэтому дать обобщающее определение данной группе доходов бюджетов весьма затруднительно. Всех их объединяет, пожалуй, лишь одно — все они не являются налогами. Неналоговые доходы имеют довольно много разновидностей. Бюджетный кодекс Российской Федерации выделяет среди них доходы от имущества, находящегося в собственности субъекта Российской Федерации или муниципального образования.

В рассматриваемой группе доходов учитываются: арендная плата от сдачи во временное владение и использование имущества, средства, которые получают от процентов за остатки бюджетных средств в банках и кредитных организациях; средства от передачи имущества, находящегося в собственности субъекта Российской Федерации или муниципального образования, под залог и в доверительное управление; прибыль муниципальных унитарных предприятий, принадлежащих субъектам Российской Федерации.

Доходы от продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности относятся к числу постоянных (закрепленных) доходов местного бюджета. Необходимо отметить, что данное обстоятельство было установлено давно [4]. Следствием этого было деление доходов, которое и поныне применяется во многих зарубежных странах, как в практике бюджетной деятельности на следующие составные элементы: частно-хозяйственные, которые муниципальное образование получает своей собственной деятельностью [5]; публичные доходы (налоги, сборы, обязательные платежи); безвозмездные перечисления, производимые физическими и юридическими лицами, которые в практике бюджетной деятельности иностранных государств получили название «гранты» — предоставление денежных средств на безвозмездной и безвозвратной основе для финансирования какой-либо программы или мероприятия; штрафы и иные суммы принудительного изъятия [4].

Сопоставление налоговых и неналоговых доходов и местных бюджетов, позволяет сделать вывод, что в общей массе доходов данных бюджетов неналоговые доходы занимают довольно незначительное

место. Например, в бюджете Санкт-Петербурга неналоговые доходы ежегодно составляют порядка всего лишь 10 процентов [4].

Бюджеты муниципальных образований находятся в зависимости от финансовой помощи из бюджетов субъектов РФ. При этом исполнение расходных обязательств муниципальных образований РФ в основном выполняется за счет финансовой помощи из бюджетов субъектов РФ.

В 2008 г. доля межбюджетных трансфертов (без субвенций и доходов от федеральных и региональных налогов по дополнительным нормативам отчислений) составила: менее 10% — в 16,6% местных бюджетов; более 50% — в 64,4% местных бюджетов; более 70% — в 47,6% местных бюджетов [6].

Анализ приведенных данных показывает насколько значительна в целом по России зависимость муниципальных бюджетов от трансфертов. Трансферты с высших уровней бюджетной системы в бюджеты муниципальных образований включают: дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности; субсидии для долевого финансирования инвестиционных программ и проектов; субсидии для долевого финансирования расходов, которые являются социально значимыми; субвенции на осуществление отдельных государственных полномочий; иные формы финансовой помощи [6].

Распределение финансовой помощи муниципальным образованиям осуществляется по следующим направлениям: дотации из региональных фондов, порядок предоставления которых устанавливается законом субъекта РФ с учетом численности жителей или расчетной бюджетной обеспеченности и поправочного коэффициента расходных потребностей разных МО; использование механизма «отрицательного трансферта», основой для которого является двукратное превышение расчетных подушных доходов над средним по муниципальным образованиям субъекта РФ.

При этом системы субсидий и субвенций не поощряют у руководителей муниципальных образований действий, направленных на формирования устойчивых и эффективных бюджетов. Поэтому в этой части формирования местной бюджетной системы интерес опыт зарубежных стран. В табл. 1 приведено распределение источников местного финансирования, в частности, доля финансовых средств от бюджетов высших уровней бюджетной системы в 2008 г. по странам Европы [6].

Как следует из анализа данных, приведенных в табл. 1, наивысшую долю финансовой помощи (финансовых средств от бюджетов высших уровней бюджетной системы) в источниках местного финан-

Таблица 1

Распределение источников местного финансирования (в т. ч. долю финансовой помощи — финансовых средств от бюджетов высших уровней бюджетной системы) в 2008 г. по странам Европы

Страна	Местные налоги	Сборы и платежи	Финансовая помощь	Займы	Прочие
Страны с относительно низкой долей финансовой помощи					
Швейцария	46%	24%	18%	3%	9%
Швеция	61%	8%	19%	1%	11%
Дания	51%	22%	24%	2%	1%
Франция	36%	2%	26%	10%	26%
Финляндия	34%	11%	31%	3%	21%
Норвегия	42%	16%	33%	7%	2%
Страны со средней долей финансовой помощи					
Австрия	15%	19%	35%	8%	23%
Испания	31%	16%	37%	10%	6%
Италия	18%	11%	38%	9%	24%
Словакия	10%	9%	39%	5%	37%
Германия	19%	16%	45%	9%	11%
Чехия	16%	12%	45%	11%	16%
Страны с относительно высокой долей финансовой помощи					
Нидерланды	5%	13%	60%	19%	3%
Польша	21%	7%	60%	0%	12%
Латвия	6%	1%	68%	0%	25%
Великобритания	11%	6%	77%	0%	6%
Болгария	1%	10%	78%	2%	9%
Эстония	0,1%	0,9%	91%	2%	6%
Албания	2,5%	3%	94%	0%	0,5%

сирования в 2008 г. имела Албания (94%), а наименьшую — Швейцария (18%). При этом в основном для наиболее развитых стран характерна низкая доля финансовой помощи.

В табл. 2 приведены данные о региональных фондах поддержки муниципальных районов и городских округов в Российской Федерации [6].

Таким образом, как следует из данных в табл. 2, для Российской Федерации характерна достаточно сильная зависимость бюджетов муниципальных образований от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов. Более того, исполнение расходных обязательств муниципальных образований РФ в основном выполняется за счет финансовой помощи из бюджетов субъектов РФ. Следовательно, необходимо пересмотреть систему межбюджетных отношений с целью оптимизации структуры источников доходной базы местных бюджетов.

Таблица 2

Региональные фонды поддержки муниципальных районов и городских округов РФ

Тип фонда	Назначение
Фонд финансовой поддержки муниципальных образований	Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности
Фонд компенсаций	Субвенции на осуществление государственных полномочий
Фонд софинансирования социальных расходов	Долевое финансирование приоритетных социальных программ
Фонд развития муниципальных образований	Долевое финансирование инвестиционных проектов

В странах с развитой рыночной экономикой в распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления имеются целевые средства, используемые в качестве дополнительного источника финансирования различных мероприятий и программ. Часть этих средств аккумулируется в специальных финансовых фондах, которые либо включаются, либо не включаются в состав бюджетов разных уровней.

Внебюджетные фонды представляют собой совокупность финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления, которые не входят в состав бюджетов, имеют самостоятельные источники формирования и используются в соответствии с целевым назначением.

Особенность формирования этих фондов состоит в том, что за расходами фондов, имеющих узкоцелевую направленность, закрепляются соответствующие источники доходов. При использовании внебюджетных фондов не применяется принцип совокупного покрытия расходов, характерный для бюджетов, при котором средства обезличиваются, и нет четкого закрепления видов доходов и направлений их расходования.

Муниципальные внебюджетные фонды — фонды денежных средств, образуемые вне бюджетов муниципальных образований и предназначенные для реализации отдельных потребностей местного сообщества [6].

Функционирование муниципальных внебюджетных фондов основано на целевой направленности в формировании финансовых ресурсов, когда мобилизация денежных средств осуществляется с учетом заранее обозначенных и конкретизированных направлений их использования.

В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ (с изменениями и дополнениями), представительные органы местного самоуправления имеют право образовывать целевые внебюджетные фонды [7].

Материальным источником муниципальных внебюджетных фондов является: доход муниципальных образований, прибыль предприятий муниципальных образований, доход предприятий муниципальных образований.

Доходы внебюджетных муниципальных фондов включают в себя: специальные целевые налоги и сборы, суммы отчислений от прибылей предприятий, суммы средств бюджетов, прибылей фонда, займы, полученные у Центрального Банка или у коммерческих банков [6].

Активное формирование органами местного самоуправления муниципальных внебюджетных фондов было продиктовано их следующими стремлениями:

- обеспечить концентрацию финансовых средств на приоритетных для муниципального образования задачах или особо значимых программах;
- использовать целевую направленность отдельных видов доходов (например, платежей за пользование природными ресурсами);
- гарантировать исполнение определенных расходных обязательств независимо от результатов исполнения местных бюджетов;
- повысить оперативность управления финансовыми ресурсами.

Между тем, внебюджетные фонды не позволили органам местного самоуправления добиться эффективного и рационального использования средств, что было обусловлено рядом факторов:

- ограниченностью финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении органов местного самоуправления;
- многоканальностью финансирования одних и тех же расходов;
- несоразмерностью закрепляемых источников доходов с объемом средств, требуемых для реализации программ;

- отказом от использования свободных остатков средств муниципальных внебюджетных фондов на финансирование дефицита местных бюджетов;
- несовершенством организации учета и контроля формирования и использования средств данных фондов.

Таким образом, внебюджетные муниципальные фонды представляют собой фонды денежных средств, формируемые вне бюджетов муниципальных образований и предназначенные для финансирования определенных потребностей местного сообщества. Положительным моментом функционирования данных фондов является целевое финансирование расходов вне зависимости от общего исполнения бюджета. Тем не менее, в силу ряда обстоятельств, в частности ограниченности финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении органов местного самоуправления и несовершенства организации учета и контроля формирования и использования средств данных фондов, внебюджетные муниципальные фонды не получили широкого распространения в нашей стране.

Местные бюджеты становятся центральным звеном местных финансов, в котором мобилизуется основная часть финансовых ресурсов муниципальных образований и за счет средств которого финансируются основные потребности местного сообщества.

Бюджетная политика муниципального образования направлена на определение целей и задач управления системой бюджетных ресурсов. Главная концепция проведения муниципальной бюджетной политики — повышение уровня жизни населения за счет обеспечения стабильного экономического роста и налаженного функционирования бюджетной системы.

Формирование местных бюджетов проводится посредством мобилизации налоговых доходов, неналоговых доходов, безвозмездных перечислений, а также средств от бюджетов высшего уровня — Федерального и Регионального бюджетов.

Литература

1. Яковенко А. П. Современное состояние государственных муниципальных финансов. Государственные муниципальные финансы // Экономика региона. 2009. № 1. С. 16–18.
2. Белоусов Д. Р. Трансформация системы государственных финансов // Проблемы прогнозирования. 2001. № 2. С. 34–40.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации, принятый Государственной Думой от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с дополнениями и изменениями).
4. Тимохин А. Анализ формирования, планирования, регулирования и контроля бюджета муниципальных образований // Экономика региона. 2009. № 2. С. 24–29.
5. Гурова С.А., Сухарев М.В. Новые аспекты в формировании бюджетной политики муниципальных образований // Экономика региона. 2009. № 1. С. 13–15.
6. Вакуленко А. Анализ бюджетного процесса муниципальных образований // Российский экономический журнал. 2008. № 12. С. 45–49.
7. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ.

О. Г. Бежаев,
кандидат экономических наук

А. А. Баранников,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Местные бюджеты в переходный период

Ключевые слова: тенденции развития местных бюджетов, механизм мобилизации средств местного сообщества, качественный показатель исполнения местных бюджетов.

Начиная с 2006 г. предполагалось, полная и повсеместная реализация новых положений Бюджетного кодекса РФ в части межбюджетных отношений в условиях реформы местного самоуправления в соответствии с Законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ.

В ходе работы субъектов РФ по подготовке к функционированию местных бюджетов в условиях масштабной реформы выявились проблемы, требовавшие первоочередных решений, как на федеральном уровне, так и в регионах.

С учетом этого Государственной Думой были внесены изменения в действующее федеральное законодательство, устанавливающие особенности реализации местного самоуправления в переходный период. Это должно было позволить провести дополнительную подготовительную работу, по проблемным вопросам.

Особенности переходного периода в части финансовых основ местного самоуправления заключались в следующем:

- во-первых, вновь созданные муниципальные образования, имеющие статус поселения могли быть в соответствии с законом субъекта Российской Федерации ограничены в полномочиях по решению вопросов местного значения и бюджетных полномочиях;
- во-вторых, субъектам Российской Федерации предоставлялись более широкие права по использованию механизмов вырав-

нивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

Завершается последний год работы органов местного самоуправления в условиях переходного периода. В связи с этим важно проанализировать тенденции развития местных бюджетов с учетом действия особенностей переходного периода.

В 2007 году общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составляет 1 948,8 млрд. рублей, что выше уровня 2006 года (1521,6) на 28,1% или 427,1 млрд. рублей, в 2008 году объем поступления в местные бюджеты доходов 2386,3 млрд. рублей. Таким образом, среднегодовой темп прироста доходов местных бюджетов составит 27 процентов. По сравнению с 2005 годом, т.е. за годы реформы доходы местных бюджетов выросли в два раза.

Собственные доходы местных бюджетов, направляемые муниципальными образованиями на решение вопросов местного значения, в 2007 году составили 1387,2 млрд. рублей против 1084,2 млрд. рублей в 2006 году, а в 2008 году ожидаются в объеме 1838,7 млрд. руб. В целом собственные доходы увеличились в 2007 году на 303,0 млрд. рублей по сравнению с предыдущим годом, или на 27,9%, а в 2008 году на 451,5 млрд. руб. Устойчивая тенденция роста собственных доходов имело место в течение всего переходного периода. За годы реформы собственные доходы местных бюджетов вырастут по сравнению с дореформенным периодом в два раза или 990 млрд. рублей. Такие темпы роста доходов позволили перевыполнить первоначально запланированные показатели местных бюджетов по собственным доходам как в 2006, так и в 2007 году.

Из общего объема собственных доходов в бюджеты городских округов поступает 54,9%, бюджеты муниципальных районов – 37,0%, бюджеты поселений – 8,1%. Это уже сложившаяся тенденция. В бюджеты городских округов поступает более половины доходов местных бюджетов, хотя проживает на территории муниципальных образований с таким статусом всего около 38,3 процентов населения.

Собственные налоговые и неналоговые доходы в общем объеме доходов местных бюджетов поступивших в переходный период составляли в среднем около 60 процентов, межбюджетные трансферты (без учета субвенций из фондов компенсаций) – 40,0 процентов. Это пропорция в течение трех лет, к сожалению не изменилась.

В среднем по Российской Федерации в структуре собственных доходов местных бюджетов налоговые доходы занимают 41,8%. Но такие тенденции в структуре собственных доходов местных бюджетов

наблюдаются не во всех субъектах Российской Федерации. В 36 субъектах Российской Федерации удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов превысил вышеуказанное среднее значение, в 48 субъектах Российской Федерации – ниже среднего уровня по Российской Федерации.

Таким образом, зависимость местных бюджетов от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов крайне высокой.

При этом за годы переходного периода налоговые доходы местных бюджетов росли в среднем за год на 25 процентов.

Следует отметить, что в связи со значительной дифференциацией экономического развития муниципалитетов основная часть налоговых доходов аккумулируется в бюджетах городских округов 64,5%, в бюджетах муниципальных районов – 30,1%, а в бюджетах поселений лишь 5,4%.

Основным бюджетобразующим налогом местных бюджетов в 2007 году продолжает оставаться налог на доходы физических лиц, удельный вес которого составляет 66,8%. За последние годы наибольшие темпы прироста достигнуты по этому виду дохода, что повышает значимость налога на доходы физических лиц.

Как положительную тенденцию можно отметить рост по сравнению с 2006 годом поступлений местных налогов с 46,5 до 70,7 млрд. рублей и их удельного веса в налоговых доходах местных бюджетов с 9,7% до 12,2 процента. В 2008 году также ожидается рост поступления местных налогов.

Объем поступившего в 2007 году в местные бюджеты земельного налога превышает уровень 2006 года на 53,2 процента и составляет 63,9 млрд. рублей. Удельный вес земельного налога увеличился с 8,9% до 11,0%. Это говорит о некотором росте эффективности использования земельных ресурсов. Несмотря на это земельный налог пока не стал значимым источником доходов местных бюджетов. Наибольшую роль он играет в бюджетах поселений. Вместе с этим отдельные экспертные исследования показывают, что потенциал поступления данного налога используется не более чем на 30%.

Поступление налога на имущество физических лиц в 2007 увеличилось за отчетный год на 41,7 процента и составило 6,8 млрд. рублей. Доля налога на имущество физических лиц в налоговых доходах возросла незначительно – с 1,0% до 1,2 процента. Это связано с низким качеством администрирования этого налога.

Одним из механизмов мобилизации средств местного сообщества для решения вопросов местного значения, является введение самооб-

ложения. С учетом исторического опыта организации самообложения в России и накопленного за два года реформы местного самоуправления есть основания считать, что поступления средств от «самообложения» могут стать существенным финансовым источником реализации вопросов местного значения на уровне поселений. Вместе с тем в 2007 году поступления средств самообложения составили всего 69,4 млн. рублей. 90 процентов поступивших средств самообложения поступили в бюджеты поселений. Органы местного самоуправления не проявляют активность в вопросах введения самообложения. Референдумы о введении самообложения проведены только в 3050 муниципальных образованиях, в том числе в 2932-х поселениях; 60-ти городских округах и 58-ми муниципальных районах.

Одним из наиболее важных особенностей переходного периода является расширение возможностей установления дифференцированных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов. Вместе с тем в 2006 году эти возможности субъектами Российской Федерации в полном объеме не использовались.

В 2007–2008 годах расширена практика дополнительного закрепления субъектами Российской Федерации за местными бюджетами не только отчислений от региональных налогов (налога на имущество организаций, транспортного налога) и налога на доходы физических лиц, но и от других федеральных налогов в рамках законодательных норм предусмотренных условиями переходного периода 2006–2008 гг.

Закрепление единых и дополнительных нормативов является реальным инструментом усиления заинтересованности муниципальных образований в расширении налогооблагаемой базы. Так, только в 2007 году переданные субъектами Российской Федерации налоги обеспечили дополнительное поступление доходов в местные бюджеты 95,8 млрд. руб. в том числе от налога на доходы физических лиц 37,8 млрд. рублей, от налога на прибыль организаций — 32,9 млрд. рублей, налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения — 11,7 млрд. рублей, налога на имущество организаций — 5,7 млрд. рублей, транспортного налога — 4 млрд. рублей, налога на игорный бизнес — 2,0 млрд. рублей, налог на добычу полезных ископаемых — 1,2 млрд. рублей, акцизы — 0,5 млрд. рублей.

Практика закрепления налоговых доходов за местными бюджетами по единым и дифференцированным нормативам в переходный период наблюдается в 22 субъектах Российской Федерации.

Следует также отметить и существенный рост неналоговых доходов местных бюджетов, поступления которых в значительной степе-

ни зависят от эффективности деятельности органов местного самоуправления. Фактические поступления неналоговых доходов в 2007 году составили 239,7 млрд. рублей, что выше уровня 2006 года на 39,4% или 67,7 млрд. рублей.

Как и по налоговым доходам, распределение неналоговых доходов по типам муниципальных образований осуществляется крайне неравномерно. Основной объем неналоговых доходов (69,5%) поступил в бюджеты городских округов, доля неналоговых доходов муниципальных районов составляет 25,2%, а поселений — лишь 5,3%.

Как показывает анализ отчетных данных, доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, составляют основную долю (44,8%) неналоговых доходов муниципальных образований. В то же время муниципальные образования должны до 1 января 2009 года произвести отчуждение собственности, которая не используется для решения вопросов местного значения, т.е. отказаться от той собственности, которая сейчас приносит значительные доходы. Учитывая эту ситуацию, внесена поправка в Федеральный закон от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ, предусматривающее продление срока отчуждения имущества до 2011 года, что позволит сохранить названные доходы.

Значительной составляющей доходов местных бюджетов являются межбюджетные трансферты из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, которые предоставляются в форме дотаций, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов.

В объеме всех доходов местных бюджетов в 2007 году доля межбюджетных трансфертов составляет 57,9% или 1129,6 млрд. рублей. По сравнению с 2006 годом указанные поступления исполнены с ростом на 27,9 процента.

В структуре межбюджетных трансфертов 2007 года 49,7 % приходится на средства, передаваемые с целью финансового обеспечения исполнения органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в форме субвенций из региональных фондов компенсаций. Их общий объем увеличился по отношению к предыдущему году на 28,4% и составил 561,6 млрд. рублей.

Межбюджетные трансферты местным бюджетам, связанные с финансовым обеспечением собственных полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения (дотации, субсидии и иные межбюджетные трансферты), составили 568,0

млрд. рублей или 50,5 % общего объема межбюджетных трансфертов и 40,9 % объема собственных доходов местных бюджетов. Рост указанных финансовых средств по сравнению с 2006 годом составил 122,3 млрд. рублей или 27,4 процента. Таким образом, выполнение собственных полномочий муниципальных образований в значительной степени зависит от вышестоящих бюджетов.

Основными получателями указанных межбюджетных трансфертов являются бюджеты муниципальных районов — 49,1% общего объема предоставляемой финансовой помощи местным бюджетам. Бюджеты городских округов и поселений получают 38,9 % и 12,0% данных средств соответственно. Основной причиной такого положения, является низкая налоговая составляющая в собственных доходах бюджетов муниципальных районов.

Из общего количества муниципальных образований, сформировавших и исполнявших бюджеты в 2007 году, только в 16,6 % местных бюджетов доля межбюджетных трансфертов (без субвенций) и доходов, переданных по дополнительным нормативам, в собственных доходах местных бюджетов составляла меньше 10 процентов. В 47,6 % местных бюджетов указанная доля составляла — свыше 70 процентов.

Наименее дотационными являются городские округа, в бюджетах которых удельный вес дотаций в собственных доходах составляет 9,4%, а в бюджетах муниципальных районов — 31,2 процента. В бюджетах городских и сельских поселений объем дотаций превышает поступления от налоговых и неналоговых доходов.

По отношению к уровню 2006 года в 2 раза или на 140,5 млрд. рублей увеличился объем субсидий местным бюджетам, который составил 264,9 млрд. рублей. В 33 субъектах Российской Федерации объем субсидий превышает объем дотаций, а в некоторых из них — в десятки раз.

Перевыполнение в 2007 года плановых показателей по доходам позволило направить дополнительные средства местных бюджетов на финансирование вопросов местного значения. Согласно данным отчетности общий объем расходов местных бюджетов в 2007 году составил 1933,8 млрд. рублей, что выше уровня 2006 года на 27,9% или 422,4 млрд. рублей, в том числе расходы на решение вопросов местного значения — 1372,2 млрд. рублей. Таким образом, на решение вопросов местного значения в 2007 году направлено средств на 27,8% больше, чем в 2006 году или на 298,2 млрд. рублей.

Существенным качественным показателем исполнения местных бюджетов является объем обязательств местных бюджетов, к которым

относится кредиторская задолженность бюджетных учреждений и долговые обязательства муниципальных образований.

По состоянию на 1 января 2008 года кредиторская задолженность местных бюджетов уменьшилась на 11,9 млрд. рублей и составила 35,1 млрд. рублей. Сокращение объема кредиторской задолженности наблюдается по всем ее видам.

По отношению к общему объему фактических расходов местных бюджетов кредиторская задолженность на 1 января 2008 года составляет 1,8 процента, что можно оценить как допустимый уровень.

Вместе с тем, по ряду субъектов Российской Федерации этот показатель значительно выше, чем в среднем по местным бюджетам Российской Федерации. Наибольший объем кредиторской задолженности приходится на местные бюджеты Иркутской области — 5,3 млрд. рублей или 13,7% к общему объему их расходов, Ульяновской области — 2,7 млрд. рублей или 20,3%, Сахалинской области — 2,5 млрд. рублей или 14,0%, Камчатской области — 1,3 млрд. рублей или 9,7% и Республики Карелия — 1,0 млрд. рублей или 10% соответственно.

В 2007 году в целом по Российской Федерации местные бюджеты исполнены с профицитом. Объем поступивших доходов местных бюджетов превысил объем произведенных расходов на 15,0 млрд. рублей при запланированном дефиците 81,2 млрд. рублей (аналогичные показатели 2006 года составляли 10,2 млрд. рублей и 57,4 млрд. рублей). При этом профицит местных бюджетов имеет место в 60 субъектах Российской Федерации в объеме 32,6 млрд. рублей. Наибольшие объемы профицита имеют место в местных бюджетах Челябинской области — 3,6 млрд. рублей, Красноярского края — 3,3 млрд. рублей, Ямало-Ненецкого автономного округа — 2,4 млрд. рублей, Сахалинской области — 2,2 млрд. рублей.

В 26 субъектах Российской Федерации местные бюджеты исполнены с дефицитом в объеме 17,6 млрд. рублей, в том числе в Московской области — 6,0 млрд. рублей, Тюменской области — 4,0 млрд. рублей, свердловской области — 1,3 млрд. рублей, Ханты-Мансийского автономного округа — 1,0 млрд. рублей.

В 2006–2008 годах решение вопросов финансового обеспечения устойчивого и комплексного социально-экономического развития муниципальных образований удалось обеспечить во многом благодаря особым условиям формирования межбюджетных отношений действовавшим в переходный период. По мнению большинства специалистов-практиков отдельные положения переходного периода эффективно работают и целесообразно их закрепление на постоянной основе.

О. Н. Вишнякова,
зав. кафедрой ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт», доктор экономических наук, доцент

Экономико-математическое моделирование в системе управления устойчивым развитием энергетики

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, устойчивое развитие энергетики, инновационный тип управления, факторная модель.

Согласно результатам наших исследований, устойчивость выступает как закономерность по темпам развития на определенном промежутке времени, и как закон — в длительном периоде, и связана непосредственно с воспроизводством фундаментальных свойств системы [1]. Главное свойство, определяющее жизнеспособность экономической системы, это возможность обеспечения экономического роста с сохранением окружающей среды на длительную перспективу. Соответственно, развитие предполагает вариабельность путей, детерминированных системой управления.

Экономическая система развивается устойчиво, если при дестабилизации всей системы или ее подсистем активизируется механизм инновационного типа управления, базирующийся на гармонизации государственного регулирования и рыночной самоорганизации и активизации факторов устойчивого развития (УР), который позволяет получить новое состояние равновесия ее сопряженных элементов.

В нашей концепции ключевыми являются принцип устойчивости и принцип управляемой самоорганизации. Содержание и принципы УР соответствуют инновационному типу развития, который, согласно результатам наших исследований: соответствует международным стандартам эффективного менеджмента и предполагает управленческий динамический синергизм, определяет инновации, инвестиции, интеллектуальный капитал и технологическую ренту ключевыми фак-

торами развития, базируется на экономике знания и нацелен на преодоление инновационного разрыва, формирует инновационную прибыль, инвестируемую в инновационное воспроизводство.

В процессе исследования тенденций и перспектив развития энергетики сформировалась идея управления тенденциями УР через точки их преломления. Механизм управления УР призван стимулировать усиление позитивных тенденций. Своевременное выявление негативных тенденций позволит «гасить» негативные последствия хозяйственной деятельности и осуществлять превентивное эколого-экономическое регулирование.

Анализ динамики отраслевого развития показал возникновение точек разрыва, в которых поведение энергосистемы становится неопределенным, возможны «скачки» основных показателей отраслевого и общеэкономического развития. Поэтому эффективность предлагаемой системы управления увязывается нами с возможностью предвидеть разрывы и посредством эколого-экономического регулирования предотвращать или использовать подобные ситуации с новым позитивным эффектом.

Анализируя факторы УР энергетики, мы пришли к выводу, что определяющими и потенциально весомыми выступают следующие: реализация интеллектуального капитала, инновационная восприимчивость, инвестиционный потенциал, планирование, прогнозирование и научное проектирование, природно-ресурсный потенциал, структура топливно-энергетического баланса, экологизация и формирование экоинфраструктуры (управление потерями, отходами, рециклинг), государственное регулирование (его диверсификация, в т.ч. институциональные модификации, ценовая политика, стимулирующий механизм), временной режим и информационная обеспеченность, интеграция. Совокупная активизация этих факторов позволит преодолеть «точки преломления», сгладить или предотвратить возникновение и развитие разрывов, повысить энергетическую эффективность и получать долгосрочный эколого-экономический эффект.

Обобщенным критерием задачи УР является достижение целевой функции $Z = Q \{q_i(t)\}$, интегрирующей множество эколого-экономических показателей, характеризующих качество жизни в период t при условии: $F_t(R_j) \rightarrow \text{MAX } W_j$, где R_j — ресурсы, а функция F_t отражает их преобразование и зависит от уровня инновационного развития энерготехнологий и инвестиционных возможностей, характеризует функциональную эффективность экономики, W_j — произведенный продукт, обеспечивающий воспроизводство ресурсов.

В факторной модели (1) $i = 1, n$ – количество учитываемых в оценке факторов УР, ξ_i – i -ый фактор, $V\xi_i$ – весомость факторов в период времени t . $P(\xi_i, V\xi_i, t)$ – суммарный эффект, получаемый от активизации i -го фактора в период времени t . Данный эффект представляет собой сумму экономического, экологического и социального эффектов. Например, создание конкурентоспособных мощностей при внедрении новой технологии можно рассчитать эффект экономический, снижение экологической нагрузки от хозяйственной деятельности и повышения ресурсоэффективности, а также социальные выгоды.

По факторному анализу	В краткосрочный период	В долгосрочный период
$P = \sum_{i=1}^n P(\xi_i, V\xi_i, t) \rightarrow \text{Max}, \quad (1)$	$P_1 = f_1(d_1, t)$	$P_1 = f_1(l_1(t)) + K_1(f_2, f_3)$
	$P_2 = f_2(d_2, t)$	$P_2 = f_2(l_2(t)) + K_2(f_1, f_3) \quad (2)$
	$P_3 = f_3(d_3, t)$	$P_3 = f_3(l_3(t)) + K_3(f_1, f_2) \quad (3)$
$P\xi_i = P_1(\xi_i, t) + P_2(\xi_i, t) + P_3(\xi_i, t)$	$D = d_1 + d_2 + d_3$	$L(t) = l_1(t) + l_2(t) + l_3(t)$

В нашу модель мы внесли показатель вероятности – ω , характеризующий возможность получения планируемого эффекта в условиях высокой неопределенности внешней среды. Эта модель работает и в точках разрыва, однако система приобретает более неустойчивый характер, набор факторов стабилизации изменяется, а динамика значений ω определяется системой государственного регулирования развития энергетики.

Функции $f_1(t)$, $f_2(t)$, $f_3(t)$ в системе (2) – управляющие воздействия для решения экономических, экологических и социальных проблем в энергетике соответственно. Они являются непрерывными функциями и включают в себя опосредованно финансовые возможности, технологии, организацию, систему налогообложения, тарифную политику и т.д.

Функции $K_i(f_s, f_j)$ вводят в модель зависимость i -го экономического эффекта от управляющих воздействий в смежных сферах: например, изменение социального эффекта, в зависимости от принятых экономических и экологических решений. Именно эти функции учитывают действие принципа синергизма составляющих ЭЭП и позволяют отразить мультипликативный результат.

Денежный поток распределенных инвестиций рассматривается нами в краткосрочном периоде (2) как: $D = d_1 + d_2 + d_3$; в долгосрочном периоде (3) $L(t)$ – это функция распределения инвестиций во времени, учитывающая инфляцию, изменения на валютном рынке, ско-

рость оборота средств, их отдачу и др. Таким образом поставленную задачу для УР энергетики можно выразить математически посредством систем уравнений (1)–(3) для различных постановок задачи.

Как показали исследования, для описания в управленческих терминах УР существует, по крайней мере, три группы ограничений:

- неполнота знания социальных, экономических, технологических и природных процессов и недостаток умения их формализовано отражать;
- ограниченность информационных технико-технологических возможностей;
- существование социально-психологических, политических и экологических факторов, не благоприятствующих концентрации управленческих функций (выделение различных уровней управления).

Отмеченные трудности стимулируют развитие итеративных способов построения моделей, когда макромоделли формируются в процессе многоуровневого моделирования [2]. Рассмотрим математическое обоснование поставленной задачи. Предположим, что:

- все экономические агенты находятся в конкурентных отношениях,
- ни один из экономических агентов энергетического рынка не в состоянии в одиночку воздействовать на цены,
- существует государственное регулирование, но каждый из агентов по сложившимся ценам может реализовать свое предложение и удовлетворить свой платежеспособный спрос,
- объем продаж ограничен только совокупным платежеспособным спросом.

Электроэнергия используется самим производством как фондообразующий продукт для возмещения собственных выбывающих и создания новых производственных мощностей и для удовлетворения энергетических потребностей прочих экономических субъектов. Предполагаем, что в процессе производства затрачивается единственный фактор – природные ресурсы, в том числе топливно-энергетические ресурсы. От полноты их использования (технологии) зависят экологические факторы, с одной стороны, и экономические, с другой. Начнем с описания производства. Продукт производится разными технологическими способами. Технология характеризуется:

- нормой затрат ресурсов на выпуск единицы продукта (Квт·ч) в единицу времени λ ;

- нормой затрат фондообразующего продукта для создания новой единицы производственной мощности в единицу времени **b** (норма фондоемкости единицы мощности);
- темпом выбытия единицы мощности вследствие деградации **μ**.

Для простоты считаем, что технологии различаются только нормой λ , а нормы b и μ в связи со спецификой энергетического производства у всех технологий одинаковы.

Технологическую структуру производства в момент времени t зададим непрерывной функцией распределения мощностей по технологиям $m(t, \lambda)$. Будем считать, что $m(t, \lambda) > 0$ на отрезке $v(t) < \lambda < v^*(t)$. Параметр v задает наилучшую с точки зрения экономической эффективности и экологической безопасности технологию, используемую в производстве, а параметр v^* – наихудшую технологию, которая еще используется в энергетическом производстве. Вследствие процесса технологического обновления параметры v и v^* зависят от времени. Именно здесь учитываются инновационные процессы в отрасли.

Предположим, что технология, на которой создана мощность, не изменяется со временем, так как обновление основных фондов в энергетике – процесс длительный. Тогда изменение производственных мощностей подчиняется обычному уравнению:

$$dm(t, \lambda) / dt = i(t, \lambda) - \mu m(t, \lambda) \quad (1)$$

где $i(t, \lambda) > 0$ – распределение вновь создаваемых мощностей по технологиям, скорость с которой мы должны создавать новые мощности.

Суммарный прирост вновь создаваемых мощностей:

$$I(t) = \int_{v(t)}^{v^*(t)} i(t, \lambda) d\lambda,$$

$$\text{а суммарная мощность производства } M(t) = \int_{v(t)}^{v^*(t)} m(t, \lambda) d\lambda. \quad (2)$$

Введем нормированные распределения мощностей $h(t, \lambda)$ и приростов мощностей $k(t, \lambda)$ так что :

$$m(t, \lambda) = h(t, \lambda) M(t), \quad i(t, \lambda) = k(t, \lambda) I(t). \quad (2.1)$$

Подставляя в (1) новые переменные (2.1), получаем, с одной стороны,

$$d(h(t, \lambda) * M(t))/dt = k(t, \lambda) * I(t) - \mu h(t, \lambda) M(t), \text{ с другой,}$$

$$d(h(t, \lambda) * M(t))/dt = M(t) * dh(t, \lambda) / dt + h(t, \lambda) * dM(t)/dt.$$

Тогда, приравняв правые части, получаем:

$$M(t) * dh(t, \lambda)/dt + h * (dM(t)/dt + \mu * M(t)) = k(t, \lambda) * I(t).$$

Поделим все на $M(t)$ и получим (3).

$$dh / dt + (\mu + (1/M) * dM/dt) h = \sigma(t) k(t, \lambda), \text{ где } \sigma(t) = I(t)/M(t). \quad (3)$$

Интегрируя уравнение (1) по λ от v до v^* и дифференцируя по t выражение (2) для $M(t)$, получаем следующую цепочку.

$$\int_{v(t)}^{v^*(t)} dm(t, \lambda)/dt * d\lambda = \int_{v(t)}^{v^*(t)} i(t, \lambda) d\lambda - \int_{v(t)}^{v^*(t)} \mu m(t, \lambda) d\lambda.$$

$$\text{Исходя из уравнений (5.2) } \int_{v(t)}^{v^*(t)} dm(t, \lambda)/dt * d\lambda = I(t) - \mu * M(t). \quad (3.1)$$

$$dM/dt = d/dt \int_{v(t)}^{v^*(t)} m(t, \lambda) d\lambda = m(t, v^*(t)) * v^*(t) \lambda(t) - m(t, v(t)) * v'(t) + \int_{v(t)}^{v^*(t)} dm(t, \lambda)/dt * d\lambda \quad (3.2)$$

Тогда из (3.1), (3.2) получаем

$$dM/dt - m(t, v^*(t)) * v^*(t) \lambda(t) + m(t, v(t)) * v'(t) + \mu * M(t) = I(t).$$

Далее используя (2.1) получаем

$$dM/dt + [\mu + h(v(t), t) * (dv/dt) - h(v^*(t), t) * (dv^*/dt)] M = I(t). \quad (4)$$

$$\begin{aligned} &\text{Делим все на } M(t). \quad 1/M * dm/dt + \mu - h(v(t), t) * (dv/dt) + \\ &+ h(v^*(t), t) * (dv^*/dt) = I(t)/M(t) = \sigma(t) \text{ или } 1/M * dm/dt + \mu = h(v(t), t) * (dv/dt) - \\ &- h(v^*(t), t) * (dv^*/dt) + \sigma(t) \end{aligned}$$

Подставляя в уравнение (3) находим уравнение для $h(t, \lambda)$:

$$dh/dt + [\sigma(t) - h(v(t), t) * (dv/dt) + h(v^*(t), t) * (dv^*/dt)] h(t, \lambda) = \sigma(t) k(t, \lambda) \quad (5)$$

Тогда для решения поставленной задачи начальные данные для уравнений (4), (5) принимают вид $M(t_0) = M_0$, $h(t_0, \lambda) = h_0(\lambda)$, $v(t_0) < \lambda < v^*(t_0)$.

Функции $I(t)$ и $k(t, \lambda)$ описывают долгосрочные управления энергетическим производством: скорость создания новых мощностей (она зависит от инвестиций в основной капитал) и распределение вновь создаваемых мощностей по технологиям. Функции $v(t)$ и $v^*(t)$ выражают результаты процесса технологических изменений. Суммарная потребность в ресурсах для полной загрузки мощностей и удовлетворения спроса потребителя в электроэнергии составляет:

$$R^* = M \int_{v(t)}^{v^*(t)} \lambda k(\lambda) d\lambda, \quad (6)$$

Если число потребляемых в производстве ресурсов $R < R^*$, то суммарный выпуск продукта $Y < M$. При заданном R , если использовать ресурсы в полном объеме начиная с самых эффективных технологий

($\lambda=v$), выпуск Y максимален и осуществляется пока хватит ресурсов. Формально максимальный выпуск для конкретного производителя определяется из условий:

$$Y = M \int_v^{\xi} k(\lambda) d\lambda, R = M \int_v^{\xi} \lambda k(\lambda) d\lambda, \quad (7)$$

где ξ – технология данного производителя.

То есть получено параметрическое представление (7) производственной функции:

$$Y = M * f(x), \text{ где } f(x) = \int_v^{\xi(x)} k(\lambda) d\lambda, x = \int_v^{\xi(x)} \lambda k(\lambda) d\lambda. \quad (8)$$

Дифференцируя (8) по параметру ξ , находим, что

$$f'(x) = 1/\xi(x). \quad (9)$$

Легко усмотреть, что производственная функция (9) обладает свойствами неоклассических производственных функций.

Следует отметить, что опыт оптимизационных исследований ТЭК в нашей стране насчитывает около 35 лет. За это время, в частности ИНЭН РАН, разработано множество моделей, использующих методы как линейной, так и нелинейной оптимизации с целью определения наилучшего варианта поведения и развития энергосистемы на различных временных этапах при учете всех важнейших технико-экономических ограничений. Изменение экономической ситуации, переход к совершенно иному экономическому механизму, особенно с учетом развития кризисных тенденций, не могли не отразиться инструментарии и критериях исследований.

Применение в планировании отраслевого развития оптимизационных моделей, в которых рост электрических нагрузок, технико-экономические и стоимостные характеристики источников энергоснабжения рассматривались как детерминированные параметры, ограничивали учет влияния факторов неопределенности и риска, тем более эколого-экономических последствий. При использовании методов моделирования, которые в основном ориентировались на определение «ожидаемых» дисконтированных затрат как единственной точечной оценки, акцент делался на строительство крупных атомных и тепловых электростанций. Для нас важен момент применения имитационного моделирования, которое позволяет рассматривать большое количество вариантов прогноза.

Для решения поставленной задачи оптимизации топливно-энергетического баланса и инвестиционных потоков РТ на основе систем-

ного подхода был применен программный пакет динамического энергетического планирования ENPEP (ENergy and Power Evaluation Program), совместно разработанный и поддерживаемый Аргонской национальной лабораторией США и МАГАТЭ. В законченном виде решение-план содержит:

- окончательный набор ресурсов (способов энергоснабжения), которые ранжируются в зависимости от соотношения затрат и рисков, связанных с их применением;
- положения, которыми следует руководствоваться при принятии решений о развитии энергосистемы;
- план действий, которые по рекомендации руководства региона следует принять в течение нескольких последующих лет. Каждый из них имеет свое распределение затрат.

Результат применения такого подхода (динамических моделей) способствует усилению гибкости государственного регулирования, оставляющего энергокомпаниям необходимый простор для маневра в зависимости от быстроменяющейся общеэкономической конъюнктуры и состояния мировых товарных и инвестиционных рынков. Одновременно возможно обеспечение должной координации и взаимосвязи долгосрочных, краткосрочных и оперативных балансов электрической энергии и мощности разного уровня.

Литература

1. Вишнякова О.Н. Концепция устойчивого развития электроэнергетики и механизм ее реализации. М.: Изд-во МЭИ (ТУ), 2006. 208 с.
2. Петров А.А., Поспелов И.Г. Опыт математического моделирования экономики. М.: Энергоатомиздат, 1996. 554 с.

А. Р. Гильмуллин,
аспирант Академии управления «ТИСБИ»

Эволюция подходов к исследованию и регулированию эффективности социально-экономических систем

Ключевые слова: эффективность, социально-экономическая система, экономический институт, инновации, эволюция, государство, производительность труда, производство, средства производства, предметы потребления, постоянный капитал, переменный капитал, прибавочная стоимость, микроуровень, макроуровень.

Эффективность функционирования региональной экономики является одной из фундаментальных и одновременно практически значимых категорий современной экономики. В наиболее общем виде эффективность региональной экономической системы является следствием успешной реализации природно-ресурсного, производственного, кадрового потенциала региона, результатом нормального функционирования системы региональных рынков труда, товаров, капитала и инноваций, а также прогрессивного развития экономических институтов.

Все направления экономической мысли затрагивали вопросы повышения экономической эффективности развития национальных экономик и решали их подчас кардинальным образом.

В этой связи целесообразно рассмотреть эволюцию подходов к методам оценки эффективности социально-экономических систем в целом и направлениям ее повышения со стороны государства.

Во-первых, для многих стран с унитарным типом государственного устройства понятия «государство» и «регион» в целом являются синонимами. Во-вторых, даже в условиях федеративного государственного устройства методы повышения экономической эффективности функционирования федерации в целом и отдельных регионов, в нее входящих, во многом тождественны, хотя на региональном уровне они и приобретают определенную специфику.

В целом, проблемы оценки и повышения эффективности социально-экономических систем являются одними из краеугольных проблем экономической науки. К настоящему моменту обозначенные проблемы не имеют однозначного решения.

Основоположники экономической теории (А. Смит, Д. Рикардо) непосредственно не употребляли термин «эффективность». Однако они исследовали процессы экономического роста, который является, по их мнению, следствием не только природных богатств государства, но и производительности труда проживающего в нем народа. Производительность труда же является одним из важнейших показателей социально-экономической эффективности.

Родоначальником структурного анализа эффективности экономического развития принято считать Франсуа Кенэ, лейб-медика при дворе французского короля Людовика XV. Еще в середине XVII столетия Ф. Кенэ создал первую количественную модель экономики — баланс соотношения между различными сегментами производственной сферы. Экономическая таблица Кенэ представляет собой теоретическую основу анализа наиболее общих пропорций, складывающихся в процессе производства и распределения совокупного общественного продукта. Кенэ исследовал материальные потоки между такими сферами экономики, как промышленность, сельское хозяйство, торговля и т.д. Именно экономическую таблицу Ф. Кенэ можно считать прообразом современных моделей межотраслевого баланса.

Идеи Ф. Кенэ получили дальнейшее развитие в схемах общественного воспроизводства Карла Маркса. В целях укрупненного анализа экономических процессов Маркс разделил все общественное производство на два сектора по признакам потребительских свойств производимой в этих секторах продукции. Он писал: «Весь общественный продукт, а следовательно и все производство общества распадается на два больших подразделения:

1. Средства производства, то есть товары, имеющие такую форму, в которой они должны войти или, по меньшей мере, могут войти в производительное потребление.

2. Предметы потребления, то есть товары, имеющие такую форму, в которой они входят в индивидуальное потребление класса капиталистов или рабочего класса.

В каждом из этих подразделений совокупность различных отраслей производства, относящихся к этому подразделению, составляет одну единственную большую отрасль производства: в одном случае — отрасль производства средств производства, в другом случае — пред-

метов потребления. Весь капитал, применяемый в каждой из этих двух отраслей производства, образует особое крупное подразделение общественного капитала»¹.

В рамках каждого из подразделений общественного производства Маркс рассматривал функционирование постоянного капитала (с), переменного капитала (v) и прибавочной стоимости (m).

Эффективность экономического развития достигается, по Марксу, при выполнении следующего структурного неравенства (1):

$$I(v+m) > IIc \quad (1)$$

В этих условиях имеет место накопление капитала, являющееся необходимой предпосылкой экономического роста.

Структурные исследования К. Маркса инициировали появление в советской политэкономии и фактическое воплощение в отечественной хозяйственной практике так называемого «закона» преимущественного роста I-го подразделения». Анализируя данный «закон», современный исследователь проблем экономического роста С. Первушин пишет: «Суть его состоит в том, что всякое производство в качестве предварительного условия требует наличие средств производства, что производство начинается с изготовления орудий и предметов труда – производства машин, оборудования, добычи топлива, сырья. Причем важно, чтобы средства производства обеспечивали не только текущие потребности производства, но и создавали определенный запас, чтобы гарантировать бесперебойность, непрерывность материального производства. Отсюда особое внимание к отраслям, производящим средства производства, к отраслям тяжелой индустрии»².

Отметим, что для возведения подобного структурного подхода в ранг универсального закона повышения эффективности экономического развития отсутствуют достаточные основания. Догматическое следование данному «закону» в Советском Союзе привело к серьезным структурным диспропорциям в развитии народного хозяйства. Наиболее существенной из указанных диспропорций являлось гипертрофированное развитие тяжелой индустрии и явный недостаток производства качественных потребительских товаров.

По нашему мнению, опережающие темпы роста отраслей I-го подразделения должны иметь место в период индустриализации экономики. В другие же периоды необходимо формирование качествен-

но иных межотраслевых пропорций, учитывающих как объективные потребности совершенствования производительных сил, так и потребительские нужды общества.

Догматическое, искаженное трактование идей К. Маркса, имевшее место в советской экономике, вовсе не умаляет значение разработанного им структурно-отраслевого подхода к анализу эффективности экономических систем. К. Маркс внес весьма существенный вклад в понимание процессов межотраслевого взаимодействия. Поставленная им проблема поиска оптимальных межотраслевых пропорций крайне актуальна и по сей день.

В рамках экономической теории маржинализма эффективность как на микроуровне, так и на макроуровне анализировалась преимущественно через призму предельных экономических величин¹. В общем случае считалось, что экономическая система эффективна, если предельный (дополнительный) доход опережает предельные издержки, необходимые для его создания.

Дж.М. Кейнс и другие представители, т.н. «кейнсианской» экономической школы (Дж. Хикс, Ф. Хансен и др.), впервые в истории экономической мысли отстаивали ключевую роль государственного регулирования в обеспечении высокой эффективности функционирования и развития экономики. С позиций кейнсианства, в условиях экономических кризисов, когда механизмы рыночной саморегуляции перестают быть достаточно эффективными, макроэкономическая политика государства и экономическое поведение хозяйствующих субъектов, особенно крупных, должны быть максимально согласованы, нацелены на совместное скорейшее преодоление кризисных явлений в социально-экономической сфере.

Наконец, в рамках неоклассической экономической теории второй половины XX столетия осуществляется дальнейшее развитие и совершенствование математического инструментария оценки экономической эффективности, в частности, в рамках теории производственных функций.

В рамках институциональной и неинституциональной экономики особое внимание уделялось проблемам влияния рыночных институтов на эффективность функционирования социально-экономических систем различного уровня, в том числе региональных. Институционалисты существенно расширили методический инструментарий оценки

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. в 9-и тт. Т. 5. М.: Политгиздат, 1987. С. 396.

² Первушин С. Указ. соч. С. 28.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. С. 54–72.

эффективности социально-экономических систем, дополнив его социологическими методами и экспертными оценками.

Кроме того, некоторые представители институционализма (например Ф. Ландберг)¹, существенное внимание уделяли экономическому развитию регионов, в частности, штатов США. Ф. Ландберг рассматривал вопрос о том, почему, несмотря на существование в различных штатах различных норм хозяйственного законодательства, может быть достигнута высокая эффективность функционирования американской экономики в целом. По его мнению, именно на региональном уровне легче организовать эффективное взаимодействие власти и бизнеса (т.е. внедрить различные формы государственно-частного партнерства), чем на уровне такой крупной социально-экономической системы, как федерация — при этом важно чтобы такого рода взаимодействие региональной власти и бизнеса носило максимально транспарентный² характер, что минимизирует риски коррупции и неэффективных региональных экономических решений.

По нашему мнению, идеи Ландберга, сформулированные в 1960–1970-е гг., для американской экономики остаются актуальными и для современной Российской Федерации. Действительно, именно на уровне регионов РФ, крайне существенно отличающихся друг от друга не только по уровню социально-экономического развития, но и по менталитету народа³, следует формировать уникальные, своеобразные модели повышения эффективности, в том числе и посредством организации результативного взаимодействия власти и бизнеса в интересах всего общества. Универсальной, единой для всех регионов России схемы повышения эффективности социально-экономического развития не существует.

Таким образом, в зарубежной экономической теории существует значительное количество концептуальных подходов к повышению эффективности функционирования социально-экономических систем. При этом особый интерес представляют те концепции повышения эффективности функционирования национальных и региональных экономик, которые были воплощены в жизнь.

Зарубежный опыт воздействия государства на повышение эффективности экономики весьма многообразен. Рассматривая практику

государственного регулирования в развитых и развивающихся странах с рыночной экономикой, необходимо отметить следующий важный момент: отсутствуют общепринятые, универсальные концепции и схемы повышения социально-экономической эффективности государств и регионов. Каждое государство разрабатывает собственные подходы в данной области и, соответственно, по-своему организует деятельность государственных органов, ответственных за повышение эффективности функционирования экономики.

У крупная схема эволюции подходов к повышению эффективности функционирования экономики в таких зарубежных государствах, как Япония, США, Великобритания и Южная Корея, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Наиболее существенные характеристики государственного стимулирования повышения эффективности экономик Японии, США, Великобритании и Южной Кореи в 1950–2000-е годы¹

Страны	1950-е	1960-е	1970-е	1980-е	1990-е – н.в.
Япония	Отраслевой протекционизм (политика «нацеливания»)		Политика стратегического «видения» пропорций национальной экономики		Стимулирование долгосрочных конкурентных преимуществ
США	Политика ускоренного развития военно-промышленного роста				Стимулирование повышения эффективности на основе НИОКР
Великобритания	Политика адаптации к новым промышленным условиям	Политика максимальной либерализации социально-экономического развития		Политика структурной перестройки системы образования, НИОКР и развития инфраструктуры, т.е. институционального обеспечения повышения эффективности	
Южная Корея	Активный отраслевой протекционизм		Политика экспортно-ориентированной отраслевой структуры		

¹ Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. М.: Прогресс, 1975.

² Те. «прозрачный».

³ Так, существенно различается отношение простых граждан к власти в европейских регионах страны и национальных республиках.

¹ Составлено на основе обобщения материала, содержащегося в Абрамов А.Н. Мировая экономика. М.: Эксмо, 2008; Кузин Д. Современный капитализм: государственное управление и промышленная политика. М.: Наука, 1989; Хруцкий В.Е. Южнокорейский парадокс. М.: Финансы и статистика, 1993.

Государства, на примере которых нами рассматривается опыт государственного воздействия на эффективность социально-экономического развития, выбраны не случайно. Если США и Великобритания имеют давний опыт рыночного развития, базирующийся преимущественно на либеральных ценностях, то Япония и, в особенности, Южная Корея относительно недавно добились значительных успехов в области промышленного производства. Хотя все рассматриваемые государства характеризуются рыночным типом хозяйства, но традиции государственного регулирования экономики в них различаются принципиальным образом. Так, для Великобритании и США с их давними традициями рыночной свободы характерно неприятие существенного прямого вмешательства государства в экономику; приоритет обычно уделяется косвенным методам регулирования. Для государств же Востока, имеющих особую экономическую ментальность, характерно тесное сотрудничество частного бизнеса, прежде всего крупных корпораций, с государственными органами. В результате подобного взаимодействия рождается особая модель государственного регулирования экономики вообще и отраслевой промышленной политики в частности.

Наиболее целостно и последовательно государственная политика повышения эффективности функционирования экономики реализовывалась и реализуется в настоящее время в Японии. При всем многообразии форм, методов и механизмов японской экономической политики во второй половине XX столетия можно выделить определенные ее общие принципы. Д. Кузин по этому поводу пишет: «Если попытаться определить некоторую сквозную линию японской стратегии... в 50–80-е годы, то такой линией является ранжирование отраслей по характеру стоящих перед ними задач, определенных национальными целями, потенциалу фирм, входящих в эти отрасли, и создания для последних дифференцированных режимов регулирования»¹.

По мнению Ч. Макмиллана, отличительной чертой японской модели государственного регулирования экономики на протяжении послевоенного развития является неуклонное следование принципам индикативного планирования. Он, в частности, пишет: «Япония разрабатывает долгосрочные цели индустриальной структуры для всей экономики в целом. Эти структурные цели определяются в общей сети рыночных сил, действующих в мировой экономике»².

¹ Кузин Д. Указ. соч. С. 45.

² Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1998. С. 110.

Соответственно, эффективность функционирования экономики Японии оценивается как степень соответствия фактических показателей плановым индикаторам. Наибольшие негативные отклонения фактических пропорций социально-экономического развития от запланированных индикаторов рассматриваются в качестве приоритетных резервов повышения социально-экономической эффективности — именно на их мобилизации концентрируются усилия государства и общества.

Другим примером быстрого и устойчивого повышения экономической эффективности является Южная Корея, которая во второй половине XX столетия достигла значительных успехов в области конкурентоспособности национальной промышленности. Даже М. Портер, являющийся принципиальным противником активного государственного регулирования экономики, довольно высоко оценивает корейский опыт: «Корейское правительство играло и играет относительно важную роль в экономике. Правительства в Корее пользовались большой властью и преемственностью; на протяжении десятилетий им благоприятствовало то обстоятельство, что в стране существовал общенациональный консенсус относительно важности экономического роста. Это обеспечивало способность к осуществлению длительных программ в таких областях, где перемены происходят медленно, как, например, в области образования... Чрезвычайно важное значение имела серия акций, заложивших основу для совершенствования. Значительные капиталовложения в образование и инфраструктуру, усилия по содействию экспорту (с применением таких средств, как экспортное страхование, налоговые кредиты, помощь в финансировании) и возведение конкурентного успеха на международном рынке на уровень национального приоритета явились важными стимулами для корейской промышленности»¹.

Основной особенностью государственного регулирования экономики в европейских государствах, прежде всего во Франции и Германии, является индикативность. Предпочтение отдается косвенным, рыночным методам воздействия на уровень эффективности социально-экономического развития, таким как традиционные инструменты финансовой и денежно-кредитной политики. Прямые методы государственного воздействия крайне ограничены и используются лишь в таких стратегически важных областях, как военная промышленность, исследование космоса и т.д.

¹ Портер М. Указ. соч. С. 514.

С точки зрения социально-экономической эффективности интерес представляет шведская модель государственного регулирования. М. Портер отмечает, что в Швеции «государство активно участвует в регулировании промышленности, ориентируясь на ряд социальных ценностей. Многие меры такого регулирования послужили созданию современных стандартов и определению предполагаемых потребностей шведского покупателя в таких областях, как безопасность и охрана окружающей среды»¹.

В Соединенных Штатах Америки существенное внимание уделяется именно региональному аспекту оценки и повышения социально-экономической эффективности. Различные штаты разрабатывают и реализуют порой кардинально различные модели регулирования экономики. Кроме того, широко реализуются программы социально-экономического развития, реализуемые на паритетных началах, как из федерального бюджета, так и из бюджета штатов.

Проблемами сущности, содержания и особенностей эффективности экономики вообще и региональной экономики в частности занимались и занимаются многие отечественные ученые.

Следует отметить, что в советский период теория социально-экономической эффективности, как и политическая экономия социализма в целом, была единой для всех и не подлежащей критикой. Методически она основывалась на утрированных экономических положениях марксизма-ленинизма. Предполагалось, что хозяйствующие субъекты не обладали практически никакой экономической свободой, а их экономическое поведение должно полностью соответствовать плановым заданиям, поступающим «сверху», из отраслевых министерств и ведомств.

Эффективность развития государства в целом и отдельных регионов оценивалась на основе соответствия фактических параметров их развития централизованному директивному плану. Указанный план народнохозяйственного развития зачастую разрабатывался без существенного учета региональной специфики.

Любые попытки повысить степень свободы развития экономики в СССР, изменив тем самым цели и критерии эффективности, (НЭП первой половины 1920-х гг., реформа А. Косыгина конца 1960-х гг.) носили кратковременный характер и, в конечном итоге, приводили еще к большему ужесточению директивно-плановых институтов. Лю-

бая критика существовавшей модели планирования социально-экономической эффективности в официальной советской политической экономии не допускалась. Первые критические публикации в данной области появились лишь во второй половине 1980-х гг.

В настоящее время диапазон подходов к оптимальной модели повышения эффективности социально-экономического развития в российской экономической науке достаточно обширен. С определенной долей условности можно выделить два экономико-теоретических направления: либеральное (Е.Т. Гайдар, А.Н. Илларионов, Е.Г. Ясин и др.¹) и школу «экономики переходного периода» (Г.Б. Клейнер, Л.П. Кураков, Д.С. Львов и др.²).

Либеральное направление отечественной экономической мысли в целом продолжает идеи современной неоклассической школы и пытается перенести их на российскую почву. В рамках данного направления декларируется максимальная свобода экономического поведения хозяйствующих субъектов, которая, по мнению теоретиков данного направления, является важнейшим фактором долгосрочного и устойчивого экономического роста. Определенная несостоятельность теоретических положений представителей данного направления была подтверждена на практике в результате явной неудачи либеральных рыночных реформ первой половины 1990-х гг.

По нашему мнению, совершенно очевидно, что либеральная, неоклассическая модель экономического поведения хозяйствующих субъектов в чистом виде не применима для Российской Федерации, экономика которой характеризуется совершенно иными, чем, например, в США или государствах Западной Европы, институциональными и национально-ментальными условиями развития.

Школа «экономики переходного периода» достаточно многообразна. Тем не менее, можно выделить некоторое общее ядро всех отечественных экономистов, исследующих специфические проблемы формирования рыночных отношений в России и ее регионах — при

¹ Напр., Гайдар Е.Т. Гибель империи. М.: ИЭПП, 2006. 386 с.

² Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Поршнева. М.: Экономика, 2002; Бодров О.Г., Мальгин В.А., Тимирязов В.Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия. Казань: Таглитат, ИЭУП, 2000. 208 с.; Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5–19; Мальгин В.А. Государство в трансформирующейся экономике // Ученые записки Казанского Государственного финансово-экономического института. Вып. 17. 2004. С. 96–100.

¹ Портер М. Указ. соч. С. 386.

анализе и поиске оптимальной модели повышения социально-экономической эффективности они руководствуются преимущественно методологическим инструментарием институциональной и неинституциональной экономических теорий.

Основные направления исследования экономической эффективности национальной и региональной экономик в рамках указанного направления современной российской экономической теории таковы:

1. Оценка специфики влияния национальных особенностей на экономическую эффективность.

2. Проблема оптимизации формирования экономических норм и институтов для наиболее эффективного развития экономики и социальной сферы.

3. Оптимизация государственного регулирования экономики в соответствии с, в первую очередь, критериями социальной справедливости.

В экономической науке Республики Татарстан существует значительное количество научных школ, основные представители которых (Е.П. Ардашева, Н.Г. Багаутдинова, В.Ю. Зудин, С.Л. Орлов, М.Р. Сафиуллин, Г.В. Семенов, М.П. Посталюк, Ф.Г. Хамидуллин, А.Ш. Хасанова, Б.Д. Шмелев и др.)¹ занимаются оценкой факторов повышения эффективности региональной экономики, а также обоснованием наиболее действенных инструментов государственного регулирования в данной сфере.

При всем многообразии точек зрения ученых на развитие региональной экономики Республики Татарстан и методы повышения социально-экономической эффективности ее функционирования и развития можно выделить некоторые общие направления исследований и «точки соприкосновения» позиций по исследуемой нами проблеме:

- формирование уникальной модели повышения социально-экономической эффективности Республики Татарстан с учетом ее региональной специфики;

¹ См. напр.: Ардашева Е.П. Частно-государственное соуправление развитием регионального нефтегазохимического комплекса в системе отраслевой политики // Автореф. дис. ... д.э.н. Казань, 2008; Сафиуллин М.Р., Демьянова О.В., Давлетшина Л.М. Системная функциональная модель экономики Республики Татарстан. Казань: Изд-во КГУ, 2007; Семенов Г.В. О проблеме идентификации российской модели менеджмента // Особенности российского менеджмента: Сборник материалов всеросс. научн.-практ. конф. Казань, 2007. С. 6–11; Посталюк М.П. Экономические инновации в хозяйственной системе и их обеспечение // Вестник Тисби. 2001. № 4.

- приоритетное внимание факторам науки, инноваций и образования в долгосрочном повышении социально-экономической эффективности;
- разработка дееспособных схем государственно-частного партнерства, нацеленных на повышение как экономической эффективности хозяйствующих субъектов, так и социальной эффективности региона в целом;
- формирование гармоничной системы взаимоотношений Российской Федерации, Республики Татарстан и муниципальных образований, способной обеспечить положительный синергетический эффект взаимодействия и, следовательно, дополнительный рост эффективности для всех ее участников;
- повышение эффективности региональной экономики на основе кластерного подхода.

Подводя итог рассмотрению эволюции теории и зарубежного опыта оценки и повышения эффективности функционирования социально-экономических систем, необходимо сделать следующие выводы:

1. В настоящее время широко применяется сочетание различных точных количественных методов оценки эффективности экономических систем, стратегического анализа, социологических исследований и экспертных оценок.

2. Все большее внимание уделяется не прямому государственному воздействию на эффективность национальных и региональных экономик, а реализации взаимовыгодных схем государственно-частного партнерства.

3. Большинство современных исследователей сходятся в том, что в долгосрочном периоде устойчивое повышение социально-экономической эффективности невозможно без наличия системы развитых институтов.

4. С середины 20-го столетия как в теории, так и на практике все более пристальное внимание начинает уделяться именно региональному аспекту оценки, планирования и повышения социально-экономической эффективности.

Литература

1. Абрамов А.Н. Мировая экономика. М.: Эксмо, 2008.
2. Бодров О.Г., Мальгин В.А., Тимирясов В.Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия. Казань: Таглитат, ИЭУП, 2000. 208 с.

3. Гайдар Е.Т. Гибель империи. М.: ИЭПП, 2006. 386 с.
4. Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5–19.
5. Кузин Д. Современный капитализм: государственное управление и промышленная политика. М.: Наука, 1989.
6. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1998. С. 110.
7. Мальгин В.А. Государство в трансформирующейся экономике // Ученые записки Казанского Государственного финансово-экономического института. Вып. 17. 2004. С. 96–100.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. в 9-и тт. Т. 5. М.: Политиздат, 1987. С. 396.
9. Первушин С. Указ. соч. С. 28.
10. Портер М. Международная конкуренция. М.: Прогресс, 2006. С. 514.
11. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Под ред. Д.С. Львова, А.Г. Поршнева М.: Экономика, 2002.
12. Хруцкий В.Е. Южнокорейский парадокс. М.: Финансы и статистика, 1993.

Е. Ю. Дорохина,
доцент ГОУ ВПО «Российская экономическая академия
им. Г.В. Плеханова», кандидат экономических наук

Проблемы управления рисками строительных предприятий

Ключевые слова: управление рисками, детерминистское оценивание, классификация рисков строительного предприятия, рискоспособность.

В последние годы управлению рисками посвящаются многочисленные публикации. Понятия «риск» и «управление рисками» проникают во многие сферы жизни. В 1986 году социолог Бек определил современное общество как «рискующее общество», выразив тот факт, что человечество окружает сотканная им самим сеть рисков, причиной которых является ускоренная динамика экономических и технических возможностей. Возникают риски новых технологий, политические и религиозные конфликты, природные катаклизмы, а также риски, порождаемые сменой общественных ценностей, норм и моральных устоев.

Управление рисками отвечает не только общественным интересам, его значение четко осознают и предприниматели, но в различных отраслях экономики ему уделяется разное внимание.

Из-за специфических опасностей, грозящих отраслям и предприятиям в ходе реализации поставленных целей, не существует и не может существовать единого управления рисками. Проводя соответствующие мероприятия, предприниматели ориентируются прежде всего на особенности своей отрасли.

В банковской сфере управление рисками началось очень рано и ведется с особенной тщательностью. С начала 90-х годов в нем применяются статистические методы, основывающиеся на большом количестве информации. С их помощью проводится, например, оценивание потенциала потерь, связанных с открытыми финансовыми позициями.

ми. Рыночная стоимость финансовых позиций определяется ежедневно. Волатильность и, следовательно, риски изменений обменного курса, цен на сырье и т.п. являются измеримыми величинами. Не составляет особого труда и спрогнозировать стоимость открытых финансовых позиций. Банки оценивают потенциал своих потерь, как правило, в краткосрочном периоде (1–10 дней).

Организационно различается управление рыночными и кредитными рисками.

Рыночным называется риск финансовых позиций (акций, опционов и т.п.) при неблагоприятной динамике цен.

Управление рыночными рисками охватывает идентификацию, измерение, определение пределов рисков, формирование реагирования, доклады о возмещении рисков. Рыночные риски измеряются в трех направлениях: с точки зрения ожидаемых, статистических и стрессовых потерь.

Ожидаемые потери представляют собой затраты, которые предсказуемы уже в период транзакции. Статистические потери оцениваются с помощью метода Value-at-Risk (цена риска), в основе которого лежит использование исторических данных о факторах, влияющих на рыночные риски. Стрессовые потери оцениваются для экстремальных рыночных ситуаций. Их рассмотрение необходимо для определения минимального уровня жизнеспособности банка.

Кредитный риск характеризует риск потерь из-за несостоятельности получателя кредита.

Управление кредитными рисками состоит из тех же процессов, что и управление рыночными рисками, но в отличие от рыночных рисков кредитные риски являются средне- и долгосрочными.

Идентификация кредитных рисков состоит из детального анализа потенциальных клиентов и анализа общих кредитных рисков. Кредитные риски также оцениваются в трех направлениях: ожидаемых, статистических и стрессовых потерь. Доклады о кредитных рисках составляются в банках либо каждые две недели, либо каждый месяц, либо каждый квартал.

Разработанные специально для банковской сферы методы управления рисками не могут быть механически перенесены на предприятия других отраслей. В отличие от банков главным источником рисков этих предприятий является оперативная деятельность. Прогнозный период, необходимый промышленным и строительным предприятиям, существенно больше, чем максимальный десятидневный период для финансовых позиций банков. Статистические мето-

ды, используемые банками для оценки рыночных и кредитных рисков, базируются на объемных фактических данных, которые отсутствуют у других предприятий (исключение составляют страховые учреждения). Мероприятия по реагированию на риски в строительстве требуют времени для их внедрения и для получения соответствующего результата.

Деятельность страховых учреждений состоит в принятии на себя за определенную плату конкретных рисков на определенный период. При реализации рискованной ситуации страховое учреждение выплачивает клиенту определенную сумму.

Страховые учреждения берут на себя различные риски, которые должны правильно оцениваться для определения страховой премии. Ошибки, возникающие при калькуляции страховой премии, представляют собой производственные риски. При калькуляции премии выявляются факторы риска, которые предопределяют наступление страхового случая. Строится зависимость ущерба от этих факторов. Далее, исходя из распределения ущерба, рассчитывается страховая премия.

Риск неудачной селекции состоит в том, что страховой продукт, который определяется общей ожидаемой стоимостью ущерба, систематически уходит клиентам, чей индивидуальный ожидаемый ущерб оказывается выше.

Премия за принятия риска в большинстве случаев выплачивается авансом. Эти средства должны размещаться страховыми учреждениями таким образом, чтобы выполнение страховых обязательств было возможно в любой момент действия договоров. В связи с этим возникают риски размещения взносов.

В целом, риски страховых учреждений существенно отличаются от уже описанных рисков банковской сферы. Безусловно, специфические риски размещения капитала имеют большое значение для страховых учреждений, так как они влияют на доходность, конкурентоспособность и производственные мощности учреждения. Но и здесь существует отличие от банковской сферы. Страховые обязательства зачастую имеют долгосрочную природу, поэтому устранение рыночных рисков и учет непрерывных краткосрочных колебаний стоимости финансовых позиций теряют свое доминирующее значение.

Теория коллективных рисков, используемая в страховых учреждениях, предполагает наличие большого количества клиентов. Это исключает ее применение в управлении рисками строительных предприятий, поскольку каждое из них реализует относительно маленькое число проектов.

Управление рисками специфических вложений в принципе можно было бы перенести на строительные предприятия. Однако оно базируется на обширных фактических данных, которые затем экстраполируются в будущее. В строительных предприятиях из-за уникального характера проектов соответствующий банк данных отсутствует, поэтому провести экстраполяцию не удастся.

Рассмотрим теперь промышленное производство с массовым ассортиментом, например, производство электроприборов.

В отличие от банковской и страховой сферы здесь нет рыночных и кредитных рисков, а также рисков размещения капитала, но есть оперативная деятельность, т.е. все процессы, протекающие на предприятии, являются источниками рисков. Важнейшие отдельные процессы — это исследование и развитие, производство, обслуживание, логистика и маркетинг.

Исходной точкой управления рисками является их идентификация. В качестве методов идентификации используются Failure Mode and Effect Analysis (анализ причин и следствий отказов) и Fault Tree Analysis (анализ дерева отказов).

Анализ причин и следствий отказов в управлении рисками (FMEA) служит для обнаружения слабых мест в функциональных сферах предприятия. Для каждой сферы осуществляется структурирование рисков и рассматривается возможность покрытия рисков затрат.

Анализ дерева отказов (FTA) проводится с целью разложения высоко агрегированных рисков на первичные и вторичные. Этот метод используется для исследования рисков, связанных с совершенствованием выпускаемых продуктов. В отличие от FMEA метод FTA может учитывать зависимости между рисками.

Результатом идентификации рисков являются реестры рисков, специфические для каждого промышленного предприятия и для каждого рода деятельности.

Оценивание рисков промышленных предприятий проводится двумя способами. По возможности осуществляется их количественная оценка (например, в случае валютных рисков). Если риски имеют качественную природу, то реализуется их грубая оценка, в частности, с помощью карты рисков. Целью построения карты является сортировка рисков в зависимости от величины причиняемого ими ущерба.

Для промышленных предприятий важно не только развитие и внедрение новых методов управления рисками, но и встраивание их в существующую систему управления. Система отчетности о рисках, например, должна быть встроена в имеющийся процесс контроллинга.

Решения по управлению рисками в массовом промышленном производстве больше соответствуют потребностям строительных предприятий, чем решения в банковской и страховой сферах. И в промышленности и в строительстве упор делается не на рыночные и кредитные риски и не на риски вложений капитала, а на оперативные риски процесса производства. Для идентификации рисков строительных предприятий вполне применимы FMEA и FTA. Однако следует отметить, что управление рисками промышленных предприятий является недостаточно продвинутом по сравнению с управлением в банках и страховых учреждениях. Отсутствуют, например, методика оценивания рисков уникальных проектов и методика оценивания рискоспособности (т.е. способности принимать на себя и выдерживать риски без потери финансовой устойчивости) предприятия в целом.

Основная деятельность строительных предприятий состоит, как правило, в реализации уникальных проектов, основывающихся на принципах Engineer-to-Order и Make-to-Order, т.е. реализация проекта начинается только с того момента, когда инвестор оплатил заказ.

Предприятия стройиндустрии должны учитывать следующие факторы риска:

- уникальный характер строительных проектов (единичное производство);
- интенсивность (большие объемы) капитальных вложений;
- непрерывный цейтнот от заказа проекта до его сдачи;
- управление многими разнородными сферами (участниками, фазами, строениями и т.п.);
- интеграцию различных технических средств (комплексность);
- новые формы условий и договоров;
- гарантии жизненного цикла;
- длительный период реализации проекта.

Для проектно-ориентированных строительных предприятий существуют дополнительные факторы риска:

- полное производство в месте использования (при строительстве некоторых сооружений предприятие сначала получает крупногабаритные моторы, турбины, а потом они встраиваются по месту);
- конъюнктурный и структурный кризисы.

Систематическое управление рисками в строительстве до сих пор проводится только на проектном уровне и имеет качественную природу. Оперативный процесс управления, как и в других отраслях, реа-

лизуется в виде кругооборота и подразделяется на процессы идентификации, оценки, реагирования и отчетности.

Количественные оценки рисков затрат на строительных предприятиях в настоящее время применяются в исключительных случаях. Если количественное оценивание и проводится, то имеет детерминистский характер, т.е. не учитывает распределение рискового ущерба.

Из-за отсутствия количественной вероятностной оценки рисков невозможно их агрегирование для определения общего ущерба предприятия. Невозможны также сравнение рискового потенциала с имеющейся рискоспособностью предприятия и управление этими показателями.

Организация управления рисками на строительных предприятиях находится на том же уровне, что и на предприятиях других отраслей. В целом, процесс управления рисками децентрализован и реализуется в различных производственных единицах. Отделы по управлению рисками или по управлению качеством и т.п. совместно с руководством предприятия ведут координацию управления, развивают и внедряют новые методы.

Большая часть авторов в профессиональной литературе по строительству определяют риски как негативное отклонение от цели. Например, под риском понимается «опасность не достигнуть цели по затратам, срокам и качеству, вытекающая из специфики проекта» [1, с. 55].

Меньшая часть авторов говорит о двойственной природе рисков, обеспечивающей «наряду с опасностью потерь возможность выигрывать» [3, с. 11].

Классификация рисков предприятия требует выделения общих рисков, касающихся предприятия в целом, и специфических рисков строительных проектов.

Относительно временного горизонта и потенциального воздействия на предприятие выделяют стратегические и оперативные риски.

Стратегические риски влияют на деятельность предприятия в средне- и долгосрочной перспективе. Из-за большого временного горизонта они структурированы нечетко, но заслуживают особого внимания, потому что представляют серьезную опасность. Стратегические риски возникают из-за выбора рыночного и клиентского сегмента, предложения услуг, стратегий конкурентов, распределения ресурсов и т.д. В целом, перечисленные факторы формируют среду, в которой функционирует предприятие и которая во многом определяет его шансы на получение прибыли.

Оперативные риски сопровождают деятельность предприятия в кратко- и среднесрочном периодах. В массовом и серийном промышленном производстве, а также в отраслях с уникальным производством, но с относительно коротким периодом изготовления, оперативные риски ограничены по времени и размерам ущерба. Управлять ими можно в рамках управления производственным процессом. В строительстве же из-за относительной длительности протекания процесса, его уникальности и комплексного характера оперативные риски могут породить значительный ущерб. Особую тревогу вызывает возможность одновременного возникновения нескольких оперативных рисковых ситуаций, так как связанные с ними затраты складываются.

Классификация рисков строительного предприятия представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация рисков строительных предприятий

1	2	3	4
Стратегические риски	Общие стратегические риски предприятия	Рыночные риски	Риски <ul style="list-style-type: none"> экономического развития; развития отрасли; ценовые; транспаренции (прозрачности отчетности).
		Риски конкуренции	Риски <ul style="list-style-type: none"> собственной конкурентоспособности; удовлетворенности клиентов; маркетинга.
		Риски работ	Риски <ul style="list-style-type: none"> предложения услуг; охвата; глубины.
		Риски руководства и организации	Риски <ul style="list-style-type: none"> неудачных решений; плохого стиля руководства; неблагоприятного разделения труда; долгого принятия решений.
		Социальные и экологические риски	Риски <ul style="list-style-type: none"> этические и моральные; источников опасности для экологии.

Продолжение таблицы

Оперативные риски	Общие оперативные риски предприятия	Финансовые риски	Риски <ul style="list-style-type: none"> финансовой структуры; структуры затрат; низкой рентабельности; маленького денежного потока; изменения кредитных ставок; риски финансовых рынков.
		Риски персонала	Риски <ul style="list-style-type: none"> квалификации работников; наличия персонала; лояльности; неблагоприятных условий труда; отсутствия соответствующего вознаграждения;
		Прочие риски процесса обслуживания	Риски <ul style="list-style-type: none"> бюджета; инвестиционные; маркетинга; обработки информации и документирования; правовые; знаний и инновационных возможностей.
Проектные риски	Риски процесса производства	Риски <ul style="list-style-type: none"> правовые; нарушения сроков; финансовые; технические; управленческие; окружающей среды. 	

Каждый из выделенных видов рисков оказывает свое негативное влияние на достижение цели предприятия (см. табл. 2).

Таблица 2

Негативное влияние рисков на достижение целей предприятия

Вид риска	Последствия возникновения рисков ситуации
Рыночный риск	<ol style="list-style-type: none"> Низкий уровень цен. Недогрузка оборудования. Сокращение выручки. Проблемы с ликвидностью.
Риск конкуренции	<ol style="list-style-type: none"> Низкая доля рынка. Плохие связи с клиентами. Неудовлетворенность клиентов.

Продолжение таблицы

	<ol style="list-style-type: none"> Высокие затраты на покупку сырья, оборудования и т.д. Недогрузка оборудования. Сокращение выручки. Проблемы с ликвидностью
Риски работ	<ol style="list-style-type: none"> Недогрузка мощностей. Недостаточные темпы роста. Большая доля чужих услуг. Высокие гарантийные затраты.
Риски Руководства и организации	<ol style="list-style-type: none"> Длительное решение проблем. Плохой климат в коллективе. Высокая текучесть кадров. Плохое качество работ.
Социальные и экологические риски	<ol style="list-style-type: none"> Плохая мотивация сотрудников. Потеря имиджа. Экологический ущерб. Затраты на восстановление окружающей среды.
Финансовые риски	<ol style="list-style-type: none"> Высокие процентные ставки. Проблемы с ликвидностью из-за высоких постоянных затрат. Низкая рентабельность.
Риски персонала	<ol style="list-style-type: none"> Неправильная структура персонала. Низкая мотивация работников. Высокая текучесть кадров. Плохое качество продукции.
Прочие риски процесса обслуживания	<ol style="list-style-type: none"> Недогрузка мощностей. Низкое качество работ. Потеря конкурентоспособности.
Риски процесса производства	<ol style="list-style-type: none"> Низкая прибыль от проекта. Проблемы с ликвидностью. Низкое качество работ.

В целом, мы показали, что строительство является одной из наиболее рискованных отраслей народного хозяйства. Для управления рисками строительного предприятия требуется разработка целостной количественной модели, учитывающей распределение рисков затрат и позволяющей сравнивать рискованный потенциал с имеющейся рискоспособностью.

Литература

- Cadez I. Risikowertanalyse als Entscheidungshilfe zur Wahl des optimalen Bauvertrages. Dusseldorf: VDI-Verlag, 1998.
- Flanagan R., Norman G. Risk management and construction. Oxford; Blackwell Science, 2000.
- Schubert E. Erfassbarkeit des Risikos der Bauunternehmung bei Angebot und Abwicklung einer Baumaßnahme. Dusseldorf: Werner-Verlag, 2001.

С. Л. Ермаков,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
чл.-корр. РАЕН, кандидат экономических наук, доцент

Банковская политика и финансовый менеджмент как элементы антикризисного управления

Ключевые слова: банковская политика, финансовый менеджмент, системы внутреннего контроля, кредитная политика, депозитная политика, процентная политика, инвестиционная политика, политика рисков, политика санации.

Высокие темпы инноваций на международных финансовых рынках и интернационализация финансовых потоков изменили современный облик банковского дела практически до неузнаваемости. Технологический прогресс и дерегулирование привели к появлению новых возможностей для банков и одновременно способствовали усилению конкуренции в банковском секторе. В результате, процесс нарастания банковских рисков (их разновидностей) стал носить перманентный характер. При этом, корреляция между различными типами риска, как в рамках отдельного банка, так и в масштабах банковской системы, увеличилась и стала более сложной. К тому же, как оказалось, риски с легкостью могут переноситься из одной страны в другую, а банковские кризисы стали интернациональными.

Бесспорным свидетельством того является ипотечный кризис США, который, начавшись в 2006 году, продолжает оказывать все нарастающее влияние на банковские системы других стран мира. Фактически, он «перевернул» так долго складывающийся в умах нескольких поколений ученых и экономистов образ США как оплота экономической стабильности. Именно действия Федеральной резервной системы США (ФРС) и Национальной Комиссии по ценным бумагам, которые без стеснений «закрывали глаза» на сокрытие американскими национальными банками реальных кредитных рисков путем секьюритизации ипотечных кредитов и привели, в конечном итоге, к «возгоранию

пламени из искры»: локальный ипотечный кризис перерос в мировой, причем принципиально нового для экономики генеза.

Искусственное стимулирование американской экономики – в том числе за счет «раздачи денег» в виде ипотечных кредитов малообеспеченным заемщикам обернулось массовым невозвратом долгов. А затем ФРС обратилась к инвесторам с крайне нестандартным предложением – списать долги банкам-банкротам, а Минфин стал говорить о введении «жестких национальных лицензионных стандартов» для ипотечных брокеров. То есть фактически речь идет об экономическом крахе и «торжестве коллективной безответственности», включая американские рейтинговые агентства. Расплачиваться же теперь будут все, включая Россию. Системные убытки и банкротства финансовых институтов огромны и в США, и по всему миру. Многие банки не только перестали кредитовать клиентов, но и прекратили кредитование друг друга, закрыв «лимиты доверия».

В «зоне турбулентности» надолго застряли многие транснациональные кредитно-финансовые институты. Кроме того, любые колебания дают так называемый «волновой эффект». Это верно и для российской финансовой системы, включая ее банковский сектор. Мировой кредитно-финансовый кризис обернулся для России концом эпохи «дешевых денег».

Ряд российских банков с середины 2007 г. испытывают серьезные проблемы с ликвидностью. Ведь не секрет, что долгосрочные кредиты внутри страны часто выдавались за счет взятых за рубежом краткосрочных кредитов. Причем банки рассчитывали обслуживать свои долги путем их рефинансирования. Однако ипотечный кризис в США нарушил эти планы.

Растущие риски значительно усложнили деятельность финансовых регуляторов, поставили перед ними новые задачи, требующие международной кооперации в сфере надзора. Внимание надзорных органов постепенно стало смещаться с проверок формального выполнения банками регулирующих требований на определение жизнеспособности механизмов и способов управления рисками.

Переход к риск-ориентированному надзору, ужесточение требований к раскрытию информации деятельности кредитных организаций, повышенное внимание к качеству систем управления банками, в особенности организации функции риск-менеджмента, являются в настоящее время ключевыми для всего мирового банковского сообщества, включая Россию.

Исторически на банки возлагается основная ответственность за управление рисками, за эффективную организацию внутреннего контроля и корпоративного управления. В этой связи особенно важным для банков становится ясное понимание требований и рекомендаций банковского надзора, а также выстраивание своих систем управления в соответствии с наилучшей банковской практикой.

Предпринимательская деятельность банков может быть успешной и адекватной лишь в том случае, если кредитное учреждение формирует и практически реализует комплекс целей и стратегию действий, свою миссию – базовую концепцию развития. Все это концентрируется в понятии банковской политики, где аккумулируются, оцениваются, балансируются идеи, действия, возможности и схемы воплощений. Наличие банковской политики позволяет коммерческому банку не слепо следовать за меняющейся экономической конъюнктурой, а формировать адекватную реакцию, позволяющую максимально использовать положительные моменты и факторы, а также нейтрализовать негативные.

Основные вопросы, на которые должны отвечать положения банковской политики:

- зачем (во имя чего) должны быть осуществлены те или иные действия,
- что – какие именно действия должны быть произведены;
- кто – какие именно подразделения должны выполнять или участвовать в выполнении конкретных операций;
- как – по каким схемам должны осуществляться конкретные операции.

Сфера банковской политики включает в себя будущие рынки, оптимальный ассортимент банковских продуктов, прибыльность, риски, организационные структуры, облик и имидж банка.

Банковская политика может содержать следующие элементы:

- название банка;
- его специализация;
- приоритеты целей;
- лозунг – рекламный облик (фразы, имеющие целью сформировать положительное, доверительное отношение к банку);
- ориентация на клиента (привлечь максимальное число или создать «элиту»);
- партнерские отношения (информировать клиентов о трудностях, ошибках, проблемах и перспективах выхода из них или секретность от клиентов);
- полномочия и ответственность организационных структур и персонала,

- внутренний контроль и аудит;
- иерархия, подчиненность и вознаграждения;
- подготовка персонала (внутренние квалификационные требования);
- информация (уровень раскрытости информации);
- политика ресурсов (следование требованиям надзора);
- принципы классификации (подчиненность нормативным требованиям надзора, разработка и применение собственных методик);
- документация (перечень документов, оформляющих как реализацию банковской политики, так и осуществление банковской деятельности);
- конфиденциальность (ограничение содержания и полноты информации).

В зависимости от широты и полноты формируемой и реализуемой банковской политики ее структура может содержать следующие составные части: кредитная политика, депозитная политика, ценовая политика, инвестиционная политика, политика рисков, политика залогов, работа с проблемными кредитами, структурирование и политика диверсификации, политика соблюдения ликвидности, политика санкций (рис. 1).

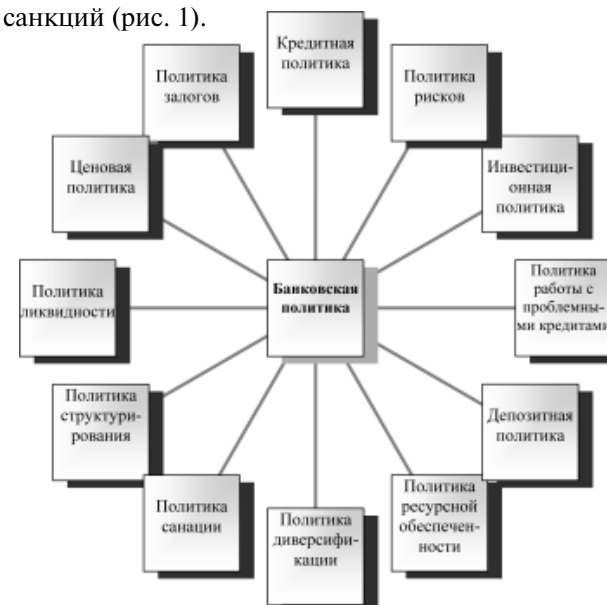


Рис. 1. Структура банковской политики

Кредитная политика – достаточно детально разработанная эксклюзивная схема проведения и развития кредитных операций. В ней должны быть задокументированы цели, условия и ограничения выдачи кредитов различным категориям заемщиков (меморандум о кредитной политике). Работа с проблемными активами предполагает различные схемы реагирования на трудности заемщика.

Кредитная политика банка определяется, во-первых, общими установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в документе о кредитной политике, и, во-вторых, практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Прежде всего, формулируется общая цель политики, например, предоставление надежных и рентабельных кредитов, увеличение балансовых оборотов банка, рост прибыли и так далее.

Банки должны определять и формулировать свою кредитную политику на основе «личных особенностей», направлений желаемого развития, установок, принятых на собрании акционеров или пайщиков банка, месте банка на финансовом рынке и так далее

Подобные решения должны быть задокументированы и известны всему персоналу банка, прежде всего – руководящим и ответственным сотрудникам, с тем, чтобы ясны были банковские ориентиры.

Депозитная политика включает направленность на определенных вкладчиков, определенные виды вкладов и депозитов, типовые формы депозитных договоров. Она должна коррелировать с кредитной политикой. Вместе с тем, депозитная политика представляет собой самостоятельный элемент и не может зависеть в полной мере от каких-либо иных звеньев банковской политики.

Процентная политика имеет одно из важнейших значений для успешной предпринимательской деятельности кредитных организаций, целью которой является извлечение прибыли. В процентную политику входит набор процентных ставок и ориентация на определенный их вид: твердые (фиксированные), меняющиеся (в зависимости от динамики каких-то внешних факторов, выбор которых также является элементом банковской политики), или плавающие (когда структура процентной ставки состоит из какого-либо внешнего показателя денежного рынка – учетной ставки ЦБ, и например, банковской надбавки). Процентная политика включает также приоритеты, льготы, дифференциацию ставок по схемам банковских продуктов, проектам, заемщикам, территориям и др. Процентная политика коррелируется с кредитной и депозитной политикой банка.

Инвестиционная политика включает набор и предпочтение инвестиционных инструментов (проектов или ценных бумаг), критерии их выбора, отраслевые предпочтения, схемы анализа проектов и критерии принятия инвестиционных решений.

Политика рисков включает перечень рисков, анализ и мониторинг которых планирует проводить банк, оценку клиентов и проектов, допустимую степень рисков и методы их нейтрализации и управления.

Структурирование и политика диверсификации содержат разработку и следование в процессе работы с клиентурой позиций банка по отношению к основным параметрам банковского продукта. Направления диверсификации кредитных, депозитных и других портфелей.

Политика санации предполагает разработку перечня нарушений договоров, их индикаторы и свод различных по радикальности мер, применительно к клиенту-нарушителю, дифференцированно от причин и степени вины.

Сферы реализации банковской политики включают формирование определенных условий для ее разработки, доведения и реализации:

- организационная сфера предполагает наличие и функционирование соответствующих организационных структур (специальные отделы, комитеты) для решения конкретных задач;
- информационная сфера выделяет приоритеты источников информации для разработки положений банковской политики;
- экономическая сфера включает определение и формирование источников финансово-ресурсного обеспечения, разработки, организации и реализации банковской политики.

Известно, что финансовый менеджмент – вид профессиональной деятельности, направленной на управление финансово-хозяйственной функционированием фирмы на основе использования современных методов. Финансовый менеджмент является одним из ключевых элементов всей системы современного управления, имеющим особое, приоритетное значение для сегодняшних условий экономики России.

Финансовый менеджмент включает в себя:

- разработку и реализацию финансовой политики;
- принятие решений по финансовым вопросам, их конкретизацию и разработку методов реализации;
- информационное обеспечение посредством составления и анализа финансовой отчетности;

- оценку инвестиционных проектов и формирование портфеля инвестиций; оценку затрат на капитал; финансовое планирование и контроль;
- организацию аппарата управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Методы финансового менеджмента позволяют оценить:

- риск и выгодность того или иного способа вложения денег;
- эффективность работы фирмы;
- скорость оборачиваемости капитала и его производительность.

Финансовый менеджмент в коммерческом банке — это управление процессами формирования и использования денежных ресурсов. Он тесно связан с организационно-технологическим менеджментом — управлением банковскими подразделениями, их взаимоотношениями в различных процессах банковской деятельности, в том числе управлением персоналом банка. Наряду с проблемами финансового, организационно-технологического характера в коммерческом банке большое значение имеют проблемы информационного и логико-аналитического обеспечения финансового менеджмента коммерческого банка, оптимизации деятельности коммерческого банка как хозяйствующего субъекта и оптимизации технологических процессов и организационных структур. Последние относятся к проблемам системного анализа (исследования операций, информатики).

Цели и задачи финансового менеджмента в коммерческом банке — определение рациональных требований и методических основ построения оптимальных организационных структур и режимов деятельности функционально-технологических систем, обеспечивающих планирование и реализацию финансовых операций банка и поддерживающих его устойчивость при заданных параметрах, планирование финансовой деятельности банка и управление процессами привлечения и размещения денежных средств (табл. 1).

В цели и задачи финансового менеджмента в коммерческом банке не включены следующие блоки банковской деятельности:

- бухгалтерский учет и отчетность,
- валютное регулирование,
- банковское право,
- директивная отчетность и управление экономическими нормативами, включая обязательное резервирование и создание резервов под обесценение операций с ценными бумагами и выдаваемых кредитов.

Таблица 1

Основные задачи финансового менеджмента в банке

Составляющие финансового менеджмента	Основные цели и задачи
Банковский маркетинг	Установление существующих и потенциальных рынков банковских услуг
	Выбор конкретных рынков и выявление потребностей банковской клиентуры
	Установление долго- и краткосрочных целей для развития существующих и создания новых видов банковских услуг Внедрение новых видов услуг в практику и контроль банка за реализацией программ внедрения.
Создание банковских продуктов	Разработка методов изменения состояния, свойств, формы денежных средств в процессе деятельности банка для удовлетворения потребностей существующих и потенциальных клиентов банка
	Внедрение новых банковских технологий обслуживания клиентов
Формирование клиентской базы банка, обслуживание клиентов, продажа услуг	Укрепление позиций на освоенных сегментах рынка банковских услуг (кредитных, операционных, инвестиционных, трастовых) для привлеченных групп клиентов (хозяйствующие субъекты, государственные учреждения, физические лица)
	Завоевывание новых рынков банковских услуг
	Повышение конкурентоспособности, расширение ресурсной базы банка, создание дополнительных доходоприносящих денежных потоков
	Получение прибыли

Это объясняется тем, что всё вышеперечисленное является директивными нормами, которые вводятся на уровне государства (Банка России, Минфина России и т.п.), и не подлежат управлению с использованием внутренних и внешних резервов банка, которые ему предоставляют внешние условия банковской деятельности.

Разработка и неукоснительное соблюдение банком четких ориентиров, установленных в банковской политике и не противоречащих макроэкономическим реалиям, включая денежно-кредитную политику страны, позволяет банку достаточно прочно удержаться на плаву и оперативно отреагировать на колебания текущей экономической ситуации.

Таким образом, лишь наличие четких, отработанных и опробованных кредитной организацией схем формирования и функционирования банковской политики, а также постоянное осуществлений внутрибанковских функций финансового менеджмента позволит оперативно и эффективно осуществлять адекватные меры антикризисного управления кредитной организацией.

Е. А. Зеленова,
кандидат экономических наук

Тенденции развития благотворительности на современном этапе

Ключевые слова: государственная социальная политика, социально-ориентированная экономика, благотворительность, социальная ответственность бизнеса, НКО, социальные коммуникации, эндаумент, филантропия.

В конце 2008 года, когда мировой экономический кризис начал оказывать серьезное влияние на экономику России, государство стало активизировать использование всех имеющихся инструментов экономической и социальной политики в целях недопущения подрыва долгосрочных перспектив развития страны. В этой связи серьезной корректировке подвержена и сфера благотворительности, которая в последние годы непрерывного экономического роста и повышения благосостояния играла важную роль в социальной политике.

Принятый в 1995 году закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», сегодня уже не может выступать системообразующим в регулировании благотворительной деятельности, поэтому возникает целый спектр правовых нестыковок и разночтений, что препятствует развитию благотворительности в России.

Благотворительность сегодня — это не просто социальное явление. С позиции развития цивилизованного бизнеса, гражданского общества и российской экономики благотворительность становится компонентом социально-экономической системы, где особое место занимают преобразования, ведущие к созданию, принятию и налаживанию новой рыночной экономической схемы, включающей в себя лучшие механизмы, институты и системы отношений между ключевыми субъектами социальной политики.

Бесспорно, мировой финансовый кризис внесет свои коррективы, и ближайшее десятилетие станет этапом формирования не только новых мировых экономических, политических, но и общественных

парадигм. Главное — не ставить себе барьеров и обязательно извлечь все ошибки из прошлого, чтобы не допустить их в будущем и настоящем. Рост благосостояния россиян — это залог роста и развития рынка благотворительности в цепи «государство — бизнес — некоммерческий сектор — средства массовой информации».

Какие вызовы стоят сегодня перед благотворительным сектором России, и каковы возможные сценарии его развития? Сможет ли он в новых условиях стать эффективным связующим звеном, интегрирующим интересы и потребности различных групп граждан и институтов? На эти и многие другие вопросы можно ответить, опираясь на стратегическое планирование благотворительного поведения бизнеса и некоммерческого сектора, разрабатывая детальные бизнес-планы, которые, в первую очередь, будут направлены на кардинальное решение социальных и общественных проблем, а не на борьбу с ее внешними проявлениями.

Сейчас многие эксперты прогнозируют, что и в 2011 году бюджет может оказаться дефицитным и продолжать наращивать траты на социальную сферу в прежних объемах не удастся. Более того, рассматривая вопросы развития экономики России, инвестиций и тенденций выхода из мирового кризиса, можно утверждать, что многое зависит от государства, от повышения эффективности управления социальным развитием, от ответственности за принимаемые социально значимые решения. Если принятые Правительством меры не подействуют и не будет решена главная задача экономического развития — дефицит доверия наших граждан, то даже накачка экономики ликвидностью не поможет стабилизировать ситуацию в ближайшее время.

Конечно, социальный ресурс бизнеса и его благотворительный ресурс как ресурсы финансовые могут и должны вносить определенный вклад в развитие отраслей социальной сферы, состояние которой свидетельствует о том, в каком государстве живут люди, насколько устойчиво само государство и имеет ли оно будущее. Кроме того, финансовые ресурсы выявляют необходимость изменения системных подходов к социальной форме развития будущего России, необходимость более динамичного развития гражданского общества, что подразумевает пристальное внимание со стороны государства, бизнеса, общества. При полной поддержке средств массовой информации (СМИ).

Другими словами, речь идет о создании такой системы взаимодействия государства, бизнеса, общества, СМИ, которая вписывалась бы в рамки государственной социальной деятельности и его институтов (но не подменяла бы полностью социальные функции государ-

ства). Так как, ни одно государство в мире со своей эффективной социальной политикой не сможет без поддержки частной и корпоративной благотворительности, принципов социальной ответственности бизнеса и добровольческого движения, в целом развивающегося сектора НКО и информационного обеспечения решить все многочисленные социальные проблемы и вопросы, которые возникают в процессе жизнедеятельности человека.

Формы благотворительной деятельности и социальной ответственности бизнеса также должны трансформироваться в широкомасштабную комплексную систему государственной, общественной, корпоративной и частной социальной помощи населению. Поддержка бизнес структурами социально незащищенных слоев населения должна являться механизмом развития и выполнять инвестирующие функции. А не выполнять только компенсаторную функцию социальной политики и государственного управления, снимая с себя ответственность за положение социально уязвимых слоев населения — инвалидов, сирот, тяжелобольных, оставленных стариков и др.

Задача сильного социального государства — это, когда социальные проблемы входят в состав приоритетных задач для данного государства. А значит, оно может научиться регулировать процессы благотворительности, а не жестко ими управлять. Вот тогда участие государства в благотворительности станет значительно эффективнее.

Отдельного внимания заслуживает нормативно-правовое и налоговое регулирование благотворительной деятельности. На уровне законодательства в целом, усматриваются важнейшие ограничения системного характера. К основным претензиям, предъявляемым к существующим федеральным законам «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «О некоммерческих организациях» можно отнести: общий, рамочный характер; неопределенность важнейших понятий и формулировок; противоречивость отдельных законов и подзаконных актов, относящихся к одному и тому же объекту — благотворительным организациям.

Кроме того, законодательство отражает и проблемы, связанные с отсутствием общей государственной концепции и политики в области благотворительности, несформулированностью четких приоритетов в этой области, да и отсутствием приоритета самой сферы благотворительной деятельности. Все эти недостатки и «белые пятна» законодательства существенным образом сказываются на практической деятельности НКО.

Среди «проблемных зон» российского законодательства в сфере благотворительности выделяются в первую очередь вопросы налоговой сферы, среди которых наиболее острой является проблема налогообложения благотворителей. Отсутствие налоговых льгот для жертвователей составляет значительный барьер на пути развития благотворительности, так как препятствует значительному увеличению внутрироссийского финансирования. Другие стороны налогового законодательства — в особенности, налогообложение НКО и благополучателей — также представляются требующими корректировки.

Среди наиболее важных ограничений законодательства являются такие проблемы, как несовершенная система учета и отчетности НКО; отсутствие законодательного регулирования волонтерской деятельности; недостатки закона о социальной рекламе и отсутствие государственной поддержки в области информирования общественности о благотворительной деятельности. Многие благотворительные организации, особенно работающие в сфере социальной защиты, озабочены проблемами взаимодействия с государством, нерешенностью вопросов о разделении функций и полномочий между государственным и «третьим» сектором в области социальной защиты. Сегодня необходимо принятие и реализация разработанного законодательства о государственном заказе, которое позволяло бы государству передавать ряд функций и полномочий общественным и благотворительным организациям, обеспечивая при этом их бюджетирование. Внедрение этого механизма дало бы импульс как развитию на должном уровне сферы социальных услуг, так и дальнейшей профессионализации «третьего сектора».

Поэтому как можно быстрее необходимо принимать Концепцию развития благотворительной и добровольческой политики России, в которой будут прописаны новые формы и правила современной благотворительности, создание стимулов для развития частной и добровольческой (волонтерской) деятельности, развитие специализированной области менеджмента и создание качественных программ профессиональной подготовки кадров для третьего сектора России.

Сегодня, нужно открыто говорить о том, что благотворительный сектор все более серьезно влияет на политические процессы в отдельных странах и мире в целом. В нем происходят качественные изменения: он становится более существенным по своим целям и устремлениям, а также, более общественно значимым. Появились невероятные по масштабам благотворительной деятельности мировые лидеры, причем из развитых и развивающихся стран. Начиная с 2000-х годов, мир

заговорил и о новых формах благотворительной деятельности: «венчурной» и «новой» филантропии с существенными отличиями от «старой» традиционной, социальном предпринимательстве, социально и экологически ответственным инвестировании и маркетинге. При этом все большее количество благотворителей и филантропов различают, к примеру, программы милосердия и проекты собственно «филантропии», направленные на решение реальных проблем общества, а главное — на устранение причин их порождающих. Они внедряют лучшие технологии, апробированные в бизнесе, и обеспечивают большую роль в рыночных отношениях.

В свою очередь бизнес начинает нести ответственность за социальное содержание своей деятельности, осознавая при принятии управленческих решений определенные выгоды, как для организации, так и для всего общества. Как говорит американский редактор журнала «The Economist» Мэтью Бишоп, на сегодняшний день, — это сравнимо с промышленной революцией, которую Рокфеллер называл «бизнесом ради пользы».

Одним из отличий новых благотворителей (филантропов) от прежних, является, в первую очередь, их желание совершенствовать само управление благотворительными фондами, неприбыльными и неправительственными организациями, социальным сектором, где дилетантизм и неэффективность были нормой. Поэтому так сегодня необходимы новые подходы в развитии добровольческого (волонтерского) движения, обучающих программ по менеджменту для поддержки развивающегося сектора НКО, а также в развитии фондов — эндаументов — создание целевых капиталов. Эти фонды должны развиваться в новом направлении не только потому, что в их органы правления будут входить многие их тех, кто сегодня формирует свой капитал, а еще и потому, что средства, используемые на основании новых принципов «венчурной и творческой» филантропии, социального предпринимательства принесут гораздо более ощутимые результаты.

По сути своей, современная благотворительность (филантропия) — это не только новые проекты и программы или новые формы филантропии. Новая филантропия — это филантропия экспериментальная, филантропия, которая использует не только «ноу-хау» бизнеса, но и лучшие приемы управления, маркетинга и стратегического планирования в некоммерческом секторе.

Таким образом, на современном этапе традиционная модель благотворительности нуждается в корректировке.

Во-первых, современное понимание благотворительности и ее связи с системой социального обеспечения, социальной защиты и социальной политики государства в целом.

Во-вторых, проблемы благотворительности и ее социокультурных регуляторов в цивилизованном бизнесе и гражданском обществе должны выдвигаться на один из первых планов. Плюс живое участие гражданского общества и его институтов — это эффективный путь выявления важнейших проблем, стоящих перед обществом, т.е. учет гражданских инициатив. Что, в свою очередь, также требует укрепления взаимного доверия, создание необходимой нормативно-правовой и налоговой базы некоммерческого сектора и сетевых структур гражданского общества.

В-третьих, должны быть четко определены принципы благотворительной деятельности, а правила ее проведения, правила финансирования благотворительной деятельности должны быть зафиксированы в российском законодательстве. Новая экономика требует новых механизмов формирования и принципов социальной политики государства, бизнеса, гражданского общества и благотворительной деятельности. И работа эта должна вестись открыто и прозрачно.

И, наконец, наступает период, когда социальная ответственность, социальные и благотворительные программы, социальная репутация и социальные факторы напрямую будут зависеть от того, насколько социально активно бизнес (компания) позиционирует себя на рынке, насколько государство готово принимать и оказывать всяческое содействие для развития новых социально-ориентированных форм благотворительного поведения. Насколько третий сектор, общество и средства массовой информации готовы выстраивать социальные коммуникации. Социальное партнерство бизнес сообщества, профессионалов маркетинга и PR, самих некоммерческих организаций — это все важные составляющие роста благосостояния и жизнедеятельности человека. В нашей истории — это еще залог роста цивилизованного бизнеса и рынка благотворительности.

Чтобы жить и развиваться дальше, каждому в мире необходимы надежные гарантии, и на глобальные потрясения в экономике необходимо искать совместные ответы на самые сложные вопросы. Вызов XXI века — новая социально-ориентированная экономика, новое социально-ориентированное государство, новая социально-ориентированная благотворительность.

Л. В. Зюзина,
преподаватель Российской Академии предпринимательства

Особенности решения задачи распределения ресурсов в социально-экономических системах на современном этапе

Ключевые слова: социально-экономическая система, распределение ресурсов, система управления, когнитивная методология, структура системы, математическое моделирование.

Сфера человеческой деятельности требует решения множества задач распределения ограниченного количества ресурсов. Задачи распределения ресурсов решаются как в технических системах, например, распределение времени работы процессора ПЭВМ с учетом приоритетов решаемых задач, так и в элементах структуры общества: политике, экономике, образовании и т.д., то есть в социально-экономических системах. Под термином СЭС будем понимать всякий уровень и всякий элемент социально-экономической организации общества.

Так, например, сегодня, для достижения поставленных целей национальных проектов, требуется рационально распределить выделяемые для этих проектов ресурсы. Более того, в рамках каждого проекта требуется распределить полученные ресурсы между различными объектами. При этом требуется учитывать не только значимость каждого объекта, но и влияние, которое объект оказывает на другие объекты. Аналогичная задача возникает и при распределении ресурсов непосредственно внутри самого объекта, между его элементами. Среди элементов объекта, для каждого конкретного состояния объекта можно экспертно определить так называемые «точки роста», то есть те элементы, инвестирование ресурсов в которые при текущем состоянии даст наилучший эффект для всего объекта. Развитием и состоянием некоторых других элементов объекта при необходимости можно жертвовать для развития и требуемого состояния других элементов объекта.

Для каждого конкретного состояния объекта его элементы характеризуются взаимовлиянием, набором параметров, численные значения и значимость которых изменяется при переходе в другое состояние.

В рамках решения задачи распределения ресурсов требуется определить лучшую комбинацию численных значений параметров ресурсов, направляемых на конкретные элементы объекта для достижения поставленной цели.

Следует отметить, что элементы социально-экономических систем, как и сама социально-экономическая система, для которых требуется решить задачу распределения ресурсов, нередко достаточно размыты, для них характерны неопределенность, описание на качественном уровне, то есть СЭС является системой слабоструктурированной.

Таким образом, на современном этапе, для рационального распределения ресурсов между элементами объектов, объектами следует учитывать, что как и объекты, так и элементы объектов, обладают следующими свойствами:

1. Объекты и элементы, из которых состоят объекты, являются сложными системами.
2. Между элементами объектов, самими объектами существуют взаимосвязи, не очевидные, на первый взгляд. Количественная оценка взаимосвязей требует исследований.
3. Элементы объектов или сами объекты имеют различные приоритеты.

Приоритеты определяются исходя из влияний внешней среды, в которой объекты функционируют, а также от целей управления объектом, элементом. С изменением внешней среды изменяются и приоритеты. Это легко проследить на истории развития нашего государства — приоритеты от «Электрфикации всей страны», «Индустриализации» до настоящих приоритетов.

4. Со сменой приоритетов, как правило, изменяются количественные значения взаимосвязей между элементами объектов, значения параметров элементов. Так, например, для объекта предприятие, элементами которого являются стратегические хозяйственные зоны (СХЗ), определяющими в текущий момент являются СХЗ, представляющие собой центры прибыли. Количественные значения показателей взаимовлияния этих СХЗ на другие элементы объекта являются значительными по сравнению с показателями взаимовлияния других элементов. При изменении статуса СХЗ как центра прибыли значения показателей его взаимовлияния меняются.

5. Объекты, элементы объектов функционируют в пределах границ, определяющих целостность объекта. При всем многообразии качества элементов объектов, для всех объектов граница определяется однотипно, как правило, при помощи математических неравенств, являющихся ограничениями активного типа. Однотипно могут быть описаны связи между элементами, их зависимости, имеющие место в пределах границ.

6. Для каждого элемента объекта существуют параметры, определяющие его принадлежность к данному объекту, параметры, несущие основную информативную нагрузку в рамках решаемой задачи, и второстепенные, присутствием и значением которых для решаемой задачи можно пренебречь. Так, например, в рамках национального проекта «Жилье», основными параметрами могут являться такие показатели как «общая площадь», «жилая площадь», «стоимость одного квадратного метра» и другие. Второстепенными могут быть такие параметры, как, например, «месторасположение жилья», «этаж» и другие.

7. Для каждого параметра имеется возможность определения границ его функционирования.

8. Действия над параметрами объектов производятся по однотипным правилам.

9. Для указанных объектов возможно изыскание дополнительных ресурсов внутри самих себя. Так, например, проведение определенных технико-экономических мероприятий на предприятии позволит сэкономить некоторое количество ресурсов.

Классическая задача распределения ресурсов решается при помощи метода линейного программирования, который не учитывает влияния, взаимообусловленности элементов системы друг на друга, их значимости, возможной нелинейности такого влияния. Задача отвечает на вопрос как рационально распределить ресурсы при первоначальном сбалансированном состоянии и не является средством, помогающим принимать решения, когда такого баланса нет. На современном этапе метод линейного программирования является довольно грубым инструментом, не отражающим сегодняшних требований.

Решать подобные задачи следует при помощи когнитивной методологии, которая была разработана в институте проблем управления Российской Академии Наук, а также на основании системного подхода, общей теории систем и системного анализа.

Современное решение задачи распределения ресурсов требует рассматривать объекты и элементы объектов как системы, исходить из возможностей этих систем, их свойств, требований внешней среды.

Методология системных исследований требует для своей реализации разработки единой концептуальной модели объекта управления, которая должна отражать основные свойства объекта, его структуру, механизм функционирования, внешние и внутренние условия жизнедеятельности.

На рис. 1 представлена обобщенная модель управления объектом на уровне подсистем,

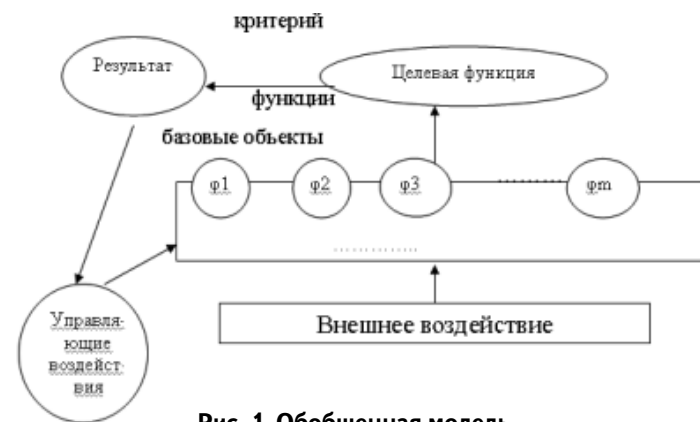


Рис. 1. Обобщенная модель

где φ_i — объекты, входящие в модель.

Объекты, входящие в модель, могут изменяться под воздействием внешних условий: состояние НТП, состояние экономики, нормативно-правовые требования и другие.

Для достижения цели согласно установленным функциям над объектами совершаются преобразования. Для каждого преобразования рассчитывается его результат посредством целевой функции. При помощи установленного критерия преобразование оценивается. Если результат не удовлетворяет лицу, принимающему решения, то он генерирует управляющие воздействия на объекты, изменяя их параметры.

В результате множества итераций, выбирается та, которая, на текущий момент, устраивает лицо, принимающее решения (ЛПР). При этом выбранный вариант решения должен быть представлен в удобном для использования виде.

Лицом, принимающим решения при распределении ресурсов, могут быть специалисты, отвечающими за этот процесс, либо лица, обеспечивающие информационную поддержку управленческого решения. Так, в рамках производственной системы, это может быть ди-

ректор предприятия, принимающий решение, например, о распределении прибыли между направлениями деятельности предприятия, либо начальник финансового отдела, готовящий информацию для этого решения. В рамках системы образования, например, это может быть начальник учебного отдела, формирующий учебный процесс вуза, заведующие кафедрами, формирующие содержание образовательного процесса по конкретной специальности и т.п.

Таким образом, для быстрого, рационального решения задачи распределения ресурсов, требуется в рамках изучаемой системы выделить наиболее значимые устойчивые объекты. Для этих объектов определить совокупность признаков, определяющих их как объекты одного класса, для каждого признака выделить возможные их значения. Также требуется установить взаимосвязи между этими объектами и количественно оценить степень влияния одного объекта на другой. Сформировать количественный критерий эффективности распределения ресурсов – целевую функцию. Произвести мероприятия, позволяющие изыскать возможные ресурсы внутри системы. Составить возможные варианты распределения ресурсов между объектами, разработать алгоритмы, математический аппарат решения задачи, просчитать существующие варианты, сравнить результаты. На основании полученных результатов сформировать управленческое решение.

Выявленные элементы системы и связи между ними определяют структуру системы. Соединив элементы системы (вершины) посредством цепочек причинно-следственных связей в общую схему, получим когнитивную карту – карту познания, которую удобно представить в виде функционального графа (рис. 2).

В рамках решаемой задачи каждому элементу системы (вершине) соответствует конкретные значения параметров.

Помимо графического изображения взаимосвязи элементов системы могут быть представлена матрицей отношений A_G .

В общем виде,

$$A_G = [a_{ij}]_{k \times k},$$

$$a_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{если } V_i \text{ связано с } V_j \\ 0 & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (1)$$

Отношение a_{ij} может принимать значение «+1» или «-1», а также другое числовое значение, определенное при исследовании предметной области.

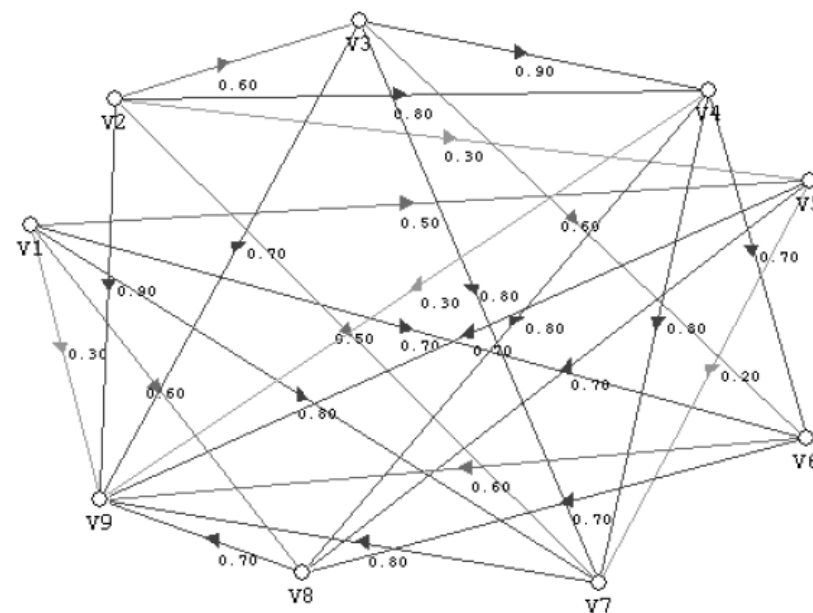


Рис. 2. Графическое представление взаимосвязей элементов системы

Таким образом, для решения задачи распределения ресурсов в системе, учитывая взаимосвязи между элементами системы требуются данные, определяемые множествами

$$V = \{V_i\}, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (2)$$

где V_i – вершины графа, элементы системы, между которыми установлены взаимосвязи

n – количество модулей в системе.

Для каждого варианта системы набор чисел, характеризующий соответствующие вершины, может быть разным, т.е.

$$X = \{X_i\}, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (3)$$

где X_i – численное значение i -ой вершины.

На входе должен быть определен вектор импульсов, определяющий изменение в вершинах в соответствии с планом решения задачи

$$I = \{I_i\}, (i = 1, 2, \dots, n), \quad (4)$$

где I_i – импульс в i -ой вершине.

Должна быть определена матрица дуг

$$A_G = V \times V = \{a_{ij}\}, \quad (5)$$

где a_{ij} – дуга от i -ой вершины к j -ой.

Для осуществления моделирования необходимы данные об имеющихся высвобождаемых ресурсах в элементах системы. Поэтому входными данным будет являться вектор

$$W = \{W_i\}, (i = 1, 2, \dots, 10), \quad (6)$$

где W_i – свободные ресурсы в i -ом элементе системы.

Решение данной задачи имеет множество вариантов решений. Все варианты решения обладают какими-то преимуществами и недостатками. В силу сложности задачи не сразу ясно, какой из них предпочтительней.

Поскольку натурный эксперимент для данной задачи невозможен, следует организовать серию математических расчетов, которые позволят заранее оценить последствия каждого решения, отбросить недопустимые варианты и рекомендовать наиболее удачные, экономить время, силы и материальные средства.

Для применения математических расчетов требуется осуществить математическое моделирование. Для осуществления математического моделирования требуется определить методы анализа данных, компьютерные технологии, приемлемые для конкретной решаемой задачи.

В рамках социально-экономической системы следует использовать когнитивный подход, в который удобно «встраивать» специфические и новые методы, которые порождаются особенностями решаемой проблемы.

Литература

1. Афанасьев В.Г. Человек в управлении обществом. М.: Политиздат, 1977. 382 с.
2. Батурин В.А. Моделирование и управление динамикой развития социально-эколого-экономических систем. Новая парадигма развития России (комплексные проблемы устойчивого развития) / Под ред. В.А. Коптюга, В.И. Матросова, В.К. Левашова. М.: Академия; МГУК, 1999. С. 366–374.
3. Борисов В.В., Бычков В.А., Дементьев А.В., Соловьев А.П. Компьютерная поддержка сложных организационно-технических систем. М.: Изд-во «Горячая линия – Телеком», 2002. 320 с.

4. Вентцель Е.С. Исследование операций. Задачи, принципы, методология: учебное пособие для студ. вузов. 2-е изд., стер. М.: Высшая школа, 2001. 208 с.
5. Горелова Г.В. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем. Когнитивный подход. Таганрог, 2007. 425 с.
6. Математический энциклопедический словарь / Под ред. Ю.В. Прохорова; ред. кол. С.И. Адян, Н.С. Бахвалов, В.И. Битюцков, А.П. Ершов, А.Д. Кудрявцев, А.А. Онищик, А.П. Юшкевич. М.: Советская энциклопедия, 1988. 847 с.
7. Цыгичко В.Н. Руководителю о принятии решений. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 1996. 272 с.

К. К. Казахова,
соискатель Российской Академии предпринимательства

Сущность и функциональная структура обязательного социального страхования

Ключевые слова: социальные риски, страхование, социальное страхование, обязательное социальное страхование, социальное обеспечение, социальная защита, социальная политика, социальное государство.

Социальное государство, каким по Конституции является Россия, призвано делать все возможное, чтобы жизнь человека была достойной. Исключительно важное место в решении этой задачи отводится социальному обеспечению граждан страны посредством развития системы обязательного социального страхования населения.

Понятие «социальное обеспечение» предполагает, в частности, выплаты, осуществляемые при наступлении определенных социальных рисков, связанных с невозможностью граждан своими силами обеспечить себя или нетрудоспособных членов своей семьи достаточными средствами к жизни. Согласно Конвенции МОТ «О минимальных нормах социального обеспечения» 1952 г. № 102 — это медицинская помощь и пособие по болезни, денежные выплаты (пенсии или пособия) в случаях безработицы, старости, инвалидности, потери кормильца, трудового увечья или профессионального заболевания, беременности и родов, а также семейные пособия.

В этом смысле социальное страхование выступает как важнейший элемент в системе социального обеспечения. Именно поэтому оно широко используется во всем мире, показав себя в качестве наиболее рациональной и оптимальной формой социального обеспечения работников в моменты наступления социальных страховых рисков. Его рациональность с точки зрения экономики заключается в том, что оно исключает часть средств из текущей заработной платы работников, с тем, чтобы распределить собранные средства между теми застрахованными, кому они необходимы в текущий момент, в виду наступления страхового случая.

Реализация социальной политики в условиях рыночной экономики включает десятки различных форм и методов регулирования социальных рисков. Такое многообразие методов социальной защиты вызвано разнообразием рисков, которые являются производными от деятельности людей и часто вызваны рисковой природой человеческого существования, проявляющейся во всех сферах человеческой деятельности. «На макроэкономическом уровне социальный риск проявляется в несоответствии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам и стандартам»¹. Обязательное социальное страхование минимизирует большинство наиболее распространенных видов социальных страховых рисков: потерю работы в связи с наступлением старости, временной нетрудоспособностью, трудовым увечьем и профессиональным заболеванием; признание безработным; инвалидность; необходимость получения медицинской помощи. Обязательное страхование приходит на помощь в связи с материнством, при потере кормильца; в связи со смертью застрахованного лица, при необходимости поддержки нетрудоспособных членов семьи, находившихся на его иждивении.

Особенно остро на состоянии общества отражаются риски, связанные с безработицей, ростом заболеваемости, производственным и транспортным травматизмом, преступностью; риски, которые сопутствуют периодам крупномасштабных перемен (революциям, смене социального строя, экономическим кризисам т.д.). Проводимая государством социальная защита от этих рисков становится мериллом зрелости государственной социальной политики.

Система обязательного социального страхования обеспечивает застрахованным социальную защиту от большинства часто повторяющихся рисков, смягчая или полностью покрывая потери от социальных рисков путем: возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного при исполнении им обязанностей по трудовому договору и в иных установленных законом случаях, путем предоставления застрахованному в полном объеме необходимых видов обеспечения по страхованию, в том числе оплаты расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию, а также посредством обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Поэтому общество и госу-

¹ Янова С.Ю. Социальное страхование // Страхование: учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Экономика, 2005. 875 с. С. 61.

дарство стремится развивать социальное страхование как универсальную систему социальной защиты от последствий социальных рисков. «Обязательное социальное страхование, — по мнению М.И. Петрова, — часть государственной системы социальной защиты населения, спецификой которой является осуществляемое в соответствии с федеральным законом страхование работающих граждан от возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам»¹. В социальном плане обязательное социальное страхование является одним из инструментов реализации функций социального государства.

Для понимания природы обязательного социального страхования необходимо из множества форм и методов минимизации, демпфирования социальных рисков выделить его содержательные, смысловые отличия от других видов социальной защиты.

О важности и необходимости выяснения точных смысловых нагрузок понятия социального страхования пишут Р.Т. Юлдашев и Ю.Н. Тронин, которые отмечают, что использование понятий, употребляемых в страховании, не всегда отвечает научным критериям точности, допуская разночтение и разное толкование в законодательных актах Российской Федерации². По мнению В.В. Аленичева, отсутствие общепринятых в литературе определений основополагающих страховых понятий приводит к методическим ошибкам, что особенно отчетливо проявляется применительно к анализу страхования с позиции институционального подхода³. При всем том, что в наше время появляется большое число работ и новые подходы к исследованию теории обязательного социального страхования, однако до сих пор не существует единого, научно выверенного определения этого феномена. Большинство из существующих определений отражает лишь отдельные стороны этого социально-экономического института, вида социальной защиты, концентрируя внимание на каких-то специфических функциях или содержательных сторонах этого социального феномена. Приведем несколько таких определений.

Первое отечественное определение страхования (в то время употреблялся термин «застрахование»), по данным В.В. Аленичева, обна-

ружено в ст. 181 Устава Купеческого водохозяйства от 23 ноября 1781 года. В определении достаточно четко выражены ключевые элементы страховых отношений: их цель, объект, наличие специализированного института («общества, учрежденного для предохранения несчастливых случаев»), платность страхования, утверждение сделки в форме договора, в котором прописаны ее условия¹.

М.И. Петров дает определение обязательному социальному страхованию как «самостоятельной системе создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального и (или) социального положения работающих граждан, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, иных категорий граждан вследствие признания их безработными, трудового увечья или профессионального заболевания, инвалидности, болезни, травмы, беременности и родов, потери кормильца, а также наступления старости, необходимости получения медицинской помощи, санаторно-курортного лечения и наступления иных установленных законодательством РФ социальных страховых рисков, подлежащих обязательному страхованию»².

Б.Б. Ашрафханов, М.А. Мирсадыков выделяют в страховании экономический и социально-политический аспект. «Социальное страхование, пишут они, — является уникальным социально ориентированным стабилизирующим механизмом, способствующим развитию рыночной экономики, оно положительно воздействует на макроэкономическую стабильность в стране за счет снижения степени воздействия различного рода отрицательных факторов»³.

Е.С. Алехина считает, что под обязательным социальным страхованием следует понимать систему экономических отношений, направленных на обеспечение управления социальными рисками общества путем перераспределения средств, собранных на эти цели в обязательном порядке или на добровольных началах и аккумулированных в специализированных автономных страховых фондах⁴. С.Ю. Янова видит в

¹ Петров М.И. Страхование персонала // Право и экономика. 2007. №12. С. 30–42.

² См.: Юлдашев Р.Т., Тронин Ю.Н. Концепция научной корректировки регулирования страховой деятельности // Страховое дело. 2000. № 7. С. 16–45.

³ Аленичев В.В. Эволюционно-институциональный аспект исследования сущности страхования // Финансы. 2007. С. 44–48.

¹ Аленичев В.В. Эволюционно-институциональный аспект исследования сущности страхования // Финансы. №3. С. 44–48.

² Петров М.И. Страхование персонала // Право и экономика. 2007. № 12. С. 30–42.

³ Ашрафханов Б.Б., Мирсадыков, М.А. Основные итоги и перспективы развития страхового рынка Узбекистана // Страховое дело. март 2004. С. 57–64.

⁴ Алехина Е.С. Система обязательного социального страхования России: процессы становления и проблемы развития // Финансы и кредит. 2009. № 4. С. 73–80.

социальном страховании «систему отношений по перераспределению национального дохода, заключающихся в формировании за счет обязательных страховых взносов работников и работодателей специальных страховых фондов и использовании средств этих фондов для компенсации утраты трудового дохода или его поддержания вследствие действия определенных универсальных социальных рисков»¹.

В.Я. Кожин акцентирует внимание на политико-экономической и социологической сущности социального страхования. Он пишет, что «социальное страхование — это механизм реализации социальной политики государства, основа организации социальной защиты населения». Социальное страхование является, по его мнению, также «формой социальной защиты экономически активного населения от различных рисков, связанных с потерей трудоспособности, на основе коллективной солидарности возмещения ущерба»². В.Д. Роик дает следующее определение: «Социальное страхование — институт социальной защиты экономически активного населения от рисков утраты дохода (заработной платы) из-за потери трудоспособности (болезнь, несчастный случай, старость, места работы или дополнительных непредвиденных расходов, связанных с лечением»³.

Таким образом, страхование целесообразно рассматривать с различных точек зрения, поскольку данное социально-экономическое явление имеет множество дефиниций. Это многоплановое содержание страхования блестяще отразил Р. Т. Юлдашев, который считает, что исходя из целевой установки, понятие «страхование» необходимо «рассматривать со следующих точек зрения: 1) система общественных отношений, 2) вид деятельности, 3) вид бизнеса субъекта, 4) способ защиты экономических интересов субъекта. Прежде всего, необходимо сформулировать соответствующие указанным точкам зрения определения базового понятия. Страхование как система общественных отношений — это система общественных (экономических, финансовых, правовых, информационных, психологических и т.д.) отношений, имеющих место при образовании страховщиком (государством, корпорацией, юридическим лицом) за счет взносов (страховых премий) страхователей (предприятий, организаций, хозяйству-

ющих субъектов и граждан) страхового фонда и использовании его для возмещения ущерба, возникающих вследствие наступления определенных событий (страховых случаев). Страхование как вид деятельности — система мероприятий (действий) страховщика по созданию денежного (страхового) фонда возмещения ущерба страхователю (лицу, внесшему взнос в фонд) в связи с наступлением определенных договором страхования событий. Страхование как вид бизнеса субъекта — вид бизнеса, основанный на формировании юридическим лицом (страховщиком) страхового фонда за счет сделок об уплате взносов (страховых премий) предприятиями, организациями и гражданами на условиях возмещения ущерба, возникающих вследствие наступления страховых случаев и использовании временно свободных ресурсов фонда для получения прибыли на финансовых рынках. Страхование как способ защиты экономических интересов субъекта — способ защиты лицом (страхователем) своих экономических интересов от гипотетических убытков (ущербов) путем заключения сделки об уплате взносов (страховых премий) в формируемый другим лицом (страховщиком) денежный фонд (страховой фонд) на условиях получения возмещения ущерба при наступлении оговоренных в соглашении между ними событий (страховых случаев), а также сумм страховых взносов и возмещений¹.

Поскольку социальное страхование является государственным, а поэтому обязательным (по закону) страхованием от различного рода социальных рисков, связанных с потерей работы, трудоспособности и доходов, поэтому на наш взгляд, определение Р.Т. Юлдашева является наиболее полным, отражая основное содержание обязательного социального страхования. Мы бы лишь добавили, что обязательное социальное страхование устанавливается государством и регулируется нормами права, защищает материальное положение работников, в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца.

Возникнув на заре капитализма, как общественный вид социальной защиты наемных работников от превратностей производства, обязательное социальное страхование со временем превратилось в важнейший институт социального регулирования, где оно исполняет роль механизма финансового обеспечения поставленных социальной политикой целей. Следовательно, обязательное социальное страхо-

¹ Янова С.Ю. Социальное страхование // Страхование: учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2005. С. 60–94.

² Кожин В.Я. Бухгалтерский учет. М.: Экзамен, 2003. 8 с.

³ Роик В.Д. Социальная политика: Толковый словарь. Изд. 2-е, дораб. / Общ. ред. Н.А. Волгина. Отв. ред. Б.В. Ракитский. М.: РАГС, 2002. С. 382.

¹ Юлдашев Р.Т. Очерки теории страхования: ретроспективный анализ развития. М.: Анкил, 2009. С. 24.

вание необходимо рассматривать как встроенную в рыночную экономику конструкцию, призванную материализовать социальную политику государства в части защиты населения от социальных рисков.

Обязательное социальное страхование занимает определяющую, ведущую позицию в социальной защите и представляет универсальный институт, финансовая составляющая которой позволяет «компенсировать действие социальных рисков за счет перераспределения части национального дохода между отдельными группами населения в автономном от других перераспределительных процессов режиме с учетом меры социального риска и трудового вклада каждого в формирование национального дохода»¹.

Таким образом, сущностью социального страхования является не только то, что оно является частным случаем (видом) социальной защиты, но и то, что представляет собой финансовый инструмент, обеспечивающий специфические общественные потребности по перераспределению национального дохода в процессе компенсации социальных рисков.

Обязательное социальное страхование — это способ защиты от социальных рисков, который характеризуется следующими системообразующими свойствами: коллективной и финансовой природой; солидарной взаимопомощью; субсидиарностью (оптимальная поддержка вышестоящих органов и организаций); личной ответственностью участвующих; реципрокностью (взаимная ответственность за исполнение нормативных обязательств). Одной из особенностей обязательного социального страхования является «однородность и общность интересов застрахованных, которая является определяющим условием для солидарного перераспределения средств для осуществления за счет общих средств страхового сообщества материальной помощи отдельному работнику или его семье при наступлении социального страхового риска»². Обязательное социальное страхование, по мнению работников и работодателей является реальным механизмом, выполняющим роль гаранта соблюдения и защиты конституционного права каждого гражданина на социальную помощь и поддержку.

Обязательное социальное страхование является основным, массовым, объединяющим началом организации самозащиты, в то время

как иные социальные инструменты, институты и механизмы социальной защиты лишь дополняют обязательное социальное страхование. Оно превалирует в системе социальной защиты поскольку покрывает наиболее часто повторяющиеся, «универсальные» социальные риски, связанные с потерей или снижением доходов ниже минимальных государственных гарантий, а также демпфирует специальные риски.

По объекту страхования обязательное социальное страхование действует работающих граждан и членов их семей (иждивенцев). Обязательное социальное страхование финансируется за счет обязательных взносов работников, работодателей и государства. Финансовый механизм и источники финансирования определяют систему организации и систему управления той или иной системы страхования. Так организация и управление обязательного социального страхования находится в ведении органов государственной власти по установленным государством правилам.

Обязательному социальному страхованию присущ, по выражению С.Ю. Яновой, принцип «эквивалентности», при котором выплаты в случае наступления страхового случая, осуществляются в зависимости от нуждемости, но с учетом индивидуального участия в финансировании выплат. Отсюда и право на выплаты получают застрахованные только в случае «покрываемых социальных рисков, и при соблюдении определенных условий уплаты взносов (страховой, трудовой стаж и т.п.)»¹.

Обязательное социальное страхование представляет собой финансовую систему, которая направлена на аккумуляцию, сохранение, увеличение денежных средств, расходуемых на компенсацию ущерба от действия социальных рисков.

Функциональная структура системы обязательного социального страхования включает четыре отрасли страхования, объединяющих большое число различных видов страхуемых рисков. В число отраслей обязательного страхования входят: обязательное пенсионное страхование; обязательное медицинское страхование; обязательное социальное страхование; обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний².

¹ Янова С.Ю. Социальное страхование // Страхование: учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2005. С. 62.

² Май И.А. Российская система обязательного и добровольного социального страхования работающих граждан // Управление персоналом. 2008. № 10. С. 53–54.

¹ Янова С.Ю. Социальное страхование // Страхование: учебник / Под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Экономистъ, 2005. С. 64.

² Под несчастным случаем на производстве понимается событие, в результате которого застрахованный получил увечье или иное повреждение здоровья при исполнении им обязанностей по трудовому договору (контракту) и в иных установленных

Обязательное пенсионное страхование — система законодательно утвержденных государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка, получаемого ими до момента установления страхового случая. Страховым риском при обязательном пенсионном страховании признается утрата застрахованным лицом заработка и всех видов выплат, вознаграждений или другого дохода в связи с наступлением страхового случая. Видами страхуемых рисков при обязательном пенсионном страховании являются: достижение пенсионного возраста, инвалидность, потеря кормильца, смерть застрахованного лица (пенсионера, не работавшего на день смерти).

Обязательное медицинское страхование объединяет область социальных рисков, связанных с защитой и охраной здоровья как работающих, так и всего населения. Отрасль медицинского страхования обеспечивает гражданам гарантию получения медицинской помощи (как и проведение профилактических мероприятий) за счет средств фонда обязательного медицинского страхования при возникновении страхового случая. Обязательное медицинское страхование является отдельной отраслью в системе государственного социального страхования и обеспечивает конституционные права и равные возможности всем гражданам Российской Федерации на лечение, восстановление здоровья и получение лекарственной помощи, за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

В Законе РФ «О медицинском страховании граждан РФ» предусмотрены два варианта страхования: **обязательное медицинское страхование (ОМС)**, и **добровольное медицинское страхование (ДМС)**. **Обязательное медицинское страхование** осуществляется за счет собственных средств работающих граждан и за счет средств работодателя. Обязательное социальное страхование неработающего населения оплачи-

вается администрацией региона, так граждане обеспечиваются определенным объемом медицинских услуг, без дополнительной оплаты.

Обязательное социальное страхование является формой социальной защиты интересов населения. Цель обязательное социальное страхование — гарантировать гражданам при возникновении страхового случая получение, в том числе и медицинской помощи за счет средств фонда социального страхования. Обязательное социальное страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам РФ их конституционные права на социальную защиту при наступлении таких рисков как: временная нетрудоспособность, материнство, смерть застрахованного лица или членов его семьи, находящихся на его иждивении.

Обязательное социальное страхование работников осуществляется за счет единого социального налога, который уплачивает предприятие.

Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, являющееся видом социального страхования, предусматривает: обеспечение социальной защиты застрахованных и экономической заинтересованности субъектов страхования в минимизации профессионального риска; возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного при исполнении им обязанностей по трудовому договору и в иных установленных Федеральным законом случаях (трудовое увечье, смерть застрахованного лица от трудового увечья), путем предоставления застрахованному в полном объеме всех необходимых видов обеспечения по страхованию, в том числе оплату расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию; обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний.

Обязательное социальное страхование, возмещая материальные потери от социальных рисков, одновременно выполняет социальную задачу сокращая разрыв в уровне материального обеспечения работающих и неработающих членов общества, особенно в части оказания медицинской помощи.

Федеральным законом случаях как на территории страхователя, так и за ее пределами либо во время следования к месту работы или возвращения с места работы на транспорте, предоставленном страхователем, и которое привело к необходимости перевода застрахованного на другую работу, временной или стойкой утрате им профессиональной трудоспособности либо к его смерти.

Профессиональное заболевание — это хроническое или острое заболевание застрахованного, являющееся результатом воздействия на него вредного (вредных) производственного (производственных) фактора (факторов) и повлекшее за собой временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности.

Е. Ю. Лебедева,
старший преподаватель Российской Академии предпринимательства

Упрощенная система налогообложения: изменения в законодательстве и их практическая реализация на предприятиях торговли

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, налогоплательщики, «единый» налог, минимальный налог, налоговый период, отчетный период, расходы, доходы, реализованная торговая наценка.

Упрощенная система налогообложения — это специальный налоговый режим, при котором в бюджет перечисляется один (единый) налог взамен нескольких основных налогов, обязательных к уплате при работе при общей системе налогообложения.

Так, организации, перешедшие на «упрощенку», не являются плательщиками налога на прибыль, единого социального налога (при этом налогоплательщики уплачивают страховые взносы на обязательное пенсионное страхование) и налога на имущество организаций (п. 2 ст. 346.11 НК РФ). Они не начисляют и не платят НДС (за исключением налога, взимаемого при ввозе товаров на таможенную территорию РФ).

Кроме того, организации, применяющие УСН, исполняют обязанности налоговых агентов (п. 5 ст. 346.11 НК РФ). Например, наряду с остальными налогоплательщиками они уплачивают налог на доходы физических лиц с заработной платы своих работников, рассчитывают и перечисляют в бюджет НДС при аренде государственного и муниципального имущества или удерживают налоги с доходов в виде дивидендов, выплачиваемых своим учредителям или участникам.

Как и при общем режиме налогообложения, налогоплательщики, применяющие УСН, должны соблюдать порядок ведения кассовых операций и сдавать статистическую отчетность (п. 4 ст. 46.11 НК РФ).

Если по итогам налогового периода доходы организации превысили 20 млн. руб., то она теряет право применять упрощенную систему. Такое правило установлено в пункте 4 статьи 346.13 Налогового

кодекса РФ. При этом компания должна индексировать лимит доходов за 9 месяцев, равный 15 млн. руб. и лимит доходов за календарный год, равный 20 млн. руб., на коэффициент-дефлятор. Данный коэффициент ежегодно устанавливает Минэкономразвития России, предварительно согласовав его с Минфином России. В 2009 году коэффициент-дефлятор составляет 1,538.

Если буквально следовать положениям пункта 2 статьи 346.12 НК РФ, первоначальную сумму указанных двух лимитов нужно умножить как на коэффициент-дефлятор, установленный на текущий налоговый период, так и на все значения, действовавшие в предыдущих годах. Однако начиная с 1 января 2006 года чиновники утверждают «готовый к применению» коэффициент.

В зависимости от выбранного налогоплательщиками объекта налогообложения налоговой базой признается либо денежное выражение доходов, либо денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов (ст. 346.18 НК РФ).

Статьей 346.19 НК РФ налоговым периодом признан календарный год, а отчетными периодами — квартал, полугодие, девять месяцев.

По итогам отчетных периодов организации, применяющие УСН, уплачивают авансовые платежи по единому налогу. Несмотря на то, что с 1 января 2009 года по итогам отчетных периодов декларацию представлять не нужно, компании по-прежнему должны по окончании каждого отчетного периода платить авансовые платежи. База для расчета определяется на основании Книги учета доходов и расходов, а сам расчет можно сделать в бухгалтерской справке.

С 1 января 2009 года выбранный объект налогообложения «упрощенцы» могут изменять каждый год, но не более одного раза в год (п. 2 ст. 346.14 НК РФ). О смене объекта налоговую инспекцию нужно уведомить до 20 декабря года, предшествующего году, в котором компания предполагает изменить объект.

При определении налоговой базы доходы и расходы учитываются нарастающим итогом с начала года.

В соответствии с пп. 3 и 4 ст. 346.18 НК РФ доходы и расходы, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по официальному курсу Банка России, а доходы, полученные в натуральной форме, учитываются по рыночным ценам.

Остановимся подробнее на розничных торговых предприятиях, применяющих упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы минус расходы».

Для налогоплательщиков, применяющих в виде объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в пределах от 5 до 15 процентов (п. 2 ст. 346.20 НК РФ). Налоговые ставки устанавливаются субъекты РФ в пределах, установленных Налоговым кодексом.

Согласно положениям ст. 346.17 НК РФ расходами налогоплательщика, применяющего УСН (использующего кассовый метод учета доходов и расходов), признаются осуществленные затраты после их фактической оплаты (в момент списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, выплаты из кассы, а при ином способе погашения задолженности — в момент такого погашения).

В статье 346.17 НК РФ конкретизируется порядок признания доходов и расходов.

Датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (кассовый метод), а также день погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом (п. 1 ст. 346.14 НК РФ).

В целом организации и индивидуальные предприниматели, применяющие упрощенную систему налогообложения, учитывают следующие виды доходов (ст. 346.15 НК РФ):

- 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг), имущества, и имущественных прав, определяемые в соответствии со статьей 249 НК РФ;
- 2) внереализационные доходы, перечисленные в статье 250 НК РФ.

Доходы, перечисленные в статье 251 НК РФ, в налоговую базу не включаются.

Определено, что при использовании покупателем векселя в расчетах за приобретенные им товары (работы, услуги), имущественные права датой получения доходов у налогоплательщика признается дата оплаты векселя (день поступления денежных средств от векселедателя либо иного обязанного по указанному векселю лица) или день передачи налогоплательщиком указанного векселя по индоссаменту третьему лицу.

С 1 января 2009 года дополнен перечень расходов.

Оплатой товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав признается прекращение обязательства налогоплательщика — приобретателя товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и (или) передачей имущественных прав.

Порядок признания материальных расходов при определении налоговой базы изменен с 1 января 2009 года. Данный вид расходов можно учесть в расходах для целей налогового учета при соблюдении только двух условий: оплаты материальных ценностей и их оприходования, не дожидаясь их передачи в производство (пп. 1 п. 2 ст. 346.17 НК РФ).

При расчете единого налога учитываются расходы, связанные с доставкой, хранением и обслуживанием товаров. Расходы, связанные с транспортировкой реализованных товаров, осуществленные налогоплательщиками как при их приобретении, так и при дальнейшей реализации, учитываются при налогообложении. Это относится и к расходам по оплате транспортных услуг, оказанных сторонними организациями, и к расходам по перевозке товаров собственным транспортом.

Расходы на оплату труда учитываются в момент погашения задолженности путем списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, выплаты из кассы, а при ином способе погашения задолженности — в момент такого погашения. Аналогичный порядок применяется в отношении оплаты процентов за пользование заемными средствами (включая банковские кредиты) и при оплате услуг третьих лиц.

С 1 января 2009 года суточные можно учесть в сумме, которая предусмотрена в коллективном договоре или локальном акте компании (п.п. 13 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). Напомним, что для целей обложения налогом на доходы физических лиц с 1 января 2008 года изменены размеры суточных: не более 700 руб. — по России; не более 2500 руб. — за рубежом.

Расходы по оплате стоимости товаров, приобретенных для дальнейшей реализации, учитываются по мере реализации указанных товаров. Налогоплательщик вправе для целей налогообложения использовать один из следующих методов оценки покупных товаров: по стоимости единицы товара; по средней стоимости; по стоимости первых по времени приобретения (ФИФО); по стоимости последних по времени приобретения (ЛИФО). Расходы, непосредственно связанные с реализацией указанных товаров, в том числе расходы по хранению, обслуживанию и транспортировке, учитываются в составе расходов после их фактической оплаты.

При расчете единого налога можно учесть НДС, если одновременно выполняются два условия: НДС должен быть оплачен, а товары списаны в состав расходов. Это следует из пп. 8 п. 1 ст. 346.16 и ст. 346.17 НК РФ.

Таким образом, «входной» НДС по товарам налогоплательщики, применяющие УСН, могут включать в состав расходов только одновременно с самими товарами. Но в Книге учета доходов и расходов налог и товары нужно отражать в отдельных строках, так как это два разных вида затрат.

В розничной торговле обычно ведется только суммовый учет проданных товаров. То есть покупателям не выписывают первичные документы, а только пробивают кассовый чек. Однако в чеке ККТ, как правило, отсутствует количество проданных товаров. В нем проставляется лишь общая сумма покупки. Ведь специальные кассовые аппараты, сканирующие штрих-код товаров, могут приобрести только большие супермаркеты, которые вряд ли применяют УСН.

Поэтому розничным магазинам, применяющим УСН, сложно определить, какие товары были реализованы. При этом те способы списания товаров, которые предложены в Кодексе (стоимости единицы товаров, средней себестоимости, ФИФО и ЛИФО), розничным магазинам не подходят.

В Инструкции по применению Плана счетов (пояснения к счету 42 «Торговая наценка») есть рекомендации по расчету реализованного торгового наложения. Способ, приведенный в пояснениях к счету 42, практически идентичен рассмотренному в Методических рекомендациях Роскомторга методу расчета по среднему проценту.

В качестве варианта можно применить следующую методику определения стоимости товаров, учитываемых при определении налоговой базы в составе расходов.

1. В розничном магазине на начало каждого месяца нужно определить стоимость оплаченных, но не реализованных товаров (O_n). В связи с этим в начале года необходимо провести инвентаризацию товаров на складе. А затем по первичным документам поставщиков определить, какие из этих товаров оплачены.

В следующие месяцы стоимость оплаченных, но не реализованных товаров можно определять по формуле. Для этого сначала надо рассчитать долю непроданных в течение месяца товаров в общей массе товаров (проданных и оставшихся на складе):

$$D1 = O_k : (C_p + O_k),$$

где O_k – стоимость товаров, которые остались непроданными на конец месяца (определяется по данным инвентаризации) – остаток на счете 41 «Товары»;

C_p – стоимость товаров, реализованных в течение месяца без учета НДС (определяется по кассовым чекам) – кредитовый оборот счета 90–1 «Выручка».

Затем полученную долю следует умножить на общую сумму оплаченных товаров:

$$O_n = (O_m + O_n) \times D1,$$

где O_m – суммы, оплаченные поставщикам без учета НДС (определяется по платежным документам) за месяц;

O_n – стоимость оплаченных, но не реализованных товаров на начало предыдущего месяца.

2. Определяется доля нереализованных товаров в общей массе товаров (проданных и оставшихся на складе):

$$D2 = C_p : (C_p + O_k).$$

3. И, наконец, рассчитывается стоимость реализованных и оплаченных товаров по следующей формуле:

$$P = (O_m + O_n) \times C_p : (C_p + O_k),$$

где P – стоимость реализованных и оплаченных товаров, которая списывается на расходы в текущем периоде.

4. Необходимо также определить сумму «входного» НДС, на который можно отнести расходы. Для этого следует умножить стоимость товаров на 18%:

$$\text{НДС}_p = P \times 18\%,$$

где НДС_p – сумма «входного» НДС, который относится к реализованным и оплаченным товарам и которую можно отнести на расходы текущего периода.

Расходы на уплату налогов и сборов учитываются в размере, фактически уплаченном налогоплательщиком. При наличии задолженности по уплате налогов и сборов расходы на ее погашение учитываются в составе расходов в пределах фактически погашенной задолженности в те отчетные (налоговые) периоды, когда налогоплательщик погашает указанную задолженность.

Расходы на приобретение (сооружение, изготовление) основных средств, а также расходы на приобретение (создание самим налогоплательщиком) нематериальных активов, учитываемые в порядке, предусмотренном п. 3 ст. 346.16 НК РФ, отражаются в последний день отчетного (налогового) периода. При этом указанные расходы учитываются только по оплаченным основным средствам и нематериальным активам, используемым при осуществлении предпринимательской деятельности.

Определять остаточную стоимость при переходе на УСН должны только те компании, которые выбрали в качестве объекта «доходы за минусом расходов». При смене объекта «доходы» на объект «доходы

минус расходы», остаточная стоимость основных средств, приобретенных в период работы на объекте «доходы», не определяется.

При выдаче налогоплательщиком продавцу в оплату приобретаемых товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав векселя расходы по приобретению указанных товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав учитываются после оплаты указанного векселя.

При передаче налогоплательщиком продавцу в оплату приобретаемых товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав векселя, выданного третьим лицом, расходы по приобретению указанных товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав учитываются на дату передачи указанного векселя за приобретаемые товары (работы, услуги) и (или) имущественные права. Указанные расходы учитываются исходя из цены договора, но не более суммы долгового обязательства, указанной в векселе.

С 1 января 2009 года законодатели немного расширили перечень расходов налогоплательщиков, применяющих УСН. Теперь в пп. 7 п. 1 ст. 346.16 НК РФ четко сказано, что при расчете единого налога можно учесть расходы на страхование ответственности, в том числе ОСАГО. Но судьи и до поправок признавали расходы на ОСАГО обоснованными (постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 27.11.06 № Ф09-10447/06-С1).

Как уже было сказано выше, налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, обязаны платить в пределах от 5 до 15 процентов с разницы между доходами и расходами. Согласно п. 6 ст. 346.18 НК РФ налогоплательщики, применяющие УСН и выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы минус расходы, уплачивают минимальный налог в размере 1% от доходов, определяемых в соответствии со ст. 346.15 НК РФ. Минимальный налог уплачивается в случае, если сумма налога, исчисленного в общем порядке, окажется меньше суммы исчисленного минимального налога. Отмечу, что минимальный налог должен исчисляться и уплачиваться только за налоговый период, т.е. за год.

Зачет сумм излишне уплаченных налогов и авансовых платежей в бюджетную систему России производится в порядке установленном ст. 78 НК РФ, согласно которой зачет сумм излишне уплаченных федеральных налогов и сборов, региональных и местных налогов, производится по соответствующим видам налогов и сборов, а также по пеням, начисленным по соответствующим налогам и сборам.

Это правило действует с 01.01.2008 года и означает, что переплата по одному налогу может быть зачтена в счет этого же налога или

другого налога такого же вида независимо от того, в бюджеты каких уровней зачисляются суммы этих налогов (порядок распределения по бюджетам сумм единого налога и минимального налога установлен ст. 56 и ст. 146 Бюджетного кодекса Российской Федерации).

Согласно п. 7 ст. 12, ст. 18 НК РФ налоги, уплачиваемые при применении специальных налоговых режимов, являются федеральными налогами.

Следовательно, сумма излишне уплаченных авансовых платежей по единому налогу может быть зачтена в счет минимального налога. Следует отметить, что зачет суммы излишне уплаченного налога производится налоговым органом по месту учета налогоплательщика без начисления процентов на эту сумму.

Пунктом 4 ст. 78 НК РФ предусмотрено, что суммы излишне уплаченного налога в счет предстоящих платежей налогоплательщика по этому или иным налогам осуществляется на основании письменного заявления налогоплательщика по решению налоговой инспекции.

С 1 января 2009 года налогоплательщикам, использующим в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов, вправе уменьшить налоговую базу на сумму убытка, полученного по итогам предыдущих налоговых периодов, в которых применялся этот объект налогообложения, без ограничений. При этом убыток, который компания не перенесла на следующий год, можно перенести целиком или частично на любой год из последующих девяти лет (п.7 ст. 346.18 НК РФ). Также теперь прямо закреплено, что при прекращении деятельности из-за реорганизации правопреемник вправе учесть убытки реорганизуемой организации.

Совет налогоплательщикам: старайтесь не доводить дело до стадии, при которой уплата минимального налога уже неизбежна. Хотя бы потому, что выгоднее в бюджет доплатить (как в случае с единым налогом, исчисленным по итогам года и уменьшенным на сумму ранее уплаченных авансовых платежей), нежели отдать всю сумму целиком (как при уплате минимального налога), не говоря уже о перипетиях с возвратом. Тем более что предположить, каков будет размер единого налога, можно заранее (по итогам октября или ноября). Если велика вероятность того, что единый налог будет меньше минимального, лучше перенести какие-либо расходы на следующий налоговый период. К примеру, в конце года не приобретать или не вводить в эксплуатацию основное средство. Или попытаться перенести оплату товарно-материальных ценностей (услуг, работ) с декабря на начало января следующего года.

С. А. Литвинов,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Организационные факторы инновационного развития промышленного предприятия

Ключевые слова: организационные факторы инновационного развития, нововведение, инновация, основные виды нововведений, инновационная политика, кадровый потенциал.

Каждое предприятие, вышедшее на рынок со своей продукцией, делает все для того чтобы получить как можно больше прибыли, пытаясь увеличить своё участие на рынке. Для этого предприятию нужно постоянно вносить новшества, дабы ускорить процесс производства и успешно реализовать продукцию.

Понимая, на что направленно нововведение и с какой целью подлежит преобразование, руководство должно осознавать все преграды, с которыми ему предстоит столкнуться на пути внедрения нововведения. Руководство должно грамотно, поставить задачу, четко взвесить, все плюсы и минусы¹. При этом важно осознавать, что нововведения представляют собой сложную систему и разрабатываются в виде некой системы. То есть, происходит конструирование функциональной структуры и определение состава элементов и связей внедряемого на предприятии новшества.

Для понимания сущности инновационного развития предприятия важно определить понятие «инновация» и его соотношение с понятием нововведение.

Инновация (от английского, «innovation») означает нововведение как результат практического или научно-технического освоения новшества. В современной концепции инноватики принято разли-

чать нововведения-продукты, нововведения-процессы производственно-технологические модификации продуктов и услуг¹.

Нововведение – это комплексный, завершённый, целенаправленный процесс создания, распространения использования новшества, ориентированный на удовлетворение потребностей и интересов людей новыми средствами, что ведет к определенным качественным изменениям состояний системы (или области, где реализуется новшество) и способствует возрастанию ее эффективности, повышению стабильности и жизнеспособности².

Так, по мнению одних авторов, понятие «инновация», «нововведение» и «новшество» являются синонимами и представляют собой результат научно-технического прогресса³. Есть, и другая точка зрения состоит она в том, что между этими понятиями есть определенные различия. Если новшеством можно считать новый метод, изобретения или открытия, то инновация (нововведение) всегда означает практическое применение данного новшества.

Новшество – это формальный результат фундаментальных, прикладных исследований и разработок в какой-либо сфере деятельности, являющийся промежуточным итогом этой деятельности. После того как новшество превращается в новый продукт потребляемый на рынке, последний становится инновацией (нововведением). Таким образом, в современной теории инновации не проводятся различия между терминами «инновация» и «нововведение» – они синонимы.

Основные типы нововведения:

1. В зависимости от глубины вносимых изменений:
 - 1.1. Радикальные (или базовые).
 - 1.2. Улучшающие.
 - 1.3. Псевдоинновации.
2. В зависимости от технологических параметров:
 - 2.1. Продуктовые.
 - 2.2. Процессные.
3. По типу новизны для рынка:
 - 3.1. Новые для отрасли в мире.
 - 3.2. Новые для отрасли в стране.
 - 3.3. Новые для данного предприятия.

¹ См.: www.professional.ru.

² Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушеко, Г.М. Евелькин. 2003. www.voluntary.ru.

³ См.: Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева и Л.Э. Миндели. М.: ЦИСН, 1998. С. 5.

4. По преемственности:

- 4.1. Замещающие.
- 4.2. Отменяющие.
- 4.3. Расширяющие.

5. По охвату:

- 5.1. Локальные.
- 5.2. Системные.
- 5.3. Стратегические.

6. По времени выхода на рынок:

- 6.1. Инновации — лидеры.
- 6.2. Инновации — последователи¹.

К основным видам нововведений, согласно мнению некоторых авторов можно отнести:

1. Нововведения в целях и задачах деятельности. Данное изменение происходит при расширении предприятия. Связано оно с диверсификацией продукции, изменением предоставления услуг, выходом на новые рынки, поиском новых партнеров.

2. Нововведения в применении технологий. Нововведения, связанные с созданием новых технологий, которые способны ускорить процесс производства продукции и сократить сроки поступления продукции на рынок.

3. Нововведения в организационных структурах и управленческих процессах, т.е. реструктуризация организационных структур с целью повышения эффективности трудовых процессов, процессом управления принятия решений.

4. Нововведения в организационной культуре, то есть в ценностях и традициях, неформальных отношениях, в стиле руководства.

5. Нововведения в людях, затрагивающих руководство и персонал, их компетентность, отношения, мотивации, поведение и эффективность в работе.

6. Нововведения в эффективности работы организации, включающих в себя улучшение экономического, финансового, социального положения предприятия. Выполнение поставленных задач с использованием новых возможностей предприятия.

7. Нововведения в имидже, престиже и репутации в деловых кругах².

¹ См.: Экономика фирм: учебник / Под общей редакцией проф. Иващенко Н.П. М.: Инфра-М, 2006.

² См. например: Боровикова Н.А. Нововведения в организации: предупрежден — значит, защищен. www.iteam.ru.

Таким образом, нами были рассмотрены наиболее важные виды и типы нововведений, которые так или иначе способны воздействовать на предприятие, и помогут как можно быстрее адаптироваться к изменениям внешней среды, с наименьшими рисками и затратами.

Более подробно, из изложенных выше видов нововведений, остановимся на нововведениях в организационной структуре и управленческих процессах.

Внесение новшества в организационную структуру играет важнейшую роль для будущего развития предприятия.

В большинстве случаев внесение новшества в структуру принимается высшим руководством организации. Значительные по масштабам организационные изменения предприятия не осуществляются до тех пор, пока не появится твердая разработка нового проекта.

Причинами, по которым необходимо вносить новшества в организационную структуру предприятия, являются:

1. Неудовлетворительное функционирование предприятия. Это одна из самых распространенных причин необходимости разработки нового проекта организации. Является следствием неудачных попыток снижения роста издержек, повышения производительности, расширения все сужающихся внутренних и внешних рынков. Прежде всего, предпринимается изменения в составе и уровне квалификации работающих, разработка специальных программ. Но причина неудовлетворительной деятельности предприятия, как правило, заключаются в определенных недостатках организационной структуры управления.

2. Перегрузка высшего руководства. Если меры по изменению методов и процедур управления не позволяют уменьшить нагрузку, не приводят к продолжительному облегчению, то весьма эффективным средством решения этой задачи становятся перераспределения прав и функций, корректировки и уточнения в формах организации.

3. Отсутствие ориентации на перспективу. Будущее развитие предприятия требует со стороны высших руководителей все большего внимания к стратегическим задачам. В тоже время, до сих пор многие руководители продолжают уделять основное время оперативным вопросам. Что ведет к простой экстраполяции текущих тенденций в будущее. Высший руководитель должен осознавать, что его важнейшая обязанность заключается в том, что бы сделать предприятие способным разработать и реализовать стратегическую программу.

4. Разногласия по организационным вопросам. Когда возникают глубокие и устойчивые разногласия по поводу организационной структуры, единственным выходом является тщательное изучение структу-

ры. Смена руководства часто вызывает решение о реорганизации. Группа, которая придет на смену, может найти такую форму совершенно не соответствующую её подходу к проблемам предприятия.

Для эффективного осуществления инноваций, как на действующих предприятиях, так и во вновь создаваемых малых инновационных компаниях необходим ряд условий, которые будут способствовать осуществлению инновации¹.

Формирование инновационно активных предприятий предполагает, во-первых, формирование необходимой внутренней среды — инновационного потенциала хозяйствующего субъекта, способного генерировать идеи и осуществлять процесс их коммерциализации по всему инновационному циклу. Во-вторых, необходимо создание внешних условий, благоприятствующих инновационному развитию, важнейшей составной частью которых является формирование инновационной инфраструктуры.

Одним из важнейших условий создания и реализации нововведений является наличие на предприятии необходимого для этого инновационного потенциала, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, включая:

1. Интеллектуальные ресурсы (технологическая документация, патенты, лицензия, бизнес-планы по освоению новшеств, инновационная программа предприятия).

2. Материальные (опытно-приборная база, современное технологическое и информационное оборудование, ресурс площадей).

3. Финансовые (собственные, заемные, инвестиционные, федеральные, гранты).

4. Кадровые (лидер-новатор, персонал, заинтересованный в инновациях, партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, опыт проведения НИР и ОКР, опыт управления проектами).

5. Инфраструктурные ресурсы (собственные подразделения НИ-ОКР, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел) и др.

Данные ресурсы являются основной частью ресурсного потенциала предприятия, который можно охарактеризовать как научно-технологический потенциал, производственно-технологический потенциал, финансово-экономический потенциал и кадровый потенциал.

Вместе с тем понятие потенциала (в том числе и инновационного) не может быть сведено лишь к материальной составляющей, в данном случае — к совокупности ресурсов. Потенциал — это всегда и характеристика внутренних возможностей и осуществление целевой задачи. Следовательно, говоря об инновационном потенциале, следует иметь в виду не только наличие необходимых для деятельности ресурсов, но и наличие возможностей для их эффективного использования. Эти возможности связаны, прежде всего, с формированием в компании соответствующей инновационной атмосферы, которая, в свою очередь, во многом зависит от внешней среды, благоприятствующей или противодействующей достижению инновационной цели. Важнейшим звеном в системе формирования необходимых внешних условий является создание инновационной инфраструктуры, которая предназначена для — содействия инновационному развитию предприятий.

Таким образом, стоит отметить, что инновационное развитие предприятия полностью зависит от уровня инновационного потенциала и инновационного климата. Лишь при эффективном применении данных факторов имеет место успех¹.

Важным условием инновационного развития предприятия является наличие и осуществление соответствующей инновационной политики.

Инновационная политика — это своеобразная система, по которой строится очередность внедрения инноваций в зависимости от имеющихся ресурсов и поставленных задач. Целью инновационной политики является согласованность качественных и количественных взаимосвязей всех элементов инновационной деятельности. Реализуемая инновационная политика должна обеспечивать непрерывную связь между всеми этапами осуществления инновации и согласует действия всех отделов, которые непосредственно участвуют в инновационном процессе, к ним можно отнести: НИОКР, маркетинга, производственного отдела, финансового отдела и т.д. Необходимыми условиями эффективного управления инновационной деятельностью являются:

1. Создание благоприятной обстановки, стимулирующей поиск и освоение новшеств, которые рассматривают как необходимый процесс. Стимулирование сотрудников инновационных подразделений должно учитывать экономические особенности инновационного про-

¹ См.: Анализ и формирование организационных структур. www.revolution.allbest.ru

¹ См.: Экономика фирм: учебник / Под общей редакцией проф. Иващенко Н.П. М.: Инфра-М, 2006.

цесса (большой риск, длительный период запаздывания результата по отношению к затратам, крупное вознаграждение в случае успеха). Стимулированием так же может быть и доля в будущих прибылях, так же руководство вознаграждает участников проекта по результатам успешной инновационной деятельности.

2. Выявление важнейших направлений инновационной деятельности в соответствии с установками стратегического плана. Ведущую роль в организации инновационной деятельности выполняет высшее руководство.

3. Нацеливание всей инновационной деятельности на нужды рынка.

4. Преобразование системы управления предприятием с учетом развития инновационных структур. При всем положительном значении диверсификации предприятию нецелесообразно слишком далеко выходить за рамки своей сферы деятельности, ограничиваясь той областью, в которой оно имеет экспертные знания. Если инновации значительно отличаются от сферы деятельности предприятия, то следует создавать дочерние инновационные структуры.

5. Увеличение скорости реакции предприятия на требования рынка.

При планировании инновационной политики особое внимание надо уделить следующим факторам:

1. Сложность нового продукта. Характеризуется особенностью ввода в производство новых технологий, которые значительно влияют на технико-экономические показатели производства.

2. Необходимость учета финансовых потерь. В период переходного производства предприятие имеет значительные финансовые потери, связанные с внедрением нововведения. Для того чтобы избежать потери предприятию требуется проводить дополнительный поиск источников финансирования.

3. Умение предвидеть потери при организации производства нового изделия в связи с недогрузкой производственных мощностей при отработке технологических процессов и неполного использования оборудования из-за недостаточной его надежности и т.д. с целью принятия мер для более эффективного их использования.

4. Нововведения связанные с конструкторско-технологической документацией в процессе перехода на производство нового ассортимента продукции, что в определенной степени влияет на сроки и затраты подготовки производства, к ним относятся инструктивно-методические разработки, рекомендации, схемы инструкции и т.д.

5. Динамичное нововведение удельного потребления материальных и трудовых ресурсов и, как следствие, себестоимости в период развертывания выпуска новых видов продукции по мере освоения технологии, что значительно осложняет планирование производства.

6. Необходимость учета в период обновления времени адаптации производства к новым технологическим процессам, а так же затрата времени на приобретения работниками предприятия навыков работы при выполнении операций.

Механизм разработки инновационной политики включают в себя ряд последовательных этапов. Наиболее существенными из них являются:

- 1) исследование спроса на продукцию предприятия, определение емкости рынка и перспектив его развития;
- 2) исследование рынков необходимых ресурсов;
- 3) планирование и организация инновационной деятельности;
- 4) кадровое обеспечение инновационной деятельности;
- 5) комплексный анализ эффективности внедрения нововведений и связанных с ними рисков.

Основной *целью планирования инновационной политики предприятия является*, объединение всех участников проекта на выполнение ряда комплекса работ для достижения конечного результата. Поскольку инновационная деятельность в значительной степени отличается от серийного производства, обычные приемы планирования не могут обеспечить четким показателям за плановый и фактический периоды. По этому, при планировании инновационной политики используют как общие подходы к планированию, так и специфичные для инновационной деятельности *принципы*:

1) *Целеполагания*, когда на первый план ставится не только главная цель, но и система подцелей, а принятые в результате решения оцениваются по оптимальности сочетания.

2) *Системности*, предполагают, рассмотрение инновационного процесса как сложную динамическую систему, включающую в себя взаимосвязанные элементы. Это дает возможность описать инновационный процесс с помощью динамических экономико-математических моделей.

3) *Неопределенности*, учитывающие систематические и случайные факторы, которые воздействуют на процесс, причем игнорирование случайных факторов снижает достоверность анализа.

4) *Адаптивности*, рассматривают возможность положительно воспринимать нововведения на предприятии.

5) *Прочности*, предполагают учет не только повышенных норм потребления различных ресурсов в процессе инновационной деятельности, но и создание резервного запаса участвующих в процессе ресурсов на случай возникновения непредвиденной ситуации.

При планировании инновационной деятельности в организации, особое внимание нужно уделить оценке жизнеспособности проекта, который включает в себя следующие *виды анализа: технический, коммерческий, финансовый, экологический, организационный, социальный, экономический*. Для каждого вида анализа разрабатывают отдельную методику и определяют объем необходимой информации¹.

На рис. 1 представлена схема разработки инновационной политики на предприятии.

Литература

1. Кошкин Л.И., Хачатуров А.Е., Булатов И.С. Менеджмент на промышленном предприятии // «Эколайн». 2000.
2. Анализ и формирование организационных структур. www.revolution.allbest.ru.
3. Боровикова Н.А. Нововведения в организации: предупрежден – значит, защищен. www.iteam.ru.
4. Пирогов В.И., Андреев А.Д. Организационное развитие предприятия. www.econom.nsc.ru.
5. Кушлин В.И., Фолошьев А.Н., Селезнева А.З., Смирницкий Е.К. Инновационность хозяйственных систем. М.: Эдитория УРСС, 2000.
6. Экономика фирм: учебник / Под общей редакцией проф. Иващенко Н.П. М.: Инфра-М, 2006. www.professional.ru.
7. Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Грицанов, В.Л. Абушеко, Г.М. Евелькин. 2003. www.voluntary.ru.
8. Инновационный менеджмент: справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева и Л.Э. Миндели. М.: ЦИСН, 1998. С. 5.
9. Янсен Ф. Эпоха инноваций. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 4.

¹ См.: Кошкин Л.И., Хачатуров А.Е., Булатов И.С. Менеджмент на промышленном предприятии. Электронная версия. «Эколайн». 2000.



Рис. 1. Разработка инновационной политики на предприятии

Н. В. Лясников,
кандидат социологических наук, доцент

Причины и факторы утраты устойчивости промышленным предприятием

Ключевые слова: финансовая устойчивость, жизненные циклы предприятия, стратегия, маркетинг, финансовые риски, антикризисное управление, поведение потребителей, внешняя среда.

Деятельность предприятия представляет собой комплекс взаимодействующих между собой циклических процессов: маркетинговых, производственных, финансовых, кадровых и т.д. Эти циклы имеют разную периодичность, которая зависит как от внутренних, так и внешних условий. На них накладываются жизненные циклы отраслей, в которых участвует рассматриваемое предприятие, региональные, национальные и мировые экономические циклы. Все эти циклы заставляют предприятие реагировать на них, изменяя направление своей деятельности. Переход от одного цикла к другому сопряжен с нарастанием неопределенности в задаче управления предприятием. Кроме того, существенное изменение в направлении деятельности предприятия порождает в нем различные переходные процессы, которые имеют оригинальный характер, поскольку в значительной степени определяются спецификой условий, в которых они возникают и протекают. Поэтому анализ и управление переходными процессами возможны только на основе ситуационного подхода. Несмотря на многочисленные различия в специфике отдельных направлений деятельности предприятия, цель их всех заключается в обеспечении экономической устойчивости предприятия, что означает увеличение его активов, улучшение финансовых показателей его деятельности.

Несмотря на различные причины, порождающие неустойчивость предприятия, ее конечной формой всегда выступает утрата финансовой устойчивости. Здесь мы сосредоточимся на динамике переходных процессов и их роли в достижении финансовой устойчивости как од-

ной из составляющих стратегической устойчивости компании. Финансовая устойчивость означает способность руководства сохранять устойчивую структуру активов предприятия как в ходе текущих операций, так и на всех этапах его внутреннего и внешнего роста. Особую опасность для структуры финансов представляет резкое изменение его организационной структуры при слияниях, поглощениях, объединениях и т.п., при которых нарушается эволюционное развитие предприятия, и изменение его экономических характеристик происходит скачкообразно. Из теории систем известно, что скачкообразное изменение свойств управляемого объекта всегда сопровождается переходными процессами различной интенсивности, имеющими колебательный характер и затрагивающими разные области деятельности предприятия. При этом, чем теснее связь между сферами деятельности и показателями предприятия, тем сильнее проявляются в них переходные процессы, порожденные в других сферах. Переходные процессы взаимодействуют друг с другом, и в случае их резонансного сложения (возникновения эффекта отрицательной синергии) они могут вызвать значительные отклонения параметров управляемого объекта за пределы области устойчивости, вызвав неконтролируемые изменения в состоянии предприятия. Такие отклонения представляют опасность для предприятия, поскольку могут привести его к банкротству. Особую проблему представляет сохранение устойчивости при смене продуктового цикла, смене цикла развития предприятия, цикла развития отрасли, циклов развития региональной, национальной и мировой экономики. При смене каждого из названных циклов в ходе своеобразных переходных процессов вероятность опасного снижения запаса устойчивости предприятия многократно возрастает, что угрожает способности предприятия продолжать свой бизнес. Особенно опасны наложения окончаний нескольких циклов, значительно усиливающих эффект отрицательной синергии, например, продуктового цикла и цикла развития фирмы¹. Важно иметь в виду, что проявление во внешней среде новых факторов, не учитывавшихся в стратегических планах предприятия предыдущего периода, либо значительное изменение на коротком временном интервале уже действующих факторов принципиально не может быть учтено и адаптировано в рамках параметрически изменяющейся стратегии, при количественном изменении параметров действующей стратегии. Установление равновесия с внешней средой возможно толь-

¹ Екатеринбургский Ю.Ю. Управленческие ситуации. Анализ и решения. М.: Экономика, 1988. 230 с.

ко при бифуркационном изменении стратегии предприятия¹. Поэтому преодоление негативных переходных процессов, угрожающих устойчивости предприятия, является необходимым элементом адаптации предприятия к новым условиям.

Утрата устойчивости может проходить по разным сценариям, которые представляют собой комбинацию двух принципиально различных базовых сценариев. В первом базовом сценарии утрата устойчивости происходит в виде относительно плавного нарастания отклонений показателей предприятия от их оптимальных значений. Процесс начинается медленно и незаметно, но если ему не противодействовать, он все более и более ускоряется, пока не наступит устойчивый, не поддающийся регулированию дисбаланс в финансовых потоках предприятия, вызванный снижением доходности или даже прямыми убытками от его основной деятельности. Кризисная ситуация на предприятии нарастает, и, если персоналом предприятия не будут приняты адекватные меры, подкрепленные соответствующим бюджетом и ресурсами, предприятие утратит свою платежеспособность и обанкротится. Причиной возникновения начальных отклонений является несоответствие принятой менеджментом стратегии развития предприятия основным тенденциям развития внешней среды, что может случиться либо вследствие стратегической ошибки, либо в результате возникновения новых факторов во внешней среде после принятия предприятием стратегии развития. Эти факторы решительно изменяют поведение внешней среды уже после начала реализации стратегии. По мере развития этих тенденций отклонение параметров предприятия от их оптимальных значений нарастают, и предприятие может утратить свою устойчивость. Этот процесс протекает по следующему сценарию: сначала на предприятии все быстрее и быстрее снижается рентабельность активов, вызванная нарастанием расхождения стратегии предприятия и реальной действительностью. Через несколько циклов основной деятельности предприятия снижение рентабельности активов начинает сказываться на рентабельности собственного капитала предприятия, рыночной цене его акций и других долгосрочных оценках стоимости предприятия. Эти оценки дают тревожные сигналы партнерам, кредиторам и инвесторам предприятия, которые начинают принимать меры по снижению своих рисков, порождаемых деловыми контактами с рассматриваемым предприя-

тием. Как следствие, у него начинаются проблемы с ликвидностью и платежеспособностью. Если предприятие не может решить свою основную проблему — поднять рентабельность от своих операций, кризис ликвидности может быстро привести предприятие к банкротству.

Среди стратегических ошибок, ведущих к утрате устойчивости предприятия, можно выделить следующие их виды. Во-первых, неверно поставленная цель, т.е. несоответствие стратегических целей предприятия реальным рыночным условиям. Другими словами, менеджмент предприятия действует под впечатлением ложных представлений (иллюзий) о потребностях своей целевой потребительской группы, состоянии отраслевой конкуренции, неверной оценке потенциала своих ключевых компетенций, востребованности нового продукта и т.п. Например, предприятие видит возможность своего развития в производстве и продвижении к потребителю некоторого продукта, который на практике оказывается им невостребованным. Причина этого — слабый маркетинговый анализ рынка и неверный прогноз развития спроса. Учитывая определенное время, необходимое на реализацию стратегического плана по достижению сформулированной цели, расхождение между целью предприятия и действительной потребностью рынка могут возникнуть под воздействием внешних причин уже в процессе реализации стратегического плана.

Во-вторых, при верной оценке текущей потребности рынка и правильном ее прогнозе грубой ошибкой является несоответствие стратегических целей предприятия доступным ему ресурсам. Например, недостаток у собственника инвестиционных ресурсов при осложнении финансово-кредитной обстановки в стране и т.д.

В-третьих, при соблюдении первых двух условий утратой устойчивости грозит ошибочность стратегии и тактики, разработанных менеджментом предприятия, а также неточность реализации даже правильно сформулированных стратегии и тактики (текущая неэффективность производства и распределения). На практике это сводится к неэффективной маркетинговой стратегии и тактике, неэффективному использованию имеющихся ресурсов и т.п., что повышает себестоимость продукции и ослабляет конкурентные позиции предприятия на рынке.

В-четвертых, утратой устойчивости предприятию грозит подмена официально объявленных целей его развития (целей собственников/акционеров) собственными целями высшего менеджмента, когда, принимая на словах волю собственника, менеджмент стремится реализовать свои собственные цели.

¹ Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж. Управление риском в рыночной экономике. М.: Изд-во «Экономика», 2002. 202 с.

Рассмотрим для конкретности сценарий утраты устойчивости предприятия вследствие стратегической ошибки на примере появления на отраслевом рынке принципиально нового продукта, обладающего более высоким отношением «полезность/цена», чем товар-прототип, выпускаемый анализируемым предприятием. Пока различия в стратегии предприятия и динамике реального рынка не столь очевидны, деятельность предприятия может выглядеть вполне успешной. Его продукция доминирует на рынке, ничто не предвещает угрозы объемам финансовых поступлений от продаж. Новый товар в силу его временного технического несовершенства еще не воспринят потребителем. Появляющиеся сигналы об определенном интересе к нему со стороны потребителей воспринимаются менеджментом предприятия как слабые возмущения, всегда присутствующие в рыночной практике. Недостаток знаний о новом продукте у специалистов компании мешает оценить его перспективы. Поэтому реакция менеджмента предприятия на такие слабые сигналы вполне традиционна — либо полное их игнорирование, либо некоторое усиление рекламы своей продукции. Этот этап можно назвать инкубационным периодом утраты устойчивости компании.

По мере того как новый товар совершенствуется, он все более настойчиво заявляет о себе, заставляя предприятие реагировать на новую реальность. Спрос начинает явно изменяться в пользу нового продукта, финансовые поступления от продаж падают, сначала медленно, а потом все более стремительно. Несоответствие стратегии развития предприятия рыночной действительности становится очевидным. Менеджмент предприятия осознает, что допущен стратегический просчет, который необходимо немедленно исправлять. Однако новый продукт потому и принципиально новый, что базируется на новых технологиях, защищенных патентами и ноу-хау, создается на новой производственной инфраструктуре, требует новых знаний и умений у исполнительского персонала и т.п. Исправление ситуации требует значительных инвестиций, изменений в кадровом составе, а главное, времени. При этом, чем позже были начаты меры по восстановлению положения предприятия на рынке, чем больше оказалось различие между товаром-прототипом предприятия и продукцией конкурентов, тем больше сил, времени и финансовых ресурсов потребуется предприятию на исправление ситуации.

Кроме того, чем позже начинают приниматься меры к исправлению ситуации, тем выше становятся требования к точности управления в кризисной ситуации: чем менее точно управление, тем больше затраты ресурсов на достижение того же результата. Но как раз ресур-

сов предприятию и не хватает, поэтому от руководства предприятия в условиях начинающейся утраты устойчивости требуется известные мужество и профессионализм. С одной стороны, чем раньше начнется правильное управление по восстановлению устойчивости предприятия, тем меньше потребуются ресурсы, тем больше вероятность успеха. С другой стороны, если не установить истинных причин утраты устойчивости, что требует достаточного по времени профессионального наблюдения, возможна ошибка в определении причин ее утраты. Как следствие — неточное управление антикризисными процедурами, возрастание потребности в ресурсах и снижение вероятности достижения успеха. Но каждый день в сложившихся условиях несет предприятию все увеличивающиеся убытки. Их величина начинает нарушать пропорции финансовых потоков, и наступает момент, когда продолжение деятельности предприятия может осуществляться только за счет доходов от других бизнес-единиц. В этих условиях обычно принимается решение о прекращении (замораживании) деятельности этой бизнес-единицы для перегруппировки ресурсов, переопределения стратегии и т.д. Если у предприятия нет бизнес-единиц диверсифицированных в несвязанных областях, способных за счет своих поступлений покрыть убытки от рассматриваемого бизнеса, наступает полный крах предприятия. В некоторых случаях помощь крупным национальным компаниям поступает от государства, которое за счет дотаций, налоговых и других льгот обеспечивает предприятие условия для восстановления.

Важно отметить, что все отраслевые предприятия, имеющие сколько-либо успешный опыт работы на отраслевом рынке в начальных условиях (до возникновения во внешней среде новых факторов), оказываются примерно в таком же положении, что лидер отрасли, потому что условием успеха в отрасли является возможно более полный учет всех действующих факторов и эффективная адаптация к ним. Эта адаптация отражается на стратегических планах, структуре организации, производственной и маркетинговой политике и т.д. Поэтому все предприятия оказываются перед необходимостью решать примерно ту же задачу. Различия в положении в отраслевой иерархии проявляются, во-первых, в масштабе предприятия, наличии у него ресурсов и возможности продержаться до того момента, когда оно установит или угадает основные закономерности вновь складывающихся условий во внешней среде и выработает в основных чертах стратегию адаптации к этим условиям. Во-вторых, различия проявляются в начальных условиях для адаптации, в том, насколько ключевые ресур-

сы и компетенции предприятия соответствуют новым условиям, поскольку от этого зависят затраты времени и ресурсов, необходимые для адаптации к новым условиям при точном управлении.

На возможность коренного изменения бизнеса в отрасли за счет инновационного переворота впервые указал Э. Гроув¹, введя для него понятие SI-точки (Strategic Inflection Point, the SI-point – точка стратегического перегиба), смысл которой поясняет рис. 1.

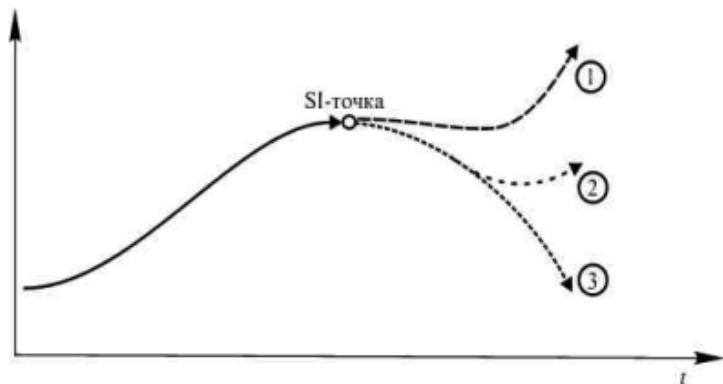


Рис. 1. К определению SI-точки.

Сплошная линия – развитие компании до наступления ситуации, характеризующейся SI-точкой. Штриховые линии – различные варианты развития компании после ее прохождения: 1 – своевременное диагностирование проблемы, адекватная реакция; 2 – запоздалое диагностирование проблемы, адекватная реакция; 3 – неадекватная реакция предприятия на события, характеризующиеся SI-точкой.

Э. Гроув пишет, что «SI-точка означает такой момент, когда простое изменение линии поведения оказывается недостаточным, когда приходится изменять основы и изменять само представление о том, кто ты есть, о том, куда ты идешь, и что представляет собой твой бизнес, каков его смысл и чем следует заниматься дальше, а что лучше прекратить». В своей теории SI-точки Э. Гроув утверждает, что стремление привести все в порядок, естественно возникающее, когда воцаряется хаос, в 99 случаях из 100 приводит к разрушению бизнеса, так как под наведением порядка чаще всего понимается восста-

новление привычного положения дел. Рекомендация Гроува для новых условий заключается не форсировать попытки восстановить привычный порядок, а сначала позволить хаосу установиться, развиться до известных пределов, а потом, накопив достаточно информации о процессе, его причинах и воздействующих на предприятие факторах, отыскать правильную линию поведения в новых условиях. Первая часть этой рекомендации предлагает предпринимателю позволить событиям произойти, для того чтобы через наблюдение и изучение симптомов новых обстоятельств поставить верный диагноз и установить причины неудач, адаптируясь к которым и воздействуя на которые можно было реализовать вторую часть рекомендации – найти правильную линию поведения в сложившихся обстоятельствах, т.е. новую стратегию.

И. Нонака¹, говоря о процессе самообновления компании, выказал близкие идеи и отметил, что он состоит из четырех этапов:

- возникновение в компании состояния хаоса и неустойчивости;
- усиление беспорядка и сосредоточение внимания на противоречиях;
- динамическое сотрудничество, осуществляемое с помощью самоорганизующихся групп;
- преобразование накопленной информации в знание.

Первые три этапа определяются как создание информации, а последний как интегрирующий процесс, в котором организация передает выработанную модель поведения для распределения среди ее членов.

Важно, однако, иметь в виду, что наблюдение за ситуацией для выяснения ее закономерностей, с последующим созданием новой модели управления, может вестись только в рамках некоторой модели, так что прежде чем начинать собирать информацию о происходящих процессах, должна быть сформулирована гипотеза о причинах и основных закономерностях этих процессов. Таким образом, у предприятия должны быть достаточные интеллектуальные ресурсы, а менеджмент предприятия должен организовать их для исследования и решения проблемы. За счет возможно более точного управления снизить затраты ресурсов на адаптацию к новым условиям и тем самым повысить вероятность успеха. Во-вторых, у предприятия должно быть

¹ Davos Keynote – Andy Grove. http://www.intel.com/intel/people/ASG/asm_davos.htm.

¹ Nonaka I. Creating organizational order out of chaos: self-renewal of Japanese firms. California Management Review. 30/1988.

достаточно материальных ресурсов для того, чтобы исследовать ситуацию в условиях непрерывно нарастающих потерь. Эти обстоятельства говорят о том, что при прочих равных условиях более высокие шансы на сохранение устойчивости, или выживание, имеют крупные предприятия.

Литература

1. Екатеринославский Ю.Ю. Управленческие ситуации. Анализ и решения. М.: Экономика, 1988. 230 с.
2. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж. Управление риском в рыночной экономике. М.: Экономика, 2002. 202 с.
3. Davos Keynote – Andy Grove. http://www.intel.com/intel/people/ASG/asg_davos.htm
4. Nonaka I. Creating organizational order out of chaos: self-renewal of Japanese firms. California Management Review. 30/1988.

А. М. Медведева,
кандидат экономических наук

Методология детальной диагностики состояния предприятия с использованием системы сбалансированных показателей

Ключевые слова: диагностика состояния предприятия, сбалансированные показатели деятельности предприятия, измерители сбалансированных показателей, подсистема предприятия.

Как известно, существует множество диагностических методик, различающихся как предметом анализа, так и широтой охвата проблематики предприятия. По нашему глубокому убеждению, ни одна из них не обеспечивает возможности получения всего необходимого спектра информации о состоянии предприятия. При всей практической и надежности этих методик все они обладают одним главным недостатком: не позволяют судить о взаимообусловленном влиянии друг на друга всех подсистем и элементов предприятия. А между тем, состояние предприятия, особенно в долгосрочном измерении, как раз и зависит от того, насколько эти подсистемы и элементы «притерты» друг к другу.

В этой связи, с нашей точки зрения, весьма плодотворным представляется использование предложенной около двух десятилетий назад идеи об инвариантной структуре хозяйственных объектов (графическое изображение этой идеи представлено на рис. 1)¹. Хозяйственный объект любого отраслевого профиля состоит, по мнению авторов этой идеи, из следующих функциональных подсистем: технологической, экономической, социальной, экологической и управленческой. Подсистемы предприятия выделены, исходя из функции, выполняемой ими

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

Таблица 1

Перечень элементов, обеспечивающих функционирование подсистем предприятия

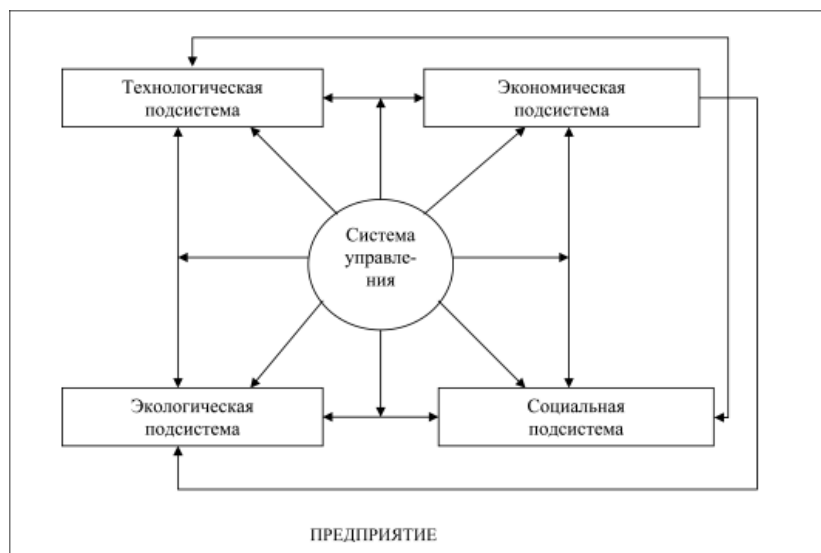


Рис. 1. Функциональная структура хозяйственного объекта (предприятия)

в процессе в получения конечного продукта. Специфика отрасли экономики, в которой функционирует каждое конкретное предприятие, никоим образом не влияет на его функциональную структуру в целом. Иными словами, эта структура является инвариантной. На такую структуру можно затем «навешивать» отраслевые особенности предприятия, масштаб его деятельности и пр.

Элементы, обеспечивающие функционирование каждой из пяти подсистем, представлены нами в в табл. 1. Отметим, что перечень этих элементов является функционально полным. Его абсолютная полнота может быть достигнута только путем «движения в глубину»: дроблением выбранных элементов на составляющие их «подэлементы», так как дальнейшего пути для «движения в ширину» нет: он ограничен пятью подсистемами, полностью описывающими деятельность функционирующего предприятия. То есть возможность существования каких-либо элементов, являющих собой ценности для предприятия, вне пяти выделенных нами подсистем, отсутствует.

Показатели, описывающие результат деятельности каждой из подсистем, а также их измерители, представлены нами в табл. 2.

подсистема	Элементы подсистемы
1	2
технологическая	<ul style="list-style-type: none"> - информационные ресурсы - материальные ресурсы - энергетические ресурсы - средства и орудия производства - производственный персонал - физические условия труда
экономическая	<ul style="list-style-type: none"> - собственный капитал - оборотный капитал - доходы - долговые обязательства к уплате - внеоборотные активы - оборотные активы - материальные оборотные активы - денежные средства - расходы - расходы на оплату труда - долговые обязательства к получению
социальная	<ul style="list-style-type: none"> - формальные лидеры (акционеры, топ-менеджеры и менеджеры среднего звена) - партнеры (внутриорганизационные корпоративные объединения сотрудников) - неформальные группы - система социальной мотивации
экологическая	<ul style="list-style-type: none"> - воздух, - вода, - фауна, - флора, - земля (включая лесные угодья), - полезные ископаемые
управленческая	<ul style="list-style-type: none"> - миссия предприятия - стратегия развития предприятия, - маркетинг - персонал - информационная база - производственно-технологическая структура предприятия

Окончание таблицы

	<ul style="list-style-type: none"> - организационная структура - корпоративная культура - бизнес-процессы управления технологической подсистемой, - бизнес-процессы управления экономической подсистемой, - бизнес-процессы управления социальной подсистемой, - бизнес-процессы управления экологической подсистемой - целостное управление предприятием в различных режимах его функционирования (сюда же следует включать и систему управления рисками).
--	--

Таблица 2

Показатели и измерители результатов деятельности подсистем предприятия

ПОКАЗАТЕЛИ	ИЗМЕРИТЕЛИ
1	2
1. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА	
1.1. Технологический потенциал предприятия	Шкала
1.2. Выполнение плана выпуска продукции	%%
1.3. Технический уровень продукции	Шкала (ранг)
1.4. Технологичность производственных процессов	Шкала
1.5. Уровень сервисного обслуживания	Шкала
2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА	
2.1. Экономический потенциал предприятия	Шкала (ранг)
2.2. Рентабельность активов	%%
2.3. Рентабельность основной деятельности	%%
2.4. Рентабельность собственного капитала	%%
2.5. Платежеспособность предприятия	%%
2.6. Индекс деловой активности	Шкала (ранг)
2.7. Действенность системы материального стимулирования	Шкала

Продолжение таблицы

3. СОЦИАЛЬНАЯ ПОДСИСТЕМА	
3.1. Социальный потенциал предприятия	Шкала
3.2. Эффективность управленческой команды	Шкала
3.3. Уровень партисипативности	%% или шкала
3.4. Система социальных мотиваций	Шкала
4. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА	
4.1. Экологический потенциал предприятия	Шкала
4.2. Характер воздействия на элементы окружающей среды	Объем штрафных санкций или средств для реабилитации окружающей среды
	1 2
4.3. Экологическая ситуация на предприятии (внутренняя среда)	Натуральные измерители или ресурсы, необходимые для реабилитации среды
5. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПОДСИСТЕМА (ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ)	
ВНЕШНЕЗНАЧИМЫЕ	
5.1. Конкурентоспособность (техническая и экономическая) продукции предприятия	Рейтинг в отраслях мировой и отечественной экономики
5.2. Доля рынка, занимаемая продукцией предприятия в своей рыночной нише	%%
5.3. Стоимость предприятия	Натуральный показатель
5.4. Стратегическая направленность деятельности предприятия	Шкала
5.5. Инновационность	Рейтинг
5.6. Потенциал предприятия	Шкала
5.7. Инвестиционная привлекательность предприятия	Шкала
5.8. Имидж и влияние предприятия в отрасли, регионе, стране, мире	Рейтинг
5.9. Полезность предприятия	Шкала
5.10. Стадия жизненного цикла предприятия	Стадия
ВНУТРЕННЕЗНАЧИМЫЕ	
5.11. Управленческий потенциал предприятия	Шкала
5.12. Финансовая устойчивость предприятия	Коэффициенты левереджа (долги/капитал, долги/активы)
5.13. Непрерывность основных бизнес-процессов	Допустимый перерыв бизнес-процессов
5.14. Экономическая эффективность деятельности предприятия	%%
5.15. Эффективность производственной структуры и логистики	Шкала

Окончание таблицы

5.16. Эффективность организационной структуры и коммуникаций	Шкала
5.17. Уровень развития риск-менеджмента	Специальные методики
5.18. Корпоративность	Шкала
5.19. Условия труда и социального развития	Шкала

Перейдем теперь непосредственно процедуре детальной диагностики состояния предприятия. Итак, сначала необходимо определить, какие показатели по предприятию в целом нас не устраивают, а затем выяснить, результаты деятельности каких подсистем (во взаимодействии с другими подсистемами) генерируют наиболее проблемную ситуацию. Затем можно уже воздействовать на те элементы «проблемных» подсистем, взаимодействия между которыми описываются соответствующими показателями. А далее остается лишь оценивать результаты этих воздействий и анализировать динамику значений этих показателей. Таким образом, мы предлагаем идти следующим путем: сначала определить желаемые значения показателей деятельности «проблемных» подсистем предприятия, а затем спроектировать решения, обеспечивающие достижение этих значений.

Итак, предложим матрицы (рис. 2, рис. 3, рис. 4), с помощью которых можно анализировать показатели работы всех подсистем предприятия и их взаимосвязи, а далее – корректировать «вектор развития» предприятия.

По строкам матрицы, изображенной на рис. 2, расположены показатели деятельности технологической, экономической, социальной и экологической подсистем предприятия, а столбцам – показатели системы управления, которые характеризуют деятельность предприятия в целом.

В клетках данной матрицы («узлах»), образующихся на пересечении столбцов и строк, необходимо проставить оценки взаимовлияния (определив при этом содержательные характеристики этого взаимовлияния) соответствующих показателей друг на друга. Вполне допустимо использовать шкальную систему: «очень высокое – высокое – среднее – несущественное». Для того, чтобы выявить степень и содержательные характеристики взаимовлияния между показателями управленческой подсистемы строится матрица, по строкам и столбцам которой располагаются показатели деятельности подсистемы управления (см. рис. 3).

Показатели деятельности подсистемы управления	Показатели деятельности подсистем предприятия			
	Экологич.	Социальная	Экономическая	Технологическая
Конкуренция				
Доля рынка, занимаемая предприятием				
Стоимость предприятия				
Стратегическая направленность				
Инновационность				
Потенциал предприятия				
Инвестиционная привлекательность				
Имидж и влияние				
Полезность				
Стадия жизненного цикла предприятия				
Управленческий потенциал предприятия				
Финансовая устойчивость				
Непрерывность основных бизнес-процессов				
Экономич. эффективность деятельности				
Эффективность производственной структуры				
Эффективность организационной структуры				
Уровень развития риск - менеджмента				
Корпоративность				
Условия труда и социального развития				
	Экологическая ситуация на предприятии	Характер воздействия на окружающую среду	Экологический потенциал предприятия	Действительность системы социальных мотиваций
				Уровень партисипативности
				Эффективность управленческой команды
				Социальный потенциал предприятия
				Действительность системы матер. стимулирования
				Индекс деловой активности
				Платежеспособность
				Рентабельность собственного капитала
				Рентабельность основной деятельности
				Рентабельность активов по чистой прибыли
				Экономический потенциал предприятия
				Уровень сервисного обслуживания
				Технологичность производства
				Технический уровень продукции
				Выполнение плана
				Технологический потенциал предприятия

Рис. 2. Матрица диагностики и управления (1)

Для определения степени взаимовлияния друг на друга показателей технологической, экономической, социальной и экологической подсистем строится матрица, по строкам и столбцам которой располагаются показатели деятельности этих подсистем. В принципе, все эти три матрицы можно свести в одну, расположив по строкам и

- индекса деловой активности;
- действенности системы материального стимулирования: чем она эффективнее, тем больше шансов поправить пошатнувшееся финансовое положение;
- социального потенциала предприятия;
- наличия эффективной управленческой команды, т.е. согласованности действий акционеров, высшего или среднего звена управления;
- партисипативности;
- действенности системы социальных мотиваций;
- экологического потенциала предприятия;
- характера воздействия предприятия на внешнюю среду;
- экологической ситуации на предприятии.

Понятно, что для каждого предприятия необходимо проводить «индивидуальную» оценку степени их взаимовлияния, на основании которой и осуществлять выборку наиболее значимых показателей из их общего перечня.

В нашем примере при анализе взаимосвязей показателя финансовой устойчивости и показателей других подсистем в качестве наиболее существенных нами были определены связи с четырьмя показателями (в порядке значимости): технический уровень основной продукции; уровень сервиса; рентабельность активов предприятия, платежеспособность предприятия. На рис. 4 представлены результаты анализа взаимосвязи показателя финансовой устойчивости со всеми показателями других четырех подсистем (условные обозначения: н — несущественное взаимовлияние, с — среднее, в — высокое, ов — очень высокое).

Далее, «пройдясь» по клеткам матрицы (рис. 3), мы получили оценки взаимовлияния показателя финансовой устойчивости и других показателей подсистемы управления, которые представлены на рис. 5.

Таким образом, мы получаем две группы важнейших показателей:

- в аспекте управления подсистемами предприятия: технический уровень продукции; рентабельность активов; уровень сервиса продукции
- в аспекте качества управления предприятием в целом: конкурентоспособность продукции; инвестиционная привлекательность; производственная структура и логистика; организационная структура управления и коммуникации. В итоге можно сделать вывод о первоочередных задачах по управлению предприятием.

	н		Показатели деятельности подсистем предприятия	экологическая	Экологическая ситуация на предприятии
	н				Характер воздействия на окружающую среду
	н				Экологический потенциал предприятия
	с			социальная	Действенность системы социальных мотиваций
	с				Уровень партисипативности
	в				Наличие эффективной управленческой команды
	с			Социальный потенциал предприятия	
	с			экономическая	Действенность системы материального стимулирования
	с				Индекс деловой активности предприятия
	ов				Платежеспособность предприятия
	в				Рентабельность собственного капитала
	в				Рентабельность основной деятельности
	ов				Рентабельность активов по чистой прибыли
	в				Экономический потенциал предприятия
	ов			технологическая	Уровень сервисного обслуживания продукции
	в				Технологичность производственных процессов
	ов		Технический уровень продукции		
	в		Качество потребительской стоимости		
	в		Технологический потенциал предприятия		
Показатели подсистемы управления					
.....	Финансовая устойчивость			

Рис. 4. Взаимовлияние финансовой устойчивости и показателей деятельности подсистем предприятия

Далее, поставив задачи по изменению в управлении предприятием, необходимо проанализировать влияние запланированных перемен на структурные элементы предприятия. Для этого можно использовать матрицу, изображенную на рис. 6, по строкам которой расположены элементы технологической, экономической, социальной и экологической подсистем, а по столбцам — управленческой подсистемы. Также необходимо выстроить матрицу, по строкам и столбцам которой расположены элементы четырех подсистем (всех, кроме подсистемы управления) и матрицу, состоящую (по строкам и столбцам) из элементов подсистемы управления. Анализ этих матриц осуществляется по той же методике, что и анализ матриц, представленных на рис. 2, 3, путем «проходов» по каждой клетке, образованной на пересечении интересующих нас показателей. Данные матрицы — лишь эскиз возможностей, самая общая конструкция, показывающая возможность анализа про-

М. А. Новикова,
аспирант Сургутского государственного университета ХМАО – ЮГРы,
главный бухгалтер Администрации города Сургута

Перспективы применения метода начислений в отчете об исполнении бюджета

Ключевые слова: перспективы совершенствования бюджетного процесса, метод начислений, планирование расходов по методу начислений.

В современных условиях повышения ответственности за управление общественными финансами возрастает роль отчётной стадии бюджетного процесса. Отчётность должна обеспечивать достоверной и полной информацией о расходовании бюджетных средств, о выполнении властью своих обязательств перед обществом. В результате проведённой реформы бюджетного процесса, Бюджетным Кодексом в редакции федерального закона № 63-ФЗ от 26 апреля 2007 года «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» с 1 января 2008 года в состав бюджетной отчетности, подлежащей внешней проверке и представлению в представительный орган, помимо отчета об исполнении бюджета, включен баланс исполнения бюджета, отчет о финансовых результатах деятельности публично-правового образования, отчет о движении денежных средств, а также пояснительная записка.

По мнению Р.Е. Артюхина, заместителя руководителя Федерального казначейства, важно подчеркнуть, что такие отчеты как баланс, отчет о финансовых результатах деятельности по своему содержанию аналогичны формам корпоративной отчетности, составляемой на основе учета по методу начислений, что делает отчетность более информативной и понятной для широкого круга пользователей отчетности и дает новые возможности для экономического анализа деятельности публично-правовых образований [2].

В то же время статьёй 264.6 Бюджетного Кодекса предусмотрена норма об утверждении законодательным (представительным) органом только годового отчета об исполнении бюджета, а не всех предусмотренных статьёй 264.1 Кодекса форм бюджетной отчетности. Утверждение бюджетной отчётности является одной из стадий бюджетного процесса. Бюджетный процесс, в соответствии с Бюджетным Кодексом, это регламентируемая законодательством Российской Федерации деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и иных участников бюджетного процесса по составлению и рассмотрению проектов бюджетов, утверждению и исполнению бюджетов, контролю за их исполнением, осуществлению бюджетного учета, составлению, внешней проверке, рассмотрению и утверждению бюджетной отчетности. Непосредственное участие законодательных (представительных) органов в соответствии с бюджетными полномочиями осуществляется на стадиях рассмотрения и утверждения соответствующих бюджетов и утверждения отчёта об их исполнении. Таким образом, представительный орган утверждает бюджет, формируемый кассовым методом, исходя из этого и отчет об исполнении бюджета, составляемый на кассовой основе по кодам бюджетной классификации, является основным отчётным документом рассматриваемым законодателем.

Вместе с тем баланс публично-правовых образований и отчет о финансовых результатах их деятельности, основанные на объективной системе бухгалтерского учёта на основе метода начислений, дают больше оснований для анализа и оценки проводимой налогово-бюджетной политики.

На данном этапе развития отечественного бюджетного процесса следует не упускать из виду возможностей, предоставляемых указанными видами отчетности. Очень важно, чтобы усилия исполнительных органов по формированию отчетности на основе метода начислений, особенно баланса публично-правовых образований, и их внешней проверке органами государственного (муниципального) финансового контроля, имели адекватную оценку со стороны законодательных (представительных) органов [2].

Регулярное формирование и рассмотрение законодателем такой отчетной информации должно в итоге привести к тому, что и на первоначальных стадиях бюджетного процесса (рассмотрение проекта закона (решения) о бюджете) появится необходимость использования данных на основе метода начислений, демонстрирующих будущие финансовые последствия текущей бюджетной политики [2].

Планирование доходов по методу начисления позволит объективно оценивать доходный потенциал бюджета. Например, в доходах от сдачи имущества в аренду, будут отражены все суммы подлежащие уплате в соответствии с заключёнными договорами аренды. Разницу между доходами, сформированными на кассовой основе и методом начислений, составит сформировавшаяся задолженность, как правило, перед бюджетом. Наличие задолженности перед бюджетом по таким неналоговым доходам как доходы от использования имущества, находящегося в собственности, доходам от продажи имущества, находящегося в собственности, доходам от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, могут свидетельствовать о неэффективной работе администратора доходов, о заключении договоров с неисполнительными или даже неплатёжеспособными контрагентами.

Планирование расходов по методу начислений позволит определить всю сумму расходов, подлежащую оплате за счёт бюджетных средств для исполнения обязательств. Кассовый метод планирования и исполнения бюджета не даёт возможности контролировать выполнения следующего требования бюджетного законодательства:

«Заключение и оплата бюджетным учреждением государственных (муниципальных) контрактов, иных договоров, подлежащих исполнению за счет бюджетных средств, производятся в пределах доведенных ему по кодам классификации расходов соответствующего бюджета лимитов бюджетных обязательств и с учетом принятых и неисполненных обязательств» (ст. 161 БК) [1].

Отчёт об исполнении бюджета по расходам содержит информацию об оплаченных суммах, которые с учётом современных технологий по автоматизированному контролю над кассовым исполнением бюджета, итак будут в пределах лимитов бюджетных обязательств. В тоже время не производится контроль принятых обязательств, вследствие чего в балансе учреждений имеет место неподтверждённая лимитами кредиторская задолженность.

Важно отметить, что применение кассового метода при планировании расходов и соблюдение требования по заключению договоров в пределах лимитов бюджетных обязательств, делают невозможным выполнение общего для бухгалтерского учёта принципа временной определённости отражения в учёте хозяйственных операций. Оплата услуг, как правило, производится по факту оказания услуг, в течение определённого договором времени после подписания соответствующих документов. Начисление же задолженности за оказанные услуги, адаптируя принцип к бюджетному учёту, необходимо производить в том

периоде, к которому они относятся. Отсутствие лимитов в текущем финансовом году на оплату расходов, срок платежа по которым наступает в следующем году, приводит к одному из двух вынужденных нарушений. В одном случае в балансе будет необоснованная кредиторская задолженность, в другом — расходы будут отражены в учёте несвоевременно.

Например, если в условиях дефицита бюджетных средств принимается решение о планировании расходов на заработную плату на 11 месяцев, основываясь на том, что срок выплаты заработной платы за декабрь в январе, то бухгалтер попадает в очень затруднительное положение. Он обязан начислить заработную плату и единый социальный налог за декабрь в декабре. Превышение фактических расходов над лимитами бюджетных обязательств, в результате, будет не только по кодам расходов на оплату труда и начисления на оплату труда, но и по общей сумме всех расходов, учитывая, что доля указанных расходов в общей сумме сметы учреждений достигает до 80%.

Рассматривая значимость метода начислений в бюджетном процессе, безусловно, следует отметить важность информации об исполнении (оплате) бюджетными учреждениями своих начисленных обязательств перед кредиторами. Без анализа операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета здесь не обойтись.

Таким образом, наиболее полную и достоверную информацию об исполнении бюджета можно получить, только рассматривая кассовые и фактические расходы в комплексе. В завершении, следует отметить, что до 2005 года в состав отчётности бюджетных учреждений входил отчет об исполнении сметы доходов и расходов по бюджетным средствам — ф. 2, где содержались данные о произведённых кассовых и фактических расходах по кодам бюджетной классификации в сопоставлении с утверждёнными ассигнованиями. С принятием же последующих инструкций в отчётных формах перестало уделяться внимание анализу отклонений фактических расходов от плановых назначений по кодам бюджетной классификации.

Литература

1. Бюджетный Кодекс РФ.
2. Артюхин Р.Е. Направления совершенствования правового регулирования отчетной стадии бюджетного процесса // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2007. № 17.
3. Основные результаты и направления бюджетной политики на 2008 и период до 2010 года // Официальный сайт Министерства финансов РФ. www.minfin.ru — раздел бюджетная политика.

Ю. М. Потанина

Технологии стратегического управленческого учета в управлении капиталом компаний

Ключевые слова: капитал, стратегия, стратегический управленческий учет, экономическая добавленная стоимость (EVA), цепочка стоимости, учет затрат по видам деятельности (Activity-Based costing, ABC), бизнес-процессы, сфера применения ABC, технические вопросы применения ABC.

Основным недостатком существующих подходов к управлению капиталом является отсутствие механизма постоянной адаптации систем управления к изменяющимся условиям рыночного окружения. Связано это, в первую очередь, с проблемами отражения в существующих информационных системах компаний всех аспектов категории «капитал», обусловленных новыми качественными характеристиками объекта управления. Самой распространенной системой, обеспечивающей принятие управленческих решений, остается система бухгалтерского учета. Фактически бухгалтерский учет и, в особенности, финансовая отчетность компаний являются единственным источником информации, которыми располагают внешние пользователи и на основании которой происходит распределение капитала. Однако, существующие принципы бухгалтерского учета (установленные допущения и требования), к сожалению, не позволяют однозначно отразить в учете все аспекты учетной категории «капитал». Профессор В.Ф. Палий отмечает, что «Структура бухгалтерского учета становится сдерживающим и экономически неоправданным для бизнеса фактором»¹.

Традиционно в бухгалтерском учете величина капитала определяется как разница между величиной активов и обязательств. Непригодность информации, собранной при подобном подходе, для целей

управления капиталом очевидна: в информационной системе бухгалтерского учета отражается историческая оценка величины капитала, фиксирующая финансовый результат прошлой деятельности. Более актуальной в условиях всевозрастающего влияния факторов неопределенности и рисков внешней среды является финансовая концепция. Она основывается на трактовке капитала как совокупной характеристики будущих экономических выгод, ожидаемых к получению в результате предстоящей деятельности. По определению А.Н. Хорина «Такие обращенные в будущее оценки являются весьма востребованными в современных системах управления»¹.

Вторым фактором является несоответствие современных целей и задач управления капиталом существующему уровню организационных систем компаний. Система управления капиталом должна обеспечивать, во-первых, сохранение бизнеса, обеспечение его конкурентоспособности, недопущение банкротства. Для этого должна быть обеспечена устойчивость его финансового состояния. Во-вторых, эффективность текущего финансирования предприятия, т.е. использование капитала должно было быть рентабельным. И, в-третьих, такое размещение капитала компании, которое бы приносило стабильную прибыль в долгосрочном периоде и обеспечивало устойчивый рост стоимости бизнеса.

Выполнение этих условий является приоритетным при управлении капиталом компании. Но, зачастую, существующая система управления, ее качество не соответствует условиям, выдвигаемым рыночной средой, характеризующейся высоким уровнем рисков и неопределенности. И хотя в последнее десятилетие менеджмент российских компаний взял ориентир на соответствие передовому международному опыту, именно для процессов управления капиталом характерно использование форм и методов управления, присущих централизованной системе управления. Проявляется это в том, что менеджмент компаний не задействует такие важные элементы современных систем управления, как разработка стратегии и ее реализация на всех уровнях линейных и функциональных подразделений компании; ответственность и обязанности менеджеров формируются на базе линейных организационных структур управления (зачастую авторитарного типа), что мешает менеджерам проявлять инициативу. Пос-

¹ Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. М.: Бухгалтерский учет, 2007. 85 с.

¹ Хорин А.Н. Аудит корпоративной отчетности компаний // Аудиторские ведомости. 2007. № 6.

леднее, как показывает опыт развитых стран, в условиях динамичной хозяйственной среды, имеет чрезвычайно важное значение в обеспечении долгосрочного успешного функционирования бизнеса и роста его стоимости.

Еще одним «узким» местом является трудность в определении показателей, позволяющих учесть все аспекты оценки эффективности управления капиталом. Но сначала определим, что включает в себя понятие «эффективное управление»? В современных системах управления это не только решение проблем, но и постановка правильных вопросов. Стратегически верные управленческие решения начинаются с определения ключевой проблемы, при этом необходимо сложную проблему разбить на несколько более простых. Так, к примеру, в компании Apple ответ на самый злободневный вопрос «Почему наша компания не получает прибыль?», Стив Джобс¹ конкретизирует следующим образом:

«Насколько рационально ведет себя Совет Директоров?»

«Выпускает компания продукты, разработанные специально для основных клиентов?»

«Инвестирует компания в свои основные активы?»²

«Сотрудничает компания Apple с главным конкурентом (Microsoft)?»

«Выводит компания инновационные продукты на рынок?»

Подобная постановка вопросов позволяет выявить «узкие» места в реализации планов компании. Основой данного метода «декомпозиции вопросов» является пирамида коэффициентов, являющаяся одним из базовых приемов управленческого учета. При использовании данного метода необходимо соблюдать два условия: ключевые вопросы должны быть направлены на выявление проблем компании в реализации стратегии. Для этого, естественно, стратегия компании должна быть четко сформулирована и ясно определены цели существования компании. Второе: декомпозиция вопросов верхнего уровня должно выполняться по принципам МЕСЕ (Mutually Exclusive, Collectively Exhaustive³): производные вопросы должны покрывать все аспекты проблемы, и быть при этом независимыми друг от друга.

¹ Доклад на выставке MacWorld Expo, 1997. Keynote Official Video, Apple, 1997.

² Бренд Apple и операционная система Mac OS.

³ Взаимно Исключающие, Совместно Исчерпывающие.

Рассмотрим, как данные принципы могут быть использованы при установлении показателей, позволяющих оценить эффективность управления капиталом. Целью существования любого бизнеса является рост его стоимости. Для оценки стоимости компании наиболее распространенными являются фундаментальные показатели, позволяющие определить текущую эффективность управления капиталом. Она оценивается финансовыми коэффициентами из группы показателей рентабельности вложенного (инвестированного) капитала. Наиболее распространенным показателем является ROE (Return on Equity), который позволяет определить сумму, заработанную с каждого доллара, вложенного собственниками компании, и характеризует доходность бизнеса с точки зрения собственников. Собственники продолжают вкладывать средства в компанию, или не изымают их до тех пор, пока значение ROE выше ли равно альтернативной доходности на финансовом рынке (с учетом поправки на риск). Таким образом, можно сказать, что ROE определяет стоимость компании на текущий момент. Рассчитывается ROE как отношение Чистой прибыли к Среднему собственному капиталу. Производными показателями являются ROCE (Return on capital employed), RONA (Return on net assets). Высокое значение ROE ведет к увеличению рыночной стоимости акций и легкости в привлечении капитала.

Финансовая концепция в управлении капиталом основывается на учете фактора времени. Для того чтобы сфокусироваться на создании стоимости, компании должны ставить цели в терминах дисконтированных будущих денежных потоков, наиболее соответствующих измерению процесса создания стоимости. В качестве показателя, позволяющего измерить будущую стоимость бизнеса, общепринятым является прогноз будущих потоков, генерируемых компанией. Но деятельность современных компаний представляет собой портфель бизнес-направлений, реализуемых в рамках единой стратегии. Термин «портфель бизнес-направлений», по нашему мнению, наиболее полно отражает современные реалии бизнеса, когда уже практически невозможно определить отраслевую принадлежность компании. Современные компании характеризуются набором видов деятельности, осуществляемых в рамках одной компании, базирующихся на общем акционерном капитале и объединенные единой стратегией. Вышеперечисленное и представляет собой «портфель бизнес-направлений».

Прогноз денежных потоков, генерируемых портфелем бизнес-направлений, наиболее наглядно представлять в виде многофакторной

финансовой модели. Моделирование дисконтированных потоков денежных средств (DCF, Discounted cash flow) может осуществляться посредством как специализированного программного обеспечения, так и расчетами в электронных таблицах на основе собственных разработок специалиста по управленческому учету. Построение финансовой модели предполагает описание текущего состояния компании — «de facto» — с последующим изменением ключевых параметров деятельности. Основной для построения модели служит стратегический план развития компании, а определение ключевых параметров осуществляется с использованием вышеупомянутого метода декомпозиции целей.

В условиях современного кризиса, охватившего мировую финансовую систему, такими показателями, в первую очередь, являются показатели оценки неблагоприятных факторов внешнего окружения: снижение объемов реализации, увеличение стоимости ресурсов, изменение структуры финансирования, изменение процентных ставок. В нормальных условиях функционирования финансовых рынков оценка будущей стоимости компании определяется показателями оценки инвестиций: Discounted cash flow criteria (NPV, IRR, PB), показателями, определяющими средневзвешенную стоимость капитала: Weighted average cost of capital, WACC (источники финансирования, структура, стоимость конкретных элементов) и показателям текущей деятельности: объемы реализации (в натуральном и стоимостном выражении), затраты. При оценке дисконтированных денежных потоков в качестве ставки дисконтирования в международной практике используется WACC (weighted average cost of capital) — средневзвешенная стоимость капитала. Все остальные процентные ставки в качестве ставки дисконта считаются необоснованными. По официальной терминологии СИМА (Chartered Institute of Management Accountants)¹ ставка дисконтирования — discount rate — процент, используемый для дисконтирования будущих денежных потоков определяется синонимами cost of capital (стоимость капитала) и capital investment appraisal (оценка капитальных вложений)².

Основными критериями создания стоимости являются рыночная добавленная стоимость (MVA, Market Value Added) и экономическая добавленная стоимость (EVATM, Economic Value Added). Первый показатель рассчитывается, как разница между рыночной оценкой капита-

ла и первоначально инвестированным в компанию капиталом. В модели экономической добавленной стоимости, EVA (©/™), сформированной в работах Stern Stewart & Co на основе концепции экономической прибыли, предполагается, что стоимость компании равна величине инвестированного капитала плюс надбавка, которая в свою очередь равна приведенной стоимости, создаваемой в последующем году:

$$\text{Стоимость (V)} = \text{Инвестированный капитал (IC)} + \text{Приведенная стоимость прогнозируемой экономической прибыли (PVEP)}$$

EVA является экономическим подсчетом того, насколько прибыль компании отличается от требуемого минимального уровня доходности (в сравнении с соответствующим риском) для акционеров или кредиторов. Отличительными особенностями EVA является то, что ее можно рассчитывать на уровне стратегических бизнес-единиц, а также, что EVA является процессом и может быть использована для оценки производительности. Концепция EVA явилась основой для развития нового перспективного направления — Value based management (VBM) — ценностно-ориентированное управление. Концепция VBM является целостной философией менеджмент, которая обеспечивает последовательное управление ценностью компании. Основными ограничениями являются: сложность восприятия рядовыми сотрудниками компаний, и связанные с этим дополнительные затраты на обучение персонала и управленческий консалтинг, а также то, что внедрение систем управления, основанных на VBM представляют собой крупномасштабные проекты, требующие изменения корпоративной культуры, постоянной поддержки со стороны всего руководящего состава. Для успешной реализации требуются значительные временные, трудовые и финансовые ресурсы, что подводит эти проекты под разряд реинжиниринговых проектов, печальный опыт реализации которых заставляет руководителей относиться с повышенной осторожностью к проектам подобного масштаба¹.

Расчет показателей оценки стоимости требует того, чтобы учетные информационные системы компании могли отобразить процессы создания стоимости. При этом, для принятия решений, обеспечивающих рост стоимости компании в долгосрочной перспективе, необходимо не только четко представлять алгоритм формирования показателей, определяющих стоимость капитала и эффективность его использования, но

¹ Институт присяжных бухгалтеров в области управленческого учёта.

² Управленческий учет: официальная терминология СИМА: пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т.В. Шишковой. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. С. 134.

¹ М. Хаммер, Дж. Чампи. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007.

и иметь возможность выделять показатели, позволяющие сформировать систему оценки управления капиталом для реализации стратегии компании. Таким образом, первоочередной задачей для компаний является формирование информационных систем, способных обеспечить процесс принятия стратегических решений. Модели и технология формирования таких систем определяются в стратегическом управленческом учете. По официальной терминологии СИМА стратегический управленческий учет (Strategic management accounting) — разновидность управленческого учета, в которой главной внимание уделяется информации, связанной с внешними по отношению к фирме факторами, а также нефинансовой информации и информации из внутренних источников¹. В работе Николаевой О.Е. дается следующее определение: «... стратегический управленческий учет является комплексным направлением управленческого учета, ориентированным на процесс принятия долгосрочных (стратегических) решений, в рамках которого предполагается тщательный анализ внешней бизнес-среды, где предприятие осуществляет свою деятельность... Также при применении стратегического управленческого учета следует учитывать его объемность и широту, а именно следует иметь в виду, что любые технологии, которые способствуют принятию тех или иных стратегических решений, можно отнести к технологиям стратегического управленческого учета»². На основании вышесказанного можно сделать вывод, что все рассмотренные показатели оценки эффективности управления капиталом являются технологиями стратегического управленческого учета.

Одним из этапов внедрения системы стратегического управленческого учета является процедура формализации бизнес-процессов. Под формализацией бизнес-процессов понимается набор процедур по выделению, описанию и документированию существующих бизнес-процессов. Российскими консалтинговыми компаниями уже накоплен достаточный опыт в данной области³. Выделение ключевых бизнес-процессов основывается на определении ключевых видах деятельности. Это деятельность, в которой компания обладает наивысшим потенциалом. Чем же обеспечивается этот потенциал? Очевид-

но, что к ключевым можно отнести только такие виды деятельности, которые она выполняет на уровне, отличном от конкурентов: дешевле, эффективнее, более высокого качества¹.

Рассмотрим подходы к определению показателей оценки эффективности бизнес-процессов. Первый подход основан на выделении качественных и количественных критериев. В свою очередь для определения качественных показателей могут использоваться:

- Субъективные оценки руководителей.
- Субъективные оценки экспертов.
- Субъективные оценки потребителей.

Количественные показатели делятся на две большие группы: абсолютные и относительные. Абсолютными показателями бизнес-процесса могут являться показатели длительности, качества, стоимости, производительности, технико-технологические показатели. Относительные количественные показатели могут быть определены как отклонение фактических показателей от плановых, на основе сравнения показателей, оценка удельных показателей.

Процесс разработки требований к бизнес-процессам должен базироваться на миссии и стратегических целях компании. Общая схема процесса разработки требований представлена на рис. 1.

Ключевые показатели результативности бизнес-процессов служат зеркалом, отражающим эффективность разработанной стратегии и, одновременно, успешность ее реализации. Для наиболее эффективных собственников базовыми ориентирами оценки деятельности компании являются Total Shareholders Return (TSR)²; затем — ROIC³, а также Free Cash Flow (FCF) — свободный денежный поток.

Прогнозирование роста акционерной стоимости необходимо основывать на использовании современных технологий стратегичес-

связи, 2004; Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление, 2005; Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов, 2006; Масленников В.В., Крылов В.Г. Процессно-стоимостное управление бизнесом, 2006; Кондратьев В. Показываем бизнес-процессы: методики и практики применения, 2007 и др.

¹ Райан Б. Стратегический учет для руководителя: пер. с англ.; под ред. В.А. Микрюкова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. С. 61.

² Total Shareholders Return — совокупная акционерная прибыль, показатель, характеризующий возврат средств на вложенный акционерный капитал // <http://www.12manage.com>

³ ROIC, Return on Invested Capital (Прибыль на инвестированный капитал) — показатель, основанный на бухгалтерской отчетности, который можно использовать для измерения исторических результатов бизнес единицы или всей компании.

¹ Управленческий учет: официальная терминология СИМА: пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т.В. Шишковой. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. С. 66.

² Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. М.: Едиториал УРСС, 2003. С. 28.

³ См. С. Ковалев, Вал. Ковалев. Секреты успешных предприятий: бизнес-процессы и организационная структура, 2004; В.К. Чаадаев. Бизнес-процессы в компаниях



Рис. 1. Процесс разработки требований к бизнес-процессам

кого управленческого учета: система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC), EVA™, стратегическое позиционирование; и методов стратегического анализа: SWOT-анализ, GAP-анализ, CVP-анализ, диаграмма «Ишикава»¹. Наиболее передовыми в этой области являются разработки на основе процессно-ориентированной системы учета затрат – Activity Based Costing и концепция цепочки стоимости, предложенная М. Портером в 1995 году. Интеграция этих популярных концепций стала базисом для дальнейшей разработки технологий и методов стратегического управленческого учета: процессно-ориентированный анализ рентабельности (Activity-based Performance Analysis, ABPA), процессно-ориентированное управление² (Activity-based Management, ABM), ценностно-ориентированное управление (Value based management, VBM), процессно-ориентированное бюджетирование (Activity-based Budgeting), стоимостной анализ (value analysis).

Цепочки создания стоимости и их анализ – это один из инструментов стратегического анализа, показывающий, какие продукты/ус-

луги и процессы создают максимальную добавленную стоимость для клиентов. Цель компании – создать эффективную, отличную от других игроков рынка, цепочку, которая, в свою очередь, будет являться источником устойчивого конкурентного преимущества¹ бизнеса. Основными положениями данной концепции является выделение «видов деятельности по созданию стоимости или наценки»². При этом деятельность по созданию стоимости делится на два основных типа: основные и вспомогательные виды деятельности. Для бизнес-процессов – в соответствии с цепочкой создания стоимости – выделяются процессы создающие ценность и процессы, создающие стоимость.

Анализ добавленной ценности, создаваемой в компании базируется на разделении элементов цепочки стоимости по следующим категориям:

- Элементы цепочки, реально добавляющие ценность (повышающие ценность продукта с точки зрения конечного потребителя)
- Элементы цепочки, добавляющие ценность организации (повышающие стоимость компании)
- Элементы, не добавляющие ценность³ (повышающие стоимость продуктов/услуг).

Алгоритм проведения анализа цепочки ценностей описан в работе Б.Андерсена⁴. Его схема представлена на рис. 2.

Ключевой целью анализа цепочки ценностей является сделать действия категории 1 основной частью бизнес-процесса исходя из решения следующих задач: оптимизировать действия из категории 2; исключить действия категории 3. Результатом будет являться:

- увеличение доли категории 1,
- сокращение доли категории 2,
- минимизация доли категории 3.

Модель цепочки создания стоимости продукта (value chain): «Это интегрированное представление производственных, технико-техноло-

¹ «Устойчивое конкурентное преимущество – это длительная выгода применения некоторой уникальной, создающей потребительскую ценность, стратегии, основанной на уникальной комбинации внутрифирменных ресурсов и способностей, которые не могут быть скопированы твоими конкурентами». Глоссарий бизнес-терминов // <http://www.cecsi.ru/coach/glossary.html>

² Там же. С. 73.

³ Андерсен Бьёрн. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования: пер. с англ. С.В. Ариничева / Науч. ред. Ю.П. Адлер. 3-е изд. М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. С. 136.

⁴ Там же. С. 137.

¹ Хорин А.Н. Стратегический анализ. 2-е изд. М.: Эксмо, 2009.

² Еще называют «управление по видам деятельности» (прим. автора).



Рис. 2. Алгоритм проведения анализа

гических, финансово-экономических и экологических показателей для анализа и выработки тактики и стратегии управления продуктом в процессе его создания и доведения до потребителя»¹. Для построения модели выделяются **сквозные** бизнес-процессы/ кроссфункциональные процессы (цепочки создания стоимости). Для их описания используются детальные данные о протекании бизнес-процессов в компании. Эта информация поступает непосредственно от участников бизнес-процессов в ходе описания и документирования бизнес-процессов.

Для каждого бизнес-направления существует своя цепочка создания стоимости. Эффективность деятельности компании в целом зависит от успешности реализации выбранной ими стратегии в различных элементах цепочки создания стоимости. Основной принцип реализации стратегии в бизнес-процессах – цели всех подразделений

¹ Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; пер. с англ. М.: Альпина БизнесБукс, 2005.

компании едины, и различия лежат в области задач, функций и средств достижения этих целей. Эффективность портфеля бизнес-направлений компании должна оцениваться по ключевым бизнес-процессам. Максимально учесть это позволяет метод (Activity based Performance Analysis).

Ориентация стратегии управления капиталом на создание акционерной стоимости, факторы создания стоимости.

Развитие технологий менеджмента позволило установить явную корреляцию между стоимостью капитала и ростом стоимости бизнеса. Общую концепцию бизнеса ориентированного на рост акционерной стоимости посредством эффективного управления капиталом можно сформулировать как: «выделение и описание бизнес-процессов на основе цепочек создания стоимости». В терминах процессного управления реализацию стратегии управления капиталом можно представить в виде иерархической совокупности бизнес-процессов (рис. 3):



Рис. 3. Бизнес-процесс управления капиталом

Качество решений, касающихся управления капиталом, можно повысить, четко следуя трем принципам: установить четкие правила принятия решений и следовать им, всегда рассматривать альтернативы, и создавать условия для открытого обсуждения, куда и как инвестировать капитал.

Ю. А. Семенихин,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Инвестиционная политика предприятия

Ключевые слова: инвестиционная политика, политики доходов, политика роста, конкурентоспособность, эффективность инвестиций.

Инвестиционная политика предприятия направлена на эффективное вложение капитала и его возврат. Поскольку получение одного и того же дохода может быть обеспечено различными альтернативными направлениями инвестиций, например организацией производства продукта или приобретением акций другого предприятия, то принятие конкретного решения о выгодности инвестирования производится с помощью различных критериев и предпочтений.

Каждое предприятие имеет свою систему критериев и предпочтений, которая определяется условиями деятельности и стратегией развития предприятия [1]. Совокупность таких предпочтений и критериев представляет собой инвестиционную политику предприятия. Таким образом, *инвестиционная политика* представляет собой систему принятия решений о получении доходов от инвестиционной деятельности.

Различают три направления формирования инвестиционной политики.

- инвестирование с целью получения доходов в виде процентов, дивидендов — политика доходов;
- инвестирование с целью получения доходов за счет разницы между ценой приобретения ресурсов (активов) и более высокой ценой реализации — политика роста;
- инвестирование с целью роста и получения доходов одновременно — политика доходов и роста.

Определяющим фактором *политики доходов* является стабильность доходов по конкретным видам активов. Она эффективна в приобретении активов с фиксированной нормой доходности. Такая политика предполагает покупку акций, облигаций, депозитных сертификатов.

Привлекательными могут быть также вложения в производственную сферу, если при этом будет обеспечиваться стабильный доход.

Политика роста базируется на росте рыночной стоимости активов (ресурсов), что во многом обуславливает объем прибыли предприятия и степень ее капитализации. Так как риски по отдельным направлениям неодинаковы, то целесообразно осуществлять вложения в активы разной ликвидности, что, собственно, и характеризует инвестиционную политику конкретного предприятия. Поэтому на практике эти два направления инвестиционной политики применяются в сочетании, формируя *политику доходов и роста*.

На формирование инвестиционной политики существенное влияние оказывают хозяйственное законодательство, состояние финансово-кредитной системы, формы и методы государственного регулирования экономики, инвестиционный климат и другие факторы.

При всем многообразии различных факторов, определяющих инвестиционную политику, наибольшее влияние на нее оказывают миссия, цели и стратегия предприятия. Можно сказать, что инвестиция — это инструмент реализации целей и конкретной стратегии предприятия. Например, потребность в инвестициях у предприятия возникает в связи с изменением спроса, покупательских предпочтений и конъюнктуры рынка. Так, при увеличении спроса на продукцию, производимую предприятием, объективно возникает необходимость расширения ее производства, что требует инвестиций определенной структуры. Потребность в них возникает и тогда, когда спрос на продукцию данного вида падает и предприятию необходимо осваивать производство новой продукции.

Необходимость в инвестициях возникает также в тех случаях, когда спрос на продукцию предприятия сокращается из-за низкой ее конкурентоспособности как по цене, так и по качеству. При этом снижение цены экономически оправдано только при снижении издержек на производство и реализацию продукции, что может быть обеспечено за счет внедрения новых технологий, форм и методов организации производства, то есть инвестиций. Кроме того, потребность в инвестициях возникает в связи с необходимостью решения социальных вопросов [2].

В зависимости от целей осуществления инвестиции можно разделить на следующие группы:

- вынужденные, например, направляемые на решение социальных вопросов, повышение надежности техники безопасности на производстве. По таким инвестициям требования к норме прибыли отсутствуют;

- для сохранения позиций на рынке, например, осуществляемые для обеспечения конкурентоспособности как продукции, так и самого предприятия [3]. Требуемая норма прибыли в данном случае должна быть не меньше банковского процента;
- для обновления основных производственных фондов. Требуемая норма по таким инвестициям должна быть не меньше банковского процента;
- для экономии текущих затрат и увеличения доходов. Норма прибыли по таким инвестициям должна быть не менее цены авансированного в предприятие капитала;
- рискованные, по которым норма прибыли должна быть выше цены авансированного капитала.

Инвестиционная политика формирует соответствующий *инвестиционный климат*, который представляет собой обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность, целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему. Инвестиционный климат по отношению к инвесторам может быть благоприятным (привлекающим инвесторов) и неблагоприятным (отталкивающим инвесторов). Это можно измерить инвестиционной активностью, которая определяется на уровне страны долей ежегодных инвестиций от ВВП, а на уровне предприятия — долей инвестиций от чистого дохода, представляющего собой сумму чистой прибыли и амортизации.

Мировой опыт свидетельствует, что для эффективного функционирования экономики ежегодные инвестиции должны составлять не менее 30% от ВВП. На предприятии объем инвестиций должен содержать всю сумму амортизации, обеспечивающую простое воспроизводство основных производственных фондов, и не менее 30% чистой прибыли [4]. Только в этом случае может быть обеспечена выживаемость предприятия в рыночной экономике.

Низкая инвестиционная активность в настоящее время обусловлена:

1. Отсутствием инвестиционных ресурсов. Основными причинами сокращения внутренних (собственных) инвестиционных ресурсов являются: резкий рост цен на все виды потребляемых ресурсов и неопределенность ее динамики; сокращение бюджетных ассигнований на эти цели; ограниченность кредитных ресурсов и высокие процентные ставки; инфляция и политика обменного валютного курса, приведшая к уменьшению величины оборотных средств предприятия; взаимные

неплатежи и высокий удельный вес в финансовых расчетах бартерных операций; низкая инвестиционная привлекательность предприятий для населения и зарубежных инвесторов; отсутствие четкой экономической политики и перспективы в приватизации, реструктуризации, санации и банкротстве государственных предприятий.

2. Недостаточной восприимчивостью предприятий к нововведениям. Сегодня нужны не просто инвестиции в производство, а такие, которые позволяют выпускать высококачественную конкурентоспособную продукцию на основе высоких технологий. Мировая практика выработала универсальный набор мер, направленных на повышение восприимчивости производства к нововведениям. Эти меры в основном сводятся к следующему: разгосударствление и приватизация; реструктуризация предприятий; государственная поддержка инвестиционной политики; создание эффективной государственной системы стандартизации и сертификации продукции; переподготовка и повышение квалификации кадров в области освоения новых технологий; создание системы стимулирования за внедрение НТП и т.п.

Для улучшения инвестиционного климата, особенно в отношении иностранных инвестиций, необходимы следующие условия:

- налоговые стимулы (прямые налоговые льготы, отсрочка уплаты налогов за инвестированный капитал, ускоренная амортизация и т.д.);
- финансовые стимулы (кредиты и гарантии их предоставления, займы, субсидии);
- льготные условия хозяйствования (благоприятное законодательство, условия перемещения товаров, капитала и рабочей силы, соблюдение законодательства, уровень защиты инвестиций) и т.д.

В настоящее время имеется большой набор методик для оценки эффективности инвестиций. Они основаны на сравнении прибыльности инвестиций в различные проекты. При этом в качестве альтернативы вложения средств в рассматриваемое производство выступают финансовые вложения в другие производственные объекты, помещенные финансовых средств в банк под проценты или обращение в ценные бумаги.

С позиции финансового анализа реализация инвестиционного проекта может быть представлена как два взаимосвязанных процесса: процесс инвестиций (накопления капитала) и процесс получения доходов от вложения средств. Эти два процесса протекают последовательно (с разрывом между ними или без него) или на некотором от-

резке параллельно. В последнем случае предполагается, что отдача от инвестиций начинается еще до момента завершения процесса вложений. Оба процесса имеют разное распределение интенсивности во времени, что в значительной степени определяет эффективность вложения инвестиций.

Непосредственным объектом финансового анализа являются потоки платежей (*cash flow*), характеризующие оба этих процесса в виде одной совмещенной последовательности. В случае производственных инвестиций интенсивность результирующего потока формируется как разность между интенсивностью (расходами в единицу времени) инвестиций и интенсивностью чистого дохода от реализации проекта.

Под *чистым доходом* понимается доход, полученный в каждом временном интервале от производственной деятельности за вычетом всех платежей, связанных с его получением (текущими затратами на оплату труда, сырья, энергии, налогов), и т.д. При этом отчисления на амортизацию не относятся к текущим затратам. Разновременность инвестиций и доходов от их реализации объективно обуславливает необходимость приведения их к одному моменту времени — базовому. Как правило, это дата начала проекта. Базовой также является дата производства продукции или условная дата, близкая времени приведения расчетов эффективности. Приведение разновременных платежей к базовой дате называется *дисконтированием*.

Экономический смысл этого метода состоит в следующем. Пусть задана некоторая ставка ссудного процента и поток платежей (положительных или отрицательных) $P(t)$, начало которого совпадает с базовым моментом времени приведения. Тогда дисконтированная величина платежа $P(t)$, выполненного в момент, стоящий от базового на величину (t) интервалов (месяцев, лет), равна некоторой величине $P_d(t)$, которая, будучи выданной под ссудный процент (C) , дает в момент t величину $P(t)$. Таким образом $P_d(t) (1 + C)^t = P(t)$

Величина ссудного процента называется *нормой дисконтирования* (приведения) и, помимо указанного выше смысла, трактуется в экономической литературе как норма или степень предпочтения доходов, полученных в настоящий момент, доходам, которые будут получены в будущем.

При определении ставки дисконтирования следует ориентироваться на существующий или ожидаемый усредненный показатель ссудного процента. В литературе рекомендуется применять минимально привлекательную ставку доходности. Однако вопрос в том, каков

этот процент, остается открытым. На практике выбирают конкретные ориентиры (доходность отдельных видов ценных бумаг, банковских операций и т.д.) с учетом деятельности соответствующих предприятий и инвесторов. Например, как показал опрос крупнейших нефтяных фирм США, наиболее часто при анализе эффективности применяют три варианта ставки: усредненный показатель доходности акций, существующие ставки по кредиту (кратко- и долгосрочному), субъективные оценки, основанные на опыте фирмы. Ставка дисконтирования, используемая в рыночной экономике, в значительной мере зависит от хозяйственной конъюнктуры, перспектив экономического развития страны, мирового хозяйства и является предметом серьезных исследований и прогнозов [5].

Другим важным фактором, влияющим на оценку эффективности инвестиционного проекта, является риск. Поскольку риск в инвестиционном процессе независимо от его конкретных форм в конечном счете предстает в виде возможного уменьшения реальной отдачи от капитала по сравнению с ожидаемым, то для учета риска часто вводят поправку к уровню процентной ставки, которая характеризует доходность по безрисковым вложениям (например, по сравнению с банковским депозитом или краткосрочными государственными ценными бумагами).

Включение рискованной надбавки в величину процентной ставки — распространенное, но не единственное средство учета риска. Другим методом решения этой задачи является анализ чувствительности или устойчивости инвестиционного проекта к изменениям внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся будущий уровень инфляции, изменение цен на сырье и материалы, изменение ставки ссудного процента, налоговые ставки и т.д. К внутренним — изменение сроков и стоимости строительства или реконструкция предприятия, темпов освоения производства продукции, потребности в различных видах сырья и материалов, бытовых расходов и т.д.

Поскольку реализация инвестиционного проекта является динамичным процессом, то для его описания обычно используются *имитационные динамические модели*, реализуемые с помощью вычислительной техники. В качестве переменных в этих моделях используются технико-экономические и финансовые показатели инвестиционного проекта, а также параметры, характеризующие внешнюю экономическую среду, характеристики рынков сбыта, ставки процентов по кредитам и т.д. На основе этих моделей определяются потоки расходов и доходов, рассчитываются показатели эффективности инвестиционно-

го проекта, строятся годовые балансы результатов производственной деятельности, а также проводится анализ влияния различных внешних факторов и внутренних параметров инвестиционного проекта на результаты производственной деятельности и эффективность проекта.

Литература

1. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. Таганрог: ТРТУ, 2005. 292 с.
2. Инвестиции: учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. М.: ООО «ТК Велби», 2003. 440 с.
3. Цибизов Д. Внутренние и внешние источники инвестиций [Электронный ресурс] 04.07.2007. Режим доступа: www.sdengami.ru.
4. Деева А.И. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие М.: МИКХиС, 2005. 342 с.
5. Миронов В. Инвестиционная активность в России: чего ожидать в ближайшей перспективе?: Комментарии // Центр развития: ежемесячное обозрение российской экономики. Москва, 2008. С. 15–18.

Е. В. Троицкая,
проректор МАГМУ, кандидат экономических наук, доцент

Повышение эффективности кадровых решений на основе экспертных оценок

Ключевые слова: кадровые решения, персонал, экспертная оценка, эксперт, методы принятия решений, качества руководителя.

На изучение кадровых проблем, по оценкам экспертов, затрачивается в среднем не более 1–2 часов в неделю (рис. 1), что явно недостаточно. Правда, ряд руководителей уделяет этому больше времени, и это, в основном, те, кто работает над диссертацией или проводит занятия в вузах.

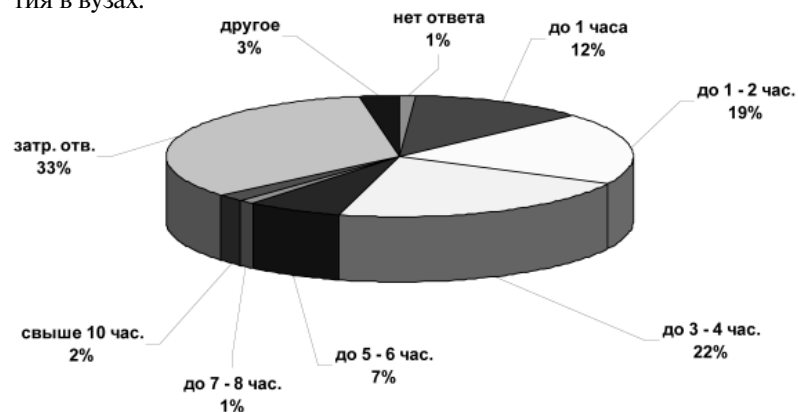


Рис. 1. Распределение времени руководителей организации на изучение кадровых проблем, часов в неделю

Исследования показали, что большинство руководителей в работе с персоналом руководствуются, в основном, информационными документами вышестоящих организаций – 32,3%, материалами центральных газет и журналов – 41,5%, а также Указами Президента РФ и Поста-

новлениями Правительства – 20%. Труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов, а также учебные и методические пособия вузов, используют в своей работе не более 20% опрошенных (рис. 2).

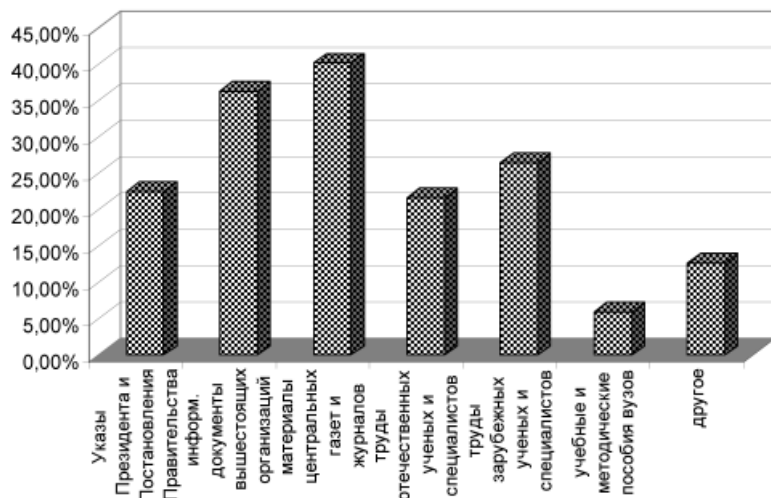


Рис. 2. Распределение обращений руководителей к информационным материалам в процессе решения кадровых проблем

Полученные данные в целом показывают, что большинство руководителей и специалистов мало интересуются информационными материалами.

Это еще раз подтверждает предположение, что низкое качество кадровых решений во многом объясняется недостаточной не только профессиональной, но и теоретической подготовкой руководителей организаций и специалистов. Возможно, такое состояние дел является следствием непонимания руководителями приоритетности решения кадровых задач в их работе и эффективности использования в этом процессе мнений экспертов-специалистов. Исследования также показали, что руководители организаций в процессе принятия решений основываются, как правило, на интуиции, а также на своем опыте и здравом смысле. Такой подход недостаточно оправдан, так как не всегда учитывает всю полноту информации о работниках, не увязывает ее со сложившимся социально-психологическим климатом в трудовом коллективе. Поэтому зачастую интуитивные решения бывают неэффективными. Это в значительной мере подтверждает необходи-

мость использования научных методов, а также информационно-вычислительной поддержки кадровых решений. К сожалению, этот подход не всегда находит должного применения при подготовке руководителями кадровых решений.

Кроме того, исследования выявили нежелание многих руководителей использовать в процессе принятия кадровых решений более сложные научные методы, которые требуют более широкого кругозора, соответствующих знаний и достаточного практического опыта. Значительная часть руководителей не испытывает желания более глубоко изучать теорию и практику принятия решений. Кроме того, существующая практика требует определенных теоретических исследований, которые позволили бы применить эти методы в реальной деятельности конкретных руководителей.

Однако сами эксперты достаточно высоко оценили свои качества как руководителя, принимающего кадровые решения (рис. 3). Изучению этого вопроса было уделено самое пристальное внимание. К сожалению, следует констатировать, что при самооценке большинство руководителей и специалистов организации недостаточно четко формулируют необходимые для принятия кадровых решений личные качества. Многие из них в личной беседе с автором проводимого исследования говорили о том, что поставленные в анкете вопросы не имеют существенного значения при принятии решений. По их мнению, самое главное – принять правильное кадровое решение, в понятие «правильности» они вкладывают свое видение, все же чаще всего исходя из своих личных интересов.

При самооценке личных качеств многие обратили основное внимание на:

- объективность в оценке кандидатов на должность – 52,9%;
- высокую требовательность – 41,2%;
- умение слушать и понимать – 27,9%.

К сожалению, достаточно низко эксперты оценили такие качества, как:

- доброта, душевность и справедливость – 5,9%;
- честность и неподкупность – 8,8%;
- стойкость и непримиримость к недостаткам – 4,4%.

Здесь следует отметить, что оценка кандидатов при приеме на работу в организацию со стороны руководителя носит, к сожалению, субъективный характер. Такое мнение автора вызвано тем, что в настоящее время не выработаны критерии оценки «объективности», как нет и критериев оценки «субъективности». Эти понятия, по убежде-

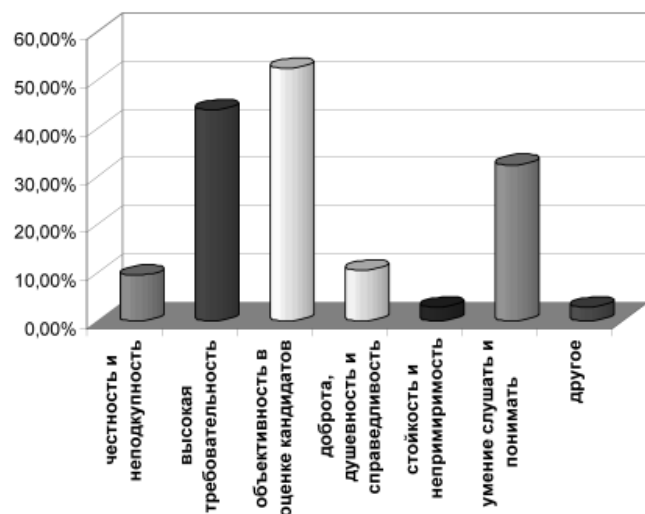


Рис. 3. Распределение личных качеств работников организации на основе самооценки.

нию автора, имеют больше философское значение и толкование, чем практическое определение.

Несомненно, хорошими качествами руководителя являются умение слушать и понимать, а также высокая требовательность. К сожалению, их качественная оценка также весьма затруднительна.

Следует отметить, что оценка этих качеств во многом зависит от объективности суждений экспертов, принимающих участие в данном исследовании. К тому же достаточно трудно оценить эти качества в количественном измерении. Несомненно, такие качества, как доброта, душевность, справедливость, честность, высокая требовательность и др. носят относительный характер, хотя от учета этих качеств во многом зависит социально-психологический климат в трудовых коллективах конкретных организаций.

Исследование также показало, что оценка во многом зависит от индивидуальных особенностей эксперта, принимающего участие в опросе. Причина этого заключается в том, что руководители организаций не считают возможным создавать в своих коллективах необходимый социально-психологический климат. Это объясняется отчасти тем, что в составе руководителей организаций мало управленцев — 10% от всего состава, преобладают экономисты — 62% и финансисты — 17% (рис. 4).

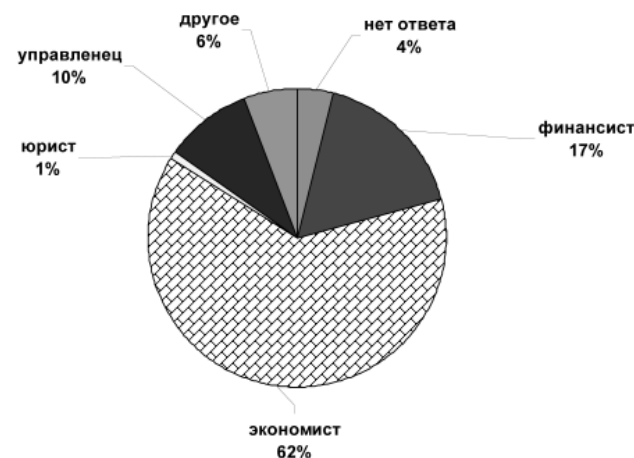


Рис. 4. Распределение руководителей организаций по базовой специальности, участвующие в принятии кадровых решений

Это говорит о том, что формирование трудовых коллективов организаций в основном определялось требованием повышения прибыльности организации в целом. Значительная доля управления объясняется тем, что многие руководители считают, что именно эта категория специалистов сумеет поднять работу организации на должную высоту. К сожалению, объяснить это явление автору не представляется возможным, поскольку подобные исследования в практике работы общественных организаций практически отсутствуют.

Следует заметить, что разработка критериев распределения специалистов в организации не являлась целью данного исследования, так как выходит за рамки поставленной автором научной статьи проблемы. Несомненно, что многие работники еще недостаточно подготовлены для проведения соответствующих исследований, в частности, по совершенствованию подготовки и принятия кадровых решений.

Справедливо утверждение о том, что в организации отсутствует необходимое количество лиц, имеющих базовое управленческое образование, которое во многом могло бы способствовать повышению качества принимаемых кадровых решений и на основе этого — повышению эффективности работы организации в целом.

Эксперты разных специальностей схожи во мнении, что при принятии кадровых решений особенно важно обладать такими професси-

ональными способностями, как высокий профессионализм, умение четко организовать работу, лидерские качества, чувство нового, передового, добросовестность и порядочность в работе с людьми (рис. 5).

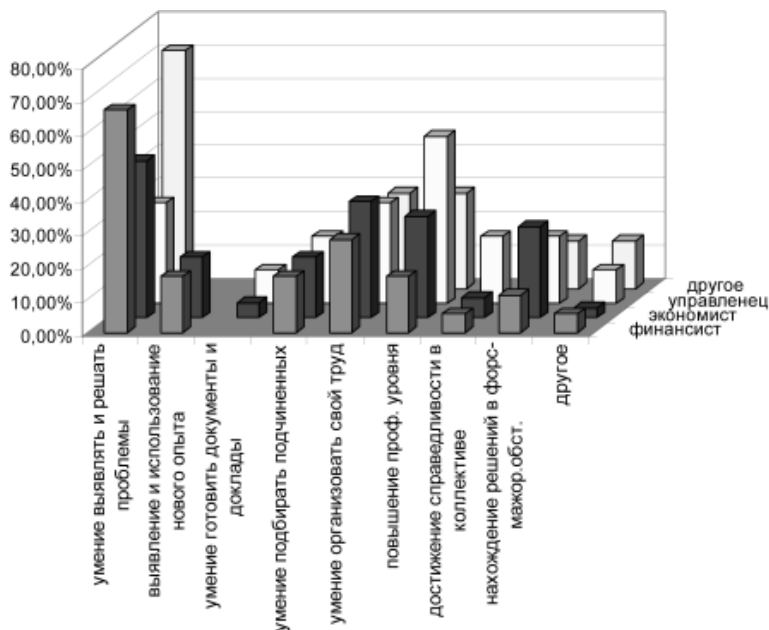


Рис. 5. Распределение приоритетов профессиональных способностей руководителей в зависимости от полученной в ВУЗе специальности

Анализ этого распределения показывает, что специалисты – управленцы большое внимание придают в процессе принятия решений выявлению и использованию опыта, а также достижению справедливости в трудовом коллективе. Финансисты и экономисты придают этим качествам более низкое значение. К сожалению, у всех категорий опрошенных выявилось слабое место – умение подбирать подчиненных.

Например, многие эксперты высказали мнение, что их не волнует достижение справедливости в коллективе, также у них отсутствует интерес к умению готовить различного рода документы и доклады, хотя в современной информационной деятельности последнее качество в ряде случаев вполне может быть определяющим при кадровых назначениях. Фактор же справедливости является ключевым в организационной деятельности и во многом определяет успех организации в целом и каждого члена коллектива в отдельности.

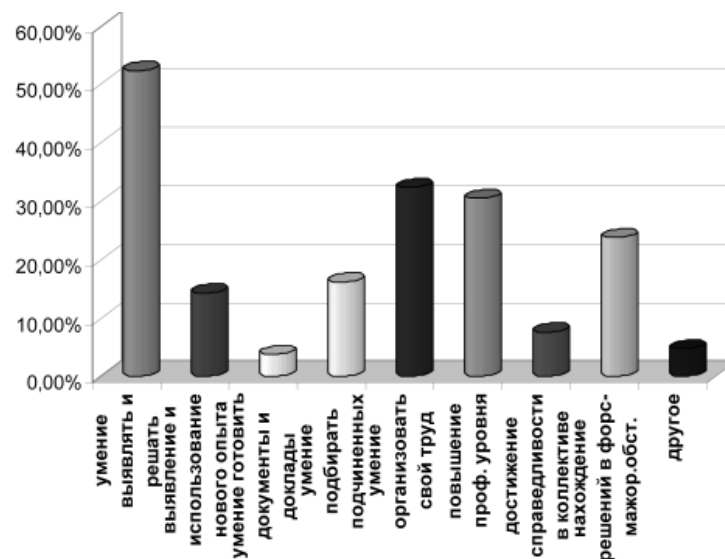


Рис. 6. Распределение требований к кандидатам, предъявляемые руководителями в процессе принятия кадровых решений

Характеризуя свои способности и качества, руководители предъявляют достаточно высокие требования и к кандидатам в процессе принятия кадровых решений. Так, на первый план выходят (рис. 6):

- умение выявлять и решать проблемы – 50%;
- умение организовывать свой труд – 36,8%;
- умение находить решение в форс-мажорных обстоятельствах – 25%;

Несомненно, что умение выявлять и решать кадровые проблемы является определяющим в работе каждого руководителя, а умение находить решение в форс-мажорных обстоятельствах говорит о наличии у руководителя соответствующих знаний, умений и навыков. Умение руководителя организации принимать кадровые решения в кризисных и экстремальных условиях, безусловно, повышает его авторитет в коллективе в целом. Это говорит о том, что руководители и ключевые специалисты основное внимание уделяют выявлению проблем и их решению, нацеливая организацию на успех.

Заметим, что, как показывает практика, а результаты исследования это подтверждают, в процессе разработки и принятия кадровых

решений ни мнение, ни интересы трудового коллектива практически не учитываются.

В то же время, большинство экспертов, характеризуя свой стиль работы как руководителя в процессе принятия кадровых решений, указали на:

- предоставление самостоятельности членам коллектива;
- уважительное отношение к людям;
- учет мнения коллектива;
- единство слова и дела;
- чрезмерную централизацию принятия решений;
- стремление регламентировать деятельность подчиненных;
- ожидание «указаний» сверху.

Фактор предоставления самостоятельности трудовым коллективам носит, к сожалению, эфемерный характер, так как к ключевым, т.е. кадровым, решениям трудовые коллективы формально не допускаются. К сожалению, в современной практике достаточно четкие и точные количественные критерии подобных явлений еще не разработаны. Это во многом подтверждает работа различных организационных структур, включая даже государственные.

Результаты исследования показали, что руководители зачастую сами в полной мере не осознают наличие кадровой проблемы. Это еще раз подтверждает, что экспертный опрос позволяет не только зафиксировать наличие существующих кадровых проблем (как следствие — низкое качество кадровых решений), но и диагностировать и выявлять причины их возникновения — в данном случае одна из них — недостаточное привлечение трудового коллектива к процессу разработки и принятия этих решений.

В завершение исследования экспертам предложили определить, какие мероприятия, на их взгляд, могли бы улучшить систему принятия кадровых решений. Мнения разделились таким образом:

- систематическое повышение профессиональной квалификации руководителей, принимающих кадровые решения — 49,2%;
- более качественный отбор и оценка руководителей, в чьи функции входит принятие решений — 45,9%;
- использование посреднических агентств (фирм) по найму и оценке персонала — 14,8%.

Несомненно, в целом коллективы организаций понимают, что качество, оптимальность и эффективность кадровых решений во мно-

гом определяется профессионализмом самих руководителей. Но профессионализм, в первую очередь, заключается в теоретическом освоении и практическом использовании научных методов принятия кадровых решений. И как следствие этого — более качественный отбор кандидатов на работу в организации и их расстановка по структурным подразделениям на различные должности, в том числе руководящие.

В заключение следует отметить, что выдвинутая автором гипотеза в значительной степени подтверждается, а ее количественная оценка во многом будет зависеть от наличия критериев обоснования правильности кадровых решений.

Т. М. Фролова,
аспирант «МАТИ» Российского государственного технологического
университета имени К.Э. Циолковского

Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе создания стратегических альянсов

Ключевые слова: стратегические альянсы, глобальный кризис, минимизация издержек.

В условиях современного кризиса на промышленных предприятиях отмечается значительный спад производства и реализации продукции. Для устранения этих негативных явлений требуется разработка и внедрение новых антикризисных решений и стратегий, повышающих конкурентоспособность и устойчивость компаний на рынке.

Одной из таких стратегий является создание межфирменных взаимодействий (альянсов) в той или иной форме. Альянсы могут создаваться с поставщиками, партнерами, конкурентами, сбытовыми сетями, потребителями и т.д.

В работе предлагается рассмотрение структуры возможных альянсов для компании «Урал Плюс», которая занимается разработкой, производством и поставкой автокомпонентов на предприятия автомобилестроения. Основанная в 2000 году компания «Урал Плюс» имеет большой опыт поставки автомобильных акустических систем, мультимедийных головных устройств, антенн, GPS-навигаторов, электронных информационных систем для автомобильного и железнодорожного транспорта, других электронных и электромеханических автокомпонентов. У компании имеется отлаженная система взаимодействия между собственными конструкторскими службами и автозаводами. Также компания обладает большим опытом взаимодействия с поставщиками комплектующих из Юго-Восточной Азии.

С конца 2007 года компания поставила цель стать крупнейшим в России поставщиком аудиосистем для автосборочных предприятий.

Достижению поставленной цели способствовало то, что на территории РФ началось массовое строительство заводов иностранных автопроизводителей: Ford, Toyota, Nissan, Volkswagen и др. Иностранные производители открывали свои предприятия с условием обязательной локализации до 50% производства комплектующих в России. На то время по многим компонентам аудиосистем компания «Урал Плюс» была единственным производителем на территории РФ.

Однако в достижении поставленной цели компании не удалось избежать ряда проблем. Главная проблема — отсутствие в России производства современных электронных компонентов, а также тюнеров, CD и DVD-механизмов и других комплектующих, необходимых для производства автомобильной бортовой электроники и аудиосистем. Кроме этого «Урал Плюс» столкнулся с тем, что ряд российских компаний стал предлагать на автосборочные предприятия недорогую продукцию, предназначенную для вторичного рынка. Конкурировать с такого рода продукцией по цене оказалось очень сложно, несмотря на то, что качество ее было заведомо более низким. Третья проблема — острая нехватка собственных ресурсов, необходимых для расширения производства. Все это послужило причиной того, что часть производства «Урал Плюс» была перенесена в Юго-Восточную Азию.

И тут возникла новая проблема — российские разработки надо было адаптировать под особенности производства местных азиатских производителей. Компании «Урал Плюс» пришлось открыть два представительства — в Корее и Китае для обеспечения постоянного присутствия своих конструкторских служб и других специалистов в регионе.

Мировой экономический кризис в России оказал негативное влияние в первую очередь на автосборочные предприятия и их поставщиков. Из-за хронических неплатежей со стороны автопроизводителей компании «Урал Плюс» стало остро не хватать оборотных средств. Все это вынудило компанию искать новые стратегии бизнеса. Одной из таких антикризисных стратегий является создание альянсов, т.е. межфирменных взаимодействий.

Возможные типы стратегических альянсов приведены на рис. 1.

Для данной компании рассматриваются различные сценарии формирования стратегических альянсов, направленных на проведение совместных фундаментальных научно-исследовательских работ, организацию совместного производства, а так же проведение совместных маркетинговых исследований для проникновения на новые рынки и удержания старых.



Рис. 1. Типы стратегических альянсов

Анализируются все пять стадий жизненного цикла альянсов:

- 1) возникновение понимания необходимости стратегического партнерства через анализ ситуации;
- 2) заключение соглашения о стратегическом альянсе;
- 3) создание инфраструктуры межфирменного взаимодействия;
- 4) реализация совместных стратегий через проекты;
- 5) анализ результатов, при необходимости – окончание деятельности.

Предложена концепция формирования оптимального альянса (межфирменного взаимодействия) в основе, которой лежит системный анализ сложной системы: компания, рынок, внешняя среда. Основной анализ является исследование влияния кризисных явлений на цепочку создания ценностей.

Согласно классике менеджмента М. Портера выделяются пять первичных и четыре вторичных вида деятельности компании, определяющие цепочку создания ценностей.

К первичным действиям относятся следующие:

- Материально-техническое обеспечение деятельности предприятия. Это действия, связанные с получением, хранением и распределением вводимых ресурсов, такие, как физическое обращение с сырьем и материалами, их складирование, ведение учета запасов, составление графиков движения транспортных средств, расчеты с поставщиками.
- Производственные процессы. Превращение вводимых ресурсов в конечный продукт. Например: машинная обработка, упаковка, сборка, техническое обслуживание оборудования, испытание готовой продукции, выпуск печатной продукции и эксплуатация производственных площадей и помещений.

- Сбыт продукции. Это операции, связанные со сбором, хранением и физической доставкой продукта покупателям, такие, как складирование готовых изделий, доставка, обработка заказов и составление графиков.
- Маркетинг и продажи. Все действия, сопряженные с куплей-продажей продукта: реклама, продвижение товара на рынок, сбытовые операции, квотирование, выбор каналов сбыта, отношения со сбытовиками и ценообразование.
- Обслуживание. Действия, связанные с оказанием услуг, повышающих или поддерживающих ценность продукта, такие, как установка, ремонт, обучение, поставка компонентов и наладка (регулировка).

К вторичным (или поддерживающим) действиям относятся:

- Закупки. Действия, связанные с закупками сырья, запасов и прочих расходных материалов, в дополнение к станкам, оборудованию (в том числе лабораторному и офисному) и зданиям.
- Развитие технологий. Действия, связанные с совершенствованием продукта и/или процесса, в том числе научные исследования и опытно-конструкторские разработки, проектирование продукта и его дизайна, исследование специализированных изданий, проектирование производственных процессов, процедур обслуживания.
- Управление людскими ресурсами. Действия, связанные с привлечением, наймом, профессиональной подготовкой, развитием и оплатой труда персонала.
- Поддержание инфраструктуры фирмы. Такие действия, как общее управление, планирование, финансирование, бухгалтерский учет, отношения с органами власти, управление качеством и т.д.

В результате воздействия кризиса происходит рост транзакционных издержек в компании. Задачей создания альянса является минимизация транзакционных издержек и всех издержек, связанных с разработкой, производством и доставкой конечной продукции потребителю.

С этой целью компания создает альянсы с зарубежными партнерами для приобретения новых технологий сборки, дешевых комплектующих, повышения надежности и качества аппаратуры. Кроме того в рамках альянса предусматривается привлечение дополнительных

иностранных инвестиций для производства и реализации аудиоаппаратуры на автомобильном рынке.

Со своей стороны основным активом компании, который привлекает иностранных партнеров, является установившееся устойчивое взаимодействие с субъектами автомобильного рынка России. Предложенная концепция создания альянса приведена на рис. 2.



Рис. 2. Концепция функционального взаимодействия в альянсе

Используя синергетический эффект, возникающий за счет создания альянсов, компания получает дополнительные ресурсы для создания, разработки и продвижения инновационных продуктов и услуг на автомобильном рынке рис. 3.

Так, наряду с традиционно поставляемыми аудиосистемами, компания сможет организовать в рамках созданных альянсов разработку и реализацию нового продукта на автомобильном рынке – внедрение спутниковых навигационных систем на автомобильном транспорте России.



Рис. 3. Синергетический эффект альянса

Литература

1. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. М.: Инфра-М, 2002.
2. Портер М. Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005.
3. Сборник трудов «Harvard Business Review». Стратегические альянсы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

А. Ф. Черненко,
доцент Челябинского филиала Российской Академии
предпринимательства, доктор экономических наук

А. П. Ташкинова,
начальник отдела казначейских операций филиала ОАО «УРАЛСИБ»

Модификация затратного метода определения стоимости услуги по предоставлению денежных средств в платное пользование

Ключевые слова: методы расчета банковской ставки, затратный метод, ценностный метод, модификация затратного метода.

В настоящее время существует два подхода к определению стоимости услуг или товаров: 1) «затратный метод» — целевая стоимость основывается на анализе затрат; 2) «ценностный метод» — решение о том, какие должны быть затраты, должно исходить из целевой стоимости, основанной на анализе ценности услуги или товара для потребителя [5]. Затраты складываются из платы кредитору за использование его средств, а также затрат на осуществление данной услуги (как при привлечении, так и при размещении средств), в том числе — части общих затрат на функционирование организации, относимых на эту услугу. Очевидно, что затраты, а следовательно и стоимость услуги зависят от периода предоставления услуги и периода, в течение которого организация имеет в своем распоряжении свободные ресурсы в необходимом объеме.

Рассмотрим как в современных методах определения стоимости услуги по предоставлению денежных средств учитываются затраты и периоды привлечения и размещения средств на примере услуг сферы кредитных организаций (кредитно-депозитных, в которых плата выражается процентной ставкой).

1. Затратный метод

1.1. «Классический» затратный метод. Данный метод [3, 4] определяет процентную ставку по размещению средств следующим образом:

$$PC_p = PC_{\Pi} + 3 + \Pi, \quad (1)$$

где Π — процентная ставка размещения средств;
 PC_p — процентная ставка привлечения средств;
 PC_{Π} — затраты, кроме процентных затрат по привлечению средств;
 3 — планируемая прибыль с учетом риска.

1.2. *Параметрический метод.* Существует несколько разновидностей параметрического метода, основанных на расчете стоимости услуги по аналогичной (базовой) услуге. Общей для всех разновидностей параметрических методов является следующий способ [6]:

$$PC_p = PC_{p6} \times KK, \quad (2)$$

где $PC_{p6} = PC_{\Pi} + 3 + \Pi$ — базовая процентная ставка;
 KK — совокупность изменений параметров новой банковской услуги по сравнению с базовой — корректирующий коэффициент.

1.2.1. Балльный метод. Цену услуги по данному методу [4], являющемуся разновидностью параметрического метода, находят, используя балльные оценки изменений качества услуги:

$$PC_p = B_{уц} \times \sum_{i=1}^N [B_{i6} + (BH_i \times NK_i)] \times UB_i, \quad (3)$$

где $B_{уц}$ — удельная цена одного балла

$$B_{уц} = \frac{PC_{p6}}{\sum_{i=1}^N B_{i6} \times UB_i}; \quad (4)$$

B_{i6} — балльная оценка, присуждаемая за единичное значение параметра у базовой услуги;

UB_i — удельный вес параметра в балльной оценке;

N — число параметров, которые подвергаются балльной оценке;

BH_i — балльная надбавка за изменение значение параметра на одну категорию, по сравнению со значением этого параметра для базового варианта данной услуги;

NK_i — число категорий, на которое значение параметра отличается от значения этого параметра для базового варианта данной услуги.

1.2.2. Метод экспертной оценки. Данный метод является модификацией балльного метода [4], при использовании которого, по результатам опроса или коллективного суждения экспертов, делается общий вывод о соотношении рыночной стоимости оцениваемого варианта услуги и базового варианта.

1.3. *Метод рыночной ставки.* В зависимости от условий кредитного договора процентная ставка либо меняется в зависимости от изменения базовой ставки, либо будет фиксирована, опираясь на базовую ставку на определенную дату [4]. Для установления процентной ставки используются следующие модели:

1.3.1. Модель «базовая ставка плюс»

$$PC_p = PC_L + K + П, \quad (5)$$

где PC_L – рыночная ставка (Libor, прайм – тайм, ставка банка лидера); K – количество пунктов, добавляемых к базовой ставке, или коэффициент кратности соответственно.

1.3.2. Модель «кратной базовой ставки»:

$$PC_p = PC_L \times K + П. \quad (6)$$

2. Ценностный метод

Ценностный метод, согласно с приведенным выше определением, является обратной задачей затратному методу и, следовательно, может быть выражен следующей зависимостью:

$$PC_{\Pi} = PC_p - З - П. \quad (7)$$

Согласно приведенным выше дефинициям, метод определения процентной ставки по депозиту (ресурсами, для кредитной организации) – является ценностным, метод по предоставленному кредиту – это затратный метод. В литературе по банковскому ценообразованию выделяются методы «ценообразования депозитов» [4, 6]. Не смотря на то, что речь идет об определении депозитного процента, по сути, эти методы являются затратными методами в общепринятом смысле, так как анализ идет от депозитного процента к кредитному, а не наоборот. Определение процентной ставки по депозитным операциям производится, например, методом предельных издержек (маржинальный анализ), который Липсиц И.В. [4] считает значительным шагом от чисто затратного к ценностному подходу.

2.1. *Метод предельных издержек.* Метод [4, 6] основан на том, что существующая прибыль, получаемая от данного привлечения и размещения по действующим ставкам, должна возрасти, при увеличении процентной ставки привлечения средств и объема привлечения, а именно:

$$PC_p \times S_2 - PC_{\Pi 2} \times S_2 \geq PC_p \times S_1 - PC_{\Pi 1} \times S_1, \quad (8)$$

где $PC_{\Pi 1}$, $PC_{\Pi 2}$ – ставки привлечения – первоначальная и увеличенная;

S_1 , S_2 – суммы привлечения первоначальная и увеличенная.

Метод описывается следующей зависимостью:

$$PC_p \geq \frac{d\Pi_{\Pi}}{dS_{\Pi}}, \quad (9)$$

где $d\Pi_{\Pi}$ – изменение затрат по депозиту;

dS_{Π} – прирост объема привлечения средств.

К методам общего «ценообразования депозитов» относят также метод общего фонда средств.

2.2. *Метод общего фонда средств.* При использовании этого метода [4, 6] ставку по депозитным операциям находят из соотношения с учетом средневзвешенной ставки, с учетом отчислений в фонд обязательного резервирования:

$$PC_p \geq \sum \frac{УВ_i \times PC_{\Pi i}}{1 - R_i}, \quad (10)$$

где PC_p – ставка размещения;

$УВ_i$ – удельный вес суммы i -того депозита в общей сумме привлеченных средств;

$PC_{\Pi i}$ – процентная ставка по i -у депозиту;

R_i – резервные отчисления по i -у депозиту.

В рассмотренных нами методах затраты учитываются, однако ни в одном из них нет ссылки на периоды привлечения и размещения средств. Поскольку учет периодов предполагает только классический затратный метод (и его обратная задача). Существует множество других методов определения стоимости услуги по предоставлению средств (в том числе модификаций рассмотренных методов), такие, например, как «стоимость-выгодность» [3], «контрактный метод» [6], которые, тем не менее, не дают новой информации по рассматриваемому вопросу. Рассмотрим частные варианты определения процентной ставки за кредит по классическому затратному методу в необходимом нам ракурсе.

Батракова Л.Г. [2] рекомендует применять показатель «базовая цена кредита», который устанавливается с учетом временного фактора – периода пользования кредитом:

$$PC_p = \frac{КР_{\text{эт}} \times PC_6}{ДА_t}, \quad (11)$$

где PC_6 – базовая процентная ставка;

$KP_{эt}$ – эффективные кредитные ресурсы, то есть ресурсы, которые направляются в активы приносящие доход) за t период ;

$DA_{эt}$ – объем кредитных вложений (активы, приносящие доход) за t период.

Волошин И.В. [1] в своей работе доказывает, что кредитная организация может управлять кредитным риском не только с помощью кредитных ставок, но и с помощью сроков размещения:

$$r \geq \frac{r_{tag} + p \times \frac{B}{t}}{1-p}, \quad (12)$$

где r_{tag} – целевая ставка (плановая, рыночная или безрисковая);

r – необходимая кредитная ставка;

p – средняя вероятность банкротства заемщиков;

B – годовая база;

t – срок предоставления кредита.

Таким образом, изучение методов определения стоимости услуги за предоставленные средства, в частности, для сферы кредитных организаций, показало, что они не учитывают соотношение оборачиваемостей предоставленных и привлеченных средств, кроме того, не во всех методах есть связь ставки привлечения со ставкой размещения; в параметрических методах показатели при ранжировании баллов являются субъективными.

Показателем, определяющим время пребывания средств в размере их среднего остатка в данном виде (на счете), является оборачиваемость. Следовательно, для определения стоимости услуги по предоставлению денежных средств, необходимо сопоставить оборачиваемость предоставленных средств и оборачиваемость привлеченных средств. Кроме того, сопоставление показателей оборачиваемости дает возможность обоснования управленческих решений по выбору инструментов для размещения привлеченных средств, а также возможность прогнозировать ситуацию и оценивать риски (например риск переоценки активов и пассивов).

Предлагаемое решение задачи определения стоимости услуги по предоставлению средств заключается в следующем. Базовая ставка на кредитно-депозитные услуги банка должна рассчитываться по «классическому» затратному методу с учетом времени оборачиваемости активов и сроков хранения пассивов. Учет инфляции не должен учитываться в самой модели, а для минимизации влияния инфляции

применять, например, аннуитетный метод погашения кредита. Учет отчислений в ФОР должен происходить только как величина актива, не приносящего доход, влияние затрат должно соответствовать доле данного актива в общей массе активов приносящих доход.

Плата кредитору за использование его средств, определяется как

$$СП_{п} = C_{п} \times \frac{ПС_{п}}{ГБ} \times V_{п}, \quad (13)$$

где $СП_{п}$ – сумма выплачиваемых процентов за использование денежных средств, за привлечение средств;

$C_{п}$ – сумма привлеченных денежных средств;

$ПС_{п}$ – годовая ставка привлечения денежных средств, выраженная десятичной дробью;

$ГБ$ – годовая база;

$\frac{ПС_{п}}{ГБ}$ – ставка в день;

$V_{п}$ – срок привлечения денежных средств;

Доход от размещения привлеченной суммы средств находится по формуле:

$$СП_{р} = C_{р} \times \frac{ПС_{р}}{ГБ} \times V_{р} - Z' \times \frac{V_{р}}{ГБ}, \quad (14)$$

где $СП_{р}$ – сумма выплачиваемых процентов за использование денежных средств, за привлечение средств;

$C_{р}$ – сумма размещенных денежных средств;

$ПС_{р}$ – годовая ставка привлечения денежных средств, выраженная десятичной дробью;

$ГБ$ – годовая база;

$\frac{ПС_{р}}{ГБ}$ – ставка в день;

$V_{р}$ – срок привлечения денежных средств;

Z' – часть годовых плановых затрат организации, относимых на рассматриваемый актив.

Годовые плановые затраты рассчитываются по формуле:

$$Z = ДВ + РП + \Phi + У + Н - КР + КД, \quad (15)$$

где $ДВ$ – дивиденды;

РП – расходы на персонал (зарплата и другие отчисления);
 Ф – содержание основных фондов и другие административные расходы;
 У – оплата услуг;
 Н – налоги и сборы;
 КР – комиссионные расходы;
 КД – комиссионные доходы.

Анализируя процентные ставки привлечения и размещения средств, соответственно будем учитывать именно процентные доходы и расходы, для этого необходимо исключить влияние комиссионных доходов и расходов, поэтому в формуле учтена комиссионная прибыль.

Величина затрат, которую должен компенсировать анализируемый актив (в который будут размещены привлеченные средства) в планируемом периоде определяется по формуле:

$$З' = 3 \times \frac{СП}{A_d} P \quad (16)$$

где A_d – планируемый объем активов приносящих процентный доход на исследуемый период;

$З'$ – часть годовых плановых затрат организации, относимых на рассматриваемый актив.

Поскольку сумма необходимой компенсации кредитору за использование его средств должна, как минимум, равняться доходу от размещения этих средств, равенство соотношений (13) и (14), дает возможность получить искомую зависимость процентной ставки размещения от процентной ставки привлечения. При этом, учтем, что для сопоставимости указанных соотношений, затраты должны соотноситься с периодом привлечения средств.

$$PC_p = PC_{\Pi} \times \frac{V_p}{V_p} + З' \times \frac{V_{\Pi}}{ГБ} \times \frac{ГБ}{C \times V_p}, \quad (17)$$

где \tilde{N} – сумма денежных средств;

Представив соотношение $\frac{V_p}{V_{\Pi}}$ как коэффициент k и учитывая (16),

имеем соотношение ставок привлечения и размещения средств в следующем виде:

$$PC_p = k \times (PC_{\Pi} + \frac{З'}{A_d}), \quad (18)$$

где k показывает, сколько оборотов, должны сделать предоставленные средства за время привлечения данных средств, в сумме привлеченных средств.

Таким образом, зависимость, определяющая минимальную стоимость услуги по предоставлению денежных средств является функцией соотношения показателей оборачиваемости привлеченных и предоставленных средств.

Для того, чтобы выяснить, какова должна быть минимальная стоимость привлечения средств при установленной плате по размещению средств, необходимо решить уравнение (18) относительно .

Рассмотрим пример расчета ставки размещения средств по формуле (18), где $S = 1000$ руб., $V_p = 181$ день, $PC_{\Pi} = 0,089$ (ставка соответствующая сроку 181 день и сумме 1000 рублей по тарифам банка), $k = 1$, используя публикуемые отчетные формы банков (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках):

Таким образом, по формуле (18), первоначально определив затраты, получаем:

$З = (\text{Административно-управленческие расходы} + \text{Начисленные налоги (включая налог на прибыль)} - (\text{Комиссионные доходы} - \text{Комиссионные расходы})) / (\text{Чистые вложения в торговые ценные бумаги} + \text{Чистая ссудная задолженность} - \text{Чистые вложения в инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения}) = (766\ 210 + 100\ 240 - (644\ 024 - 55\ 078)) / 277\ 504 / 3438053 = 0,8071545.$

$$PC_p = k * (PC_{\Pi} + З) = 1 * (0,06 + 0,8071545) = 0,2227.$$

Таким образом, ставка размещения средств должна быть не менее 22,3% годовых.

Литература

1. Оценка банковских рисков: новые подходы / И.В. Волошин. Киев: Эльга; Ника-Центр, 2004. 216 с.
2. Анализ процентной политики коммерческого банка / Л.Г. Батракова. М.: Логос, 2002. 152 с.
3. Управление банковским кредитным риском / С.Н. Кабушкин. М.: Новое знание, 2004. 336 с.
4. Ценообразование и маркетинг в коммерческом банке / И.В. Липсиц. М.: Экономистъ, 2004. 123 с.
5. Стратегия и тактика ценообразования / Томас Т. Нэгл. 3-е изд. СПб.: Питер, 2004.
6. Организация деятельности коммерческого банка / Под ред. К.Р. Тагирбекова. М.: Изд-во «Весь Мир», 2004. 848 с.

Л. И. Черникова,
кандидат экономических наук, доцент

Д. Ю. Черников

Интерпретация финансовой отчетности по МСФО и применение ее для управленческого учета

Ключевые слова: отраслевой анализ, коэффициентный анализ, коэффициент достаточности капитала, мультипликатор капитала, анализ прибыльности.

Публикуемая отчетность организаций различных секторов экономики содержит только баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. Она не содержит примечаний к финансовой отчетности, описания основных принципов учетной политики, отчета о движении капитала. Отсутствие указанных отчетов затрудняет интерпретацию финансовой отчетности пользователями и в первую очередь акционерами организаций.

Использование МСФО позволяет получить более широкий спектр финансовой информации о деятельности организации, отсутствующей в российской финансовой отчетности. Для того чтобы пользователь имел возможность анализировать финансовую отчетность, ему необходимо знать, каким образом отчетность составляется: какие принципы соблюдались, какие предположения были сделаны, каким образом осуществлялась оценка тех или иных статей. Это достигается путем использования комментариев, раскрытия информации, которые представлены в составе финансовой отчетности по МСФО.

Комментарии к финансовой отчетности позволяют повысить качество информации, предоставляемой пользователю, и, следовательно, способствуют повышению качества управленческих решений, принимаемых менеджментом организации на основе анализа данной информации.

Таким образом, при проведении анализа финансовой отчетности по МСФО используются не только формы отчетности (баланс, от-

чет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об изменении в капитале), но и примечания к финансовой отчетности по МСФО анализируемых организаций.

Финансовая отчетность является источником информации об организации, так как в ней представлены сведения о результатах хозяйственной деятельности. В то же время результаты деятельности во многом определяются принятой в организации стратегией дальнейшего развития, а также факторами экономической среды, в которой организация осуществляет свою деятельность. В результате стратегия организации и отраслевые особенности деятельности проявляются в учетной информации, включаемой в состав финансовой отчетности.

Поэтому, прежде чем приступить к анализу финансовой отчетности организации, необходимо изучить отраслевые характеристики ее деятельности и общую направленность бизнеса. Процесс изучения экономической и деловой среды, а также соответствующей стратегии организации называется «отраслевым анализ».

Отраслевой анализ

Чтобы определить, является ли бизнес действительно ликвидным, приносит ли он доход и стоит ли его инвестировать средства, необходимо сравнить результаты деятельности организации с определенными эталонами.

Эталонные показатели деятельности организации, которые позволяют разработать отраслевой анализ, являются показателями, которыми сопоставляются текущие результаты деятельности, финансовое положение и инвестиционный потенциал реальных организаций. Разрабатывая эталонные параметры для сравнения показателей организации, нельзя забывать об ограничениях, связанных с таким методом сопоставления.

Эти ограничения накладываются элементами бизнес-среды, бизнес-стратегии и корпоративной стратегии.

Только после проведения отраслевого анализа можно перейти к анализу финансовой отчетности.

Коэффициентный анализ

Существует большое количество коэффициентов, используемых при анализе финансового состояния и функционирования организации. Хотя такие коэффициенты отчасти различаются в зависимости от стран и специализации организаций, основная цель их использования остается неизменной — они используются при оценке работы организаций за отчетный период, при сопоставлении результатов деятельности отдельных организаций и т.д. При анализе отчетности по

международным стандартам используются основополагающие коэффициенты, применяемые в международной практике анализа деятельности организаций различных секторов экономики.

Коэффициент достаточности капитала

Наиболее важным критерием устойчивости организации является показатель достаточности капитала – характеризующий «реальный» капитал в процентах от суммарных активов взвешенных в отношении риска. Данное отношение отражает уровень защиты, обеспечиваемый депонентам и кредиторам от непредвиденных потерь, которые может понести организация. Таким образом, он свидетельствует о надежности и устойчивости организации в условиях возможных экономических трудностей. Показатель определяется путем деления капитала организации к активам. В международной практике норма данного коэффициента для кредитных организаций составляет – 8% ,согласно требованиям Базельского комитета.

Мультипликатор капитала

Мультипликатор капитала – отношение средних активов и среднего капитала отражает, насколько растут активы при увеличении капитала на 1 руб.

Отношение работающих активов к суммарным активам

Отношение работающих активов к суммарным активам – частное от деления активов, приносящих доход (для банковского сектора: депозиты, кредиты, ссуды, использование собственного капитала в качестве инвестиций, приносящих процентный доход), на суммарные активы. Данное отношение показывает уровень эффективности использования активов руководством организации. В целом, банки с высоким уровнем прибыли достигают уровня работающих активов приблизительно до 95% к совокупным активам, банки со средним уровнем прибыли имеют уровень работающих активов до 90% или ниже.

Анализ прибыльности

Один из наиболее важных критериев прибыльности – доходность активов и чистая прибыль от средств акционеров. Доходность активов определяется как отношение прибыли к совокупным средним активам и дает отражение того, сколько прибыли приходится на активы организации. Доходность капитала рассчитывается путем соотношения чистой прибыли и среднего капитала.

Отношение доходов и расходов к средним активам

Отношение доходов и расходов к средним активам – позволяет оценить эффективность деятельности организаций.

Соотношение привлеченных средств и активов

Данный показатель отражает, какая доля привлеченных средств приходится на активы.

Для наглядности приведем сравнительный анализ коэффициента достаточности капитала для кредитных организаций, поскольку именно для этого сектора экономики есть критерий, установленный Базельским комитетом, рассчитанного на основе российских правил и МСФО. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Достаточность капитала

ММБ	2005	2006	2007	МЕНАТЕП СПб	2005	2006	2007
РПБУ КО	4,3%	7%	5,6%	РПБУ КО	11,7%	10,15%	8%
МСФО	2,55%	6,85%	7,34%	МСФО	6,67%	5,83%	8,49%

Данные показатели свидетельствуют о том, что расчет достаточности капитала согласно МСФО превышает аналогичный показатель согласно российским стандартам.

Приведенный фрагмент сравнения достаточности капитала, рассчитанного на основании информации, представленной в финансовой отчетности по РСБУ КО и по МСФО, свидетельствует о различиях этой информации в пользу отчетности по МСФО.

Система управленческой информации

Рассмотрев вопросы интерпретации финансовой отчетности для внешних пользователей, необходимо остановиться на вопросах использования ее для целей построения системы управленческой информации.

Переход организаций на составление финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности обусловлен, не только составлением самой отчетности, но и использованием ее руководством организации для внутренних целей.

В связи с высокой конкуренцией организаций в условиях нестабильной экономики, руководители организации должны иметь точное представление о потребностях клиентов, коммерческих рисках и операционных результатах. Анализ поведения клиентов, распределение прибыли между коммерческими подразделениями, продуктами, клиентами и т.п. приобретают большое значение для достижения конкурентного преимущества.

Управление финансами организации строится на финансовой, управленческой и налоговой информации. Построение адекватной системы управленческой информации, на основе которой можно управлять финансами, принимая управленческие решения и просчиты-

вая их экономические последствия, первоочередная задача менеджмента организации.

Как правило, отчеты готовятся с учетом того, что они должны давать информацию, достаточную для того, чтобы руководство могло установить, почему производятся расходы и какую прибыль приносит подразделение, продукт или клиент, проанализировать причины расходов и доходов, и, наконец, привести доходы и расходы к желательному уровню.

Система управленческой информации (СУИ) — это вся имеющаяся информация, которая находится в распоряжении руководства организации и помогает в процессе принятия решений. Бухгалтерский учет является лишь одним из элементов информации, который используется помимо остальных элементов информации, имеющейся в базе данных.

СУИ предназначена для поддержки различных центров принятия решений в организации, таких как:

- представители высшего руководства, занятые разработкой стратегии;
- подразделения организации, занимающиеся управлением рисками;
- коммерческие подразделения;
- финансовый контроль;
- операционные подразделения;
- подразделение аудита.

Системы подготовки отчетов, используемые в настоящее время в большинстве организаций стран Восточной Европы, представляют собой комбинацию электронных таблиц и отчетов, подготавливаемых в других приложениях.

Процесс создания системы можно разделить на несколько четких этапов. Чтобы получить целостную картину происходящего, руководству организации следует начать наблюдение за внешней средой, анализ конкурентов вместе с анализом внутриорганизационных показателей, вооружиться жизненно важной информацией по операционным результатам; имея такую информацию, можно смело встречать все, что несет изменчивый рынок.

Главная задача — понять, какое положение занимает организация по отношению к конкурентам и как с помощью этой информации о конкурентах можно оптимальным образом использовать внутренние ресурсы.

Для того, чтобы достичь этого и существенно упростить процесс внедрения СУИ, организации необходимо прежде всего определить

свою стратегию и соответствующим образом изменить свою организационную структуру.

Подготовка ежемесячного среднего баланса в соответствии с МСФО

Подготовка ежемесячного среднего баланса в соответствии с МСФО поможет руководству организации:

- разработать стратегию и постоянно приспосабливать ее к изменяющейся внешней среде;
- заложить хорошую основу для развития процесса планирования;
- готовить финансовую отчетность в соответствии с требованиями;
- осуществлять анализ финансовой отчетности для оценки того, как организация движется к намеченным стратегическим целям;
- осуществлять управленческий анализ с помощью основных коэффициентов на тех участках, где организация получает прибыль или несет расходы;
- осуществлять анализ расхождений между плановыми и фактическими показателями.

На данном этапе формулируются общие принципы подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Для того, чтобы руководство получало наибольшую пользу от новой Системы управленческой информации, подразделение финансового контроля должно готовить финансовую отчетность в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Отслеживание финансовых показателей деятельности Центров прибыли до внесения этих корректировок не сможет дать реальной картины операционных результатов.

Основные корректировки, необходимые для ежемесячной подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО

Основные корректировки, необходимые для ежемесячной подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО затрагивают следующие позиции и правила учета:

- доходы полученные или причитающиеся к получению в течение отчетного периода;
- расходы, отнесенные на резервы;
- переоценка, отраженная в резервах;
- принцип переоценки по текущим рыночным ценам;
- резерв на покрытие возможных убытков по дебиторской задолженности;
- прочие активы и прочие пассивы;
- прочие доходы и расходы.

В связи с тем, что все организации используют разные системы, работают с разными объемами и в разных областях деятельности, на

основании данных рекомендаций невозможно разработать методику, одинаково подходящую для любой организации.

Внедрение решения, принятого организацией и составление ежедневного среднего предварительного баланса накладывает обязательства на начальников управлений финансового контроля, бухгалтерского учета и аудита ежедневно знакомиться с этим балансом. Впоследствии краткий отчет на одной странице необходимо представлять также всем руководителям высшего звена.

Составление ежемесячных отчетов о расхождении плановых и фактических показателей необходимо анализировать и объяснить существенные расхождения между этими показателями.

Кроме того, на основании этой информации можно составлять необходимые отчеты. Например, «Отчет о проблемных долгах», примерная форма которого приведена в таблице 2.

Как указано в комментариях к отчету «О проблемных долгах», в этом отчете необходимо отражать убытки по договорам и контрагентам, а при наличии разветвленной организационной структуры и по филиалам.

Использование отчетности, составленной в соответствии с МСФО, позволяет не только внешнюю финансовую отчетность сделать более прозрачной, но и позволяет создать информационную систему для управленческого учета.

На основе данных, полученных в результате произведенных процедур можно составлять любые отчеты.

Рассмотрев положительные стороны внедрения МСФО в организациях для целей финансового управления их деятельностью, остановимся в основном на важнейших доходах от основного вида деятельности.

Внутренние договоры

Внутренние договоры могут быть встроены в систему. Большинство систем в настоящее время действуют на основе сделок. Это означает, что очень часто пользователь может определить всю процедуру бухгалтерского учета, которая будет использоваться системой для каждого вида сделок. Если организация использует подобную систему, в этом случае очень легко добавить несколько новых бухгалтерских проводок, которые создадут внутренние договоры. Например, Отдел по оказанию консалтинговых услуг корпоративным клиентам получает оплату за свои услуги, система автоматически создает бухгалтерские проводки, (желательно, чтобы они были запрограммированы в системе) для отражения следующих операций:

- получение выручки за свои услуги от клиента;

Таблица 2

Отчет о проблемных долгах

Название отчета	Отчет о проблемных долгах
Что отражается в данном отчете:	Риск убытков по дебиторской задолженности
Периодичность:	Ежеквартально
Пользователи:	Руководство организации Начальники отделов
Комментарии:	Реалистичная оценка проблемных долгов чрезвычайно важна с точки зрения: <ul style="list-style-type: none"> - обеспечения уверенности акционеров в надежности организации - минимизации влияния убытков от безнадежных долгов на финансовое состояние организации - проведения правильной оценки ценообразования. В данном отчете необходимо отражать убытки по договорам. Риски, связанные с бизнесом, должны оцениваться в соответствии с «Интегрированной моделью управления рисками Комитета организаций-спонсоров» (COSO's Enterprise Risk Management-Integrated Framework). Модель является эталоном для организаций, которые стремятся оценить и усовершенствовать свои процессы управления рисками.
Рекомендации по доработке отчета	Проведение сравнительного анализа в отношении других организаций (при наличии необходимой информации).
Возможности усовершенствования отчета	Построение базы данных, в которой должны храниться статистические сведения об уровнях безнадежной задолженности. Эти сведения используются в будущем в процессе ценообразования и разработке скоринг-систем

- внутренний депозит, предоставленный Казначейством, Центром прибыли, который называется «Предоставление услуг корпоративным клиентам»;
- внутренний депозит размещенный в Управлении по предоставлению услуг корпоративным клиентам, в Центре прибыли, который называется «Казначейство»

Весь процесс становится прозрачным для пользователя. Такие бухгалтерские проводки могут начинаться с кода «0» или какого-либо еще кода, с тем, чтобы они шли на один счет с целью консолидации: остаток счета всегда будет равен нулю, так как организация лишь переводит суммы из одного места в другое.

С точки зрения организации систему автоматических внутренних договоров необходимо развивать только для значительных по объему сделок. Небольшие по объему сделки можно группировать, а затем вводить в систему внутреннюю сделку в конце каждого дня, или когда Казначейство пожелает получить информацию.

Все преимущества, связанные с современной системой, позволяющей легко изменять параметры в системе, очевидны. Если нельзя изменить бухгалтерский учет, организация должна осторожно подходить к возможностям будущих новых систем, когда наступит время изменить действующую в настоящее время систему.

На основе этих данных можно оценивать результаты деятельности бизнес-центров. Примерный отчет, его назначение и комментарии к нему представлен в таблице 3.

Таблица 3

Название отчета	Оценка результатов деятельности бизнес-центров (центров прибыли)
Что отражает данный отчет:	Оценка прибыльности на вложенный капитал по каждому бизнес-центру организации (филиалы и центры прибыли Головного офиса) Показывает прибыльность вложений акционеров организации при заданном уровне риска
Периодичность:	Раз в квартал или ежемесячно
Пользователи:	Руководители и старшие менеджеры Менеджеры центров прибыли
Комментарии:	Для каждого центра прибыли должны составляться бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Менеджерам каждого центра прибыли должен быть представлен полный отчет по их бизнес-центру/филиалу. Агрегированные цифры должны представляться только высшему руководству. Для того, чтобы отчетность по оценке результатов деятельности была значимой, должны быть показаны результаты деятельности филиалов по числу проданных продуктов Все филиалы можно рассматривать как центры прибыли К другим центрам прибыли можно отнести Казначейство Головного Офиса и другие бизнес-центры, приносящие доход. Не следует включать в их число центры затрат, если только они не берут плату за свои услуги. Следует аккуратно подходить к распределению накладных расходов Точная оценка результатов деятельности филиала возможна лишь при наличии системы внутреннего трансфертного ценообразования.
Возможности усовершенствования отчета	Показать динамику показателей каждого центра прибыли в графической форме.

Из приведенных положений можно сделать выводы о важности составления финансовой отчетности по МСФО, не только для тех организаций, акции которых котируются на организованных рынках ценных бумаг, а и для всех организаций, независимо от того в каком секторе экономики они работают.

С. А. Шапиро,
кандидат экономических наук, доцент

О. В. Шатаева,
доцент РХТУ им. Д.И. Менделеева, кандидат исторических наук

Управление трудовыми миграционными процессами как фактор развития региональной экономики

Ключевые слова: миграция, занятость, регионы, дефицит труда, поселения, аграрная реформа, спад деловой активности, профотбор.

Управление занятостью мигрантов, прибывающих в РФ из ближнего и дальнего зарубежья, в современных экономических условиях является очень важной задачей, как в масштабах национальной экономики, так и в ряде субъектов РФ, являющихся трудодефицитными регионами.

После распада СССР миллионы людей, бывших до этого соотечественниками, оказались на территории новых государств, но, тем не менее, у них остались с жителями России общие интересы, в том числе такие как менталитет советского человека, русский язык, общая культура для многих из них являются родными до сих пор.

Сегодня многие отдаленные области России заинтересованы в возвращении своих соотечественников из-за рубежа. В первую очередь это связано с социально-экономическими, моральными соображениями и целым комплексом проблем, с которым столкнулась современная Россия. На данный момент стране не хватает квалифицированных, способных людей, готовых решить проблемы, с которыми сталкиваются заброшенные регионы, и работать на их территории. Многие области имеют выгодное географическое положение, богаты природными ресурсами и имеют умеренные климатические условия, благоприятные для развития хозяйственной деятельности. Но в силу ряда причин, в частности, высокой естественной убыли населения, отсутствия в этих

регионах людей трудоспособного возраста, стремлением молодежи жить в крупных городах, приводит к разорению хозяйственной структуры регионов, а сама Россия теряет стратегически важные объекты и территории.

Для восполнения этих убытков Россия еще долгое время будет нуждаться в помощи из-за рубежа, потребность в мигрантах будет возрастать. Именно поэтому в последнее время реализуются программы по возвращению бывших соотечественников в Россию, ставящие своими основными задачами обеспечить приток людей трудоспособного возраста в отдаленные регионы страны.

До недавнего времени основные миграционные потоки шли в крупные города, в первую очередь Москву и Санкт-Петербург, а в ряде регионов Сибири и Дальнего Востока сложилась абсолютно противоположная ситуация — люди только уезжали, а притока населения не было.

С 2007 года начала свою реализацию Государственная программа содействия добровольному переселению соотечественников в Россию. Программа предоставляет возможность соотечественникам, которые приняли такое решение, вернуться в Россию. Им оказываются содействие в переезде и первичном обустройстве, в том числе, в оформлении правового и социального статуса, предоставлении работы, муниципального и пенсионного обслуживания, дошкольного, школьного и профессионального образования.

Переселенцев принимают 15 регионов Российской Федерации: это Красноярский, Приморский, Хабаровский края, Амурская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Липецкая, Тамбовская, Тверская, Волгоградская и Тюменская области, Корякский округ и др.

Переселение участников программы и членов их семей идет, в основном, в Калининградскую (3400 человек), Калужскую (1400) и Липецкую (1200) области.

В основном, переселенцы едут из Казахстана (30%), Украины, Узбекистана, Молдавии, Киргизии (от 14 до 10%). Есть переселенцы из Литвы, Израиля, Эстонии, Болгарии, Бельгии, США. Из них лица трудоспособного возраста составляют от 18 до 50 лет — 86%.

За это время в Красноярский край уже переехали около 350 человек, в Сибирь готовы переехать еще более 1000 человек из Казахстана, Украины, Киргизии, Узбекистана и Германии. Краевые власти готовы обеспечить им гарантированные рабочие места и льготы на получение жилья.

Интересен опыт переселения и проживания соотечественников в Тамбовской области. 230 россиян, переселившихся из Грузии, полу-

чили работу в поселке Новый, близ села Малый Снежеток Первомайского района Тамбовской области. Там для них построили благоустроенный коттеджный поселок с приусадебными участками. По мнению полномочного представителя президента РФ в ЦФО Георгия Полтавченко, «опыт тамбовчан по переселению соотечественников достоин тиражирования по всей России».

Однако это далеко не первый опыт удачной организации переселения.

Исторически известен опыт масштабной деятельности выдающегося военного администратора графа А.А. Аракчеева по созданию и управлению военными поселениями в 1816—1834 гг.

Все исследователи, когда-либо писавшие о военных поселениях, сходятся во мнении — в качестве образца организации хозяйства в военных поселениях было взято аракчеевское имение Грузино, но никто из историков не попытался рассмотреть административно-хозяйственные механизмы, которые были заимствованы в грузинском поместье и с успехом перенесены в военные поселения.

Современников поражали масштаб и волшебная скорость изменений, которые происходили в Новгородской губернии, расположенной между двумя столицами и потому находившейся на виду: «Поселения удивительны во многих отношениях. Там, где восемь лет назад были непроходимые болота, видишь сады и города». Именно благодаря Аракчееву военные поселения получили ту форму организации (административную структуру), хозяйственной деятельности (хозяйственную структуру), финансового обеспечения, которая получила наименование классической «аракчеевской» модели. Развитие этой системы началось в отдаленной Могилевской губернии, а затем распространилось на Харьковскую, Новгородскую, Херсонскую, Екатеринославскую и Петербургскую губернии.

Опыт образцовой организации аракчеевских поселений до сих пор является актуальным.

Не менее интересным является и опыт переселения крестьян, который являлся составной частью аграрной реформы, проводившейся другим выдающимся деятелем Российской империи П.А. Столыпиным.

Аграрные преобразования, инициированные П. А. Столыпиным, предусматривали организацию массового переселения крестьян из европейской части России в Сибирь, на Дальний Восток, в Северный Казахстан. С этой целью в 1906 г. было реорганизовано Переселенческое управление. В Сибири и на Дальнем Востоке выделялись специ-

альные переселенческие районы, в каждом из которых создавались переселенческие организации, имевшие землеотводные, гидротехнические и дорожные партии, склады сельскохозяйственной техники, агрономические отделы, свои школы и больницы. На Сибирской магистрали были выделены два района (Западный и Восточный) по организации передвижения переселенцев.

После 1906 г. переселение крестьян в Сибирь осуществлялось более организованно. В инструкции Переселенческого управления указывалось, что вновь приезжающие должны селиться на специально отведенных для них свободных участках земли, а не в селах старожилов. В обжитых районах между «новоселами» и «старожилами», «заимщиками» (имевшими заимки) в первый период проведения реформы, пока еще не был отлажен механизм «водворения», возникали конфликты по поводу земли, лугов и пастбищ.

Быстрый рост переселения потребовал учета использования земель и изъятия излишков.

Переселявшиеся в Сибирь крестьяне селились на государственных или кабинетских землях на правах пользования, а не собственности. Поэтому, изыскивая земли для переселенцев, землеустроители исходили не столько из соображений рационального ведения хозяйства, сколько из наличия земельных излишков на освоенных старожилами территориях.

Возникали непредвиденные сложности. Оказалось, что численность переселявшихся и темпы переселения превышали темпы подготовки участков к заселению. Недостаточно было чиновников для этой работы, их квалификация не всегда отвечала требованиям, имели место взяточничество и коррупция. Это приводило к нарушениям порядка заселения: в ряде мест не успевали готовить участки, проводить к ним дороги. Переселенческие пункты еще строились, а переселенцы уже прибыли. Ссуды выдавались не в полном объеме, а частями, порою весьма незначительными. Установленная ссуда в 150 руб. была слишком мала для того, чтобы обзавестись хозяйством и прокормиться в течение двух лет, пока не будет получен первый урожай.

Процесс вживания был сложным. Переселенцы встретились с непривычными для них климатическими и погодными условиями. Для Сибири характерно погодное непостоянство — устойчивые и продолжительные зимние холода, возвратные весенние и осенние ранние заморозки, а также засухи, повторяющиеся примерно через три года на четвертый, а наиболее сильные — через 10 лет, часто бывают двух-

годовыми. Такие сильные засухи наблюдались в 1891 и 1892, 1900 и 1901, 1910 и 1911 гг. Переселенцы, приехавшие в 1908 г. и позже, еще не успев обустроиться, испытали на себе все отрицательные последствия двух засушливых лет. Засуха охватила плодородные округа: Славгородский, Омский, Рубцовский, Каменский, Кузнецкий и другие. Не владея приемами сухого земледелия, переселенцы пострадали больше других. Требовались иные приемы агротехники, интенсификация труда в короткие сроки, наиболее благоприятные для сельскохозяйственных работ. Многие переселенцы разорялись и возвращались в родные места.

За период 1906—1914 гг. в Сибирь переселились 3 040 333 человека, возвратились — 529 835 человек, или 10,8%. Наибольшее число «обратников» пришлось на 1910—1911 гг., составив 238 501 человек, или 2,6% от всех переселенцев. Данные Челябинской регистрации показывают, что за 1896—1914 гг. возвратились из-за Урала в Европейскую Россию 27% от числа прошедших за Урал, а из семейных переселенцев — только 13%. Большая часть обратных переселенцев приходилась на категорию самовольных: их удельный вес за 20-летний период колебался между 43—87%, тогда как в прямом движении «самовольцы» составляли 30—45%. Из числа водворенных на участки за 1909—1914 гг. покинули их только 9,2%.

Причин ухода переселенцев множество: недостаток земельных участков и их реальное качество; неудовлетворительная работа переселенческих пунктов на местах; трудности освоения новых земель, особенно в притаежных районах; несоответствие погодно-климатических условий привычным в Европейской России; произвол чиновничества и личные мотивы.

Итак, за период 1861—1905 гг. в Сибирь переселились примерно 1820 тыс. человек, а за 1906—1914 гг. — 3040 тыс., всего 4860 тыс. человек. Остались в Сибири — 3694 тыс. человек. За столыпинское переселение, осуществлявшееся 8 лет, приехало в 1,7 раза больше людей, чем за предыдущие 40 с лишним лет. Они вместе с коренными жителями Сибири, переселившимися ранее людьми и оставшимися строителями железной дороги образовали тот человеческий потенциал, который вдохнул новую жизнь в этот огромный, сказочно богатый край.

В Сибирь ехали русские, украинцы, белорусы, латыши, эстонцы, немцы, евреи, татары, мордва, представители других национальностей. Селившиеся вместе переселенцы одной национальности сохраняли свою культуру, быт, обычаи. Все они постепенно становились

сибиряками, приобретали черты, порожденные сложностями жизни в этом достаточно суровом краю, который вырабатывал у них сибирский характер¹.

Именно эти опыты организации поселений для выполнения трудовых обязанностей могут явиться прообразом регулирования миграции населения в области занятости и расселения приезжающих мигрантов по тем регионам, которые являются наиболее трудодефицитными районами.

В связи с вышеизложенным, мы видим три направления управления трудовыми миграционными процессами.

Во-первых, не следует административно ограничивать приезд в Российскую Федерацию мигрантов из ближнего и дальнего зарубежья, вводя квоты и устанавливая барьеры на пути регистрации и трудоустройства. Наоборот Федеральной Миграционной службе РФ, наряду с Роскомстатом следует определить те районы, где не хватает собственных трудовых ресурсов для выполнения различного рода работ. Проблема заключается в том, что мигранты в основной массе приезжают, чтобы заработать денег для себя и своих семей, а не для того чтобы обосноваться в России навсегда. Но поскольку их трудоустройством целевым образом никто не занимается, то они едут в крупные города РФ, в первую очередь в Москву и Санкт-Петербург, где выполняют те работы, на которые могут устроиться. Как правило, это строительство, коммунальное хозяйство, и перевозки пассажиров и грузов. При этом наличие большого количества мигрантов в городах, вызывает недовольство коренного населения, всплески национализма и другие явления, подрывающие макросоциальную стабильность в стране.

В то же время, особенно в условиях экономического кризиса, когда выход из спада во многом заключается в грамотном государственном регулировании экономики, более чем целесообразно грамотно распределять приезжающую рабочую силу по регионам страны, которые в ней нуждаются, тем самым решая проблемы занятости мигрантов и выполнения задач, стоящих перед регионами. Естественно, что мигрантам нужно платить за работу, но так как их потребности меньше чем у отечественных работников, то они являются более дешевой и соответственно более производительной рабочей силой. Практически каждый регион РФ испытывает трудности в самых разнообразных видах работ, связанных с ремонтом и строительством дорог, зданий,

¹ Рогачевская М.А. Столыпин П.А.: Аграрная реформа и Сибирь. http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/ReadStatiy/2002_09/Rogachevska.htm

сооружений, полевыми работами, обслуживанием лесного хозяйства и многими другими. И соответственно, государство, впуская в страну работников-мигрантов, должно предлагать им соответствующую работу в нескольких регионах на выбор, после чего с ними должен оформляться контракт на выполнение работ в течение определенного периода не менее года, на соответствующих условиях проживания и оплаты труда. При этом решается и проблема официальной регистрации мигрантов. Если приезжающий работник не соглашается на предложенные условия, то представители миграционной службы должны иметь право отказать ему во въезде на территорию РФ.

Общее количество мигрантов, приехавших в Россию в период с 1997 по 2007 год по данным Роскомстата приведено в таблице 1¹.

Таблица 1

	1997	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Прибывшие в Российскую Федерацию – всего	597651	359330	184612	129144	119157	177230	186380	286956
в том числе:								
из стран СНГ	571903	346774	175068	119661	110374	168598	177657	273872
Азербайджан	29878	14906	5635	4277	2584	4600	8900	20968
Армения	19123	15951	6802	5124	3057	7581	12949	30751
Беларусь	17575	10274	6841	5309	5650	6797	5619	6030
Грузия	24517	20213	7128	5540	4886	5497	6806	10595
Казахстан	235903	124903	55706	29552	40150	51945	38606	40258
Киргизия	13752	15536	13139	6948	9511	15592	15669	24731
Республика Молдова	13750	11652	7562	6391	4816	6569	8649	14090
Таджикистан	23053	11043	5967	5346	3339	4717	6523	17309
Туркмения	16501	6738	4531	6299	3734	4104	4089	4846
Узбекистан	39620	40810	24951	21457	14948	30436	37126	52802
Украина	138231	74748	36806	23418	17699	30760	32721	51492

¹ www.gks.ru

Окончание таблицы

из стран дальнего зарубежья	25748	12556	9544	9483	8783	8632	8723	13084
Австралия	57	27	22	30	42	30	28	38
Афганистан	208	288	107	82	55	60	86	212
Болгария	750	245	238	212	125	118	109	207
Германия	2379	1753	1962	2692	3117	3025	2900	3164
Греция	183	182	150	224	182	200	176	260
Израиль	1626	1508	1670	1808	1486	1004	1053	1094
Канада	73	50	70	103	87	99	77	118
Китай	2861	1121	410	346	212	432	499	1687
Куба	110	37	22	23	12	17	12	44
Латвия	5658	1785	990	906	819	726	766	887
Литва	1785	945	722	535	339	360	371	537
Польша	247	61	53	39	48	55	48	96
Сирийская Арабская Республика	483	358	144	101	56	68	67	93
США	668	439	455	484	518	396	411	578
Турция	176	164	144	112	77	86	172	315
Финляндия	140	83	136	125	141	129	137	172
Швеция	32	14	19	22	16	23	32	39
Эстония	3483	786	534	445	446	432	347	508
другие страны	4829	2710	1696	1194	1005	1372	1432	3035

Другим направлением деятельности по управлению трудовыми миграционными процессами должен являться профессиональный отбор работников-мигрантов, еще в стране их постоянного проживания. В соответствии с заявками в консульские службы РФ, на получение въездной визы, представители ФМС РФ должны проводить профессиональный отбор работников-мигрантов, желающих приехать на работу в Россию и выявить все их физические возможности и интеллектуаль-

ные способности, а затем в соответствии с имеющимися данными о вакансиях по регионам России, предлагать им соответствующие места работы и условия заключения контракта. При этом разумеется необходимо учитывать и психофизиологические особенности нанимаемых работников, а также их соответствие возможностям существования в климатических условиях ряда регионов РФ. Так, например, направление работников из стран Средней Азии в районы республики Саха (Якутия) или на острова Северного Ледовитого океана было бы не только не гуманным делом, но и политически вредным, подрывающим имидж государства с социально ориентированной рыночной экономикой. В то же время такой опыт профотбора в странах исхода является вполне распространенной практикой во многих развитых странах мира, в частности, в Великобритании, и более того, объявляются не только профессии, по которым нужны специалисты, но и предпочтительные страны, откуда желательно приглашать таких работников, в частности Российская Федерация. Опять же, если обратиться к историческому опыту приглашения иностранных специалистов, то одним из первых деятелей, практиковавших такой опыт, был Петр I, который во время поездок за рубеж наказывал своим чиновникам приглашать зарубежных специалистов в разных областях знаний.

Третьим направлением деятельности по управлению миграционными процессами является направление части работников-мигрантов в так называемые «брошенные поселения», которых насчитывается очень много в различных регионах РФ. Это и нежилые деревни, и оставленные военные городки, и поселки рядом с переставшими работать заводами. Т.е. такие места, где осталась инфраструктура и жилье, пригодные для проживания. При этом проживающие там люди могут выполнять те работы, которые требуются в данном районе. Деятельность работников-мигрантов может быть применена как в области сельского хозяйства, так и в области ремонта дорог, мелко-кустарного производства, лесного хозяйства и т.д., а возможно, если это целесообразно для данного региона, и восстановление производства.

Вот некоторые примеры подобных поселений в разных регионах РФ, которые с успехом можно было бы возродить к жизни с помощью работников-мигрантов¹.

Пос. Шахтерский – Россия, Чукотский автономный округ

Шахтёрский – посёлок городского типа в Центральном районе Чукотского автономного округа. Расположен на берегу Анадырского

¹ <http://dead-cities.ru/city/>

залива Берингова моря. Центральное предприятие Шахтерского – Анадырский рыбозавод. 1998 году администрация Анадырского района решила ликвидировать поселок Шахтерский: в 2002 году были отключены тепло и электроэнергию, Жители переселены в поселки Гудым и Угольные Копи.

Пос. Шатур – Россия, Московская обл.

Уже в 17-ом веке здесь стояла церковь Николы Чудотворца. В 1717 году была построена Казанская церковь. В середине 19 века в Шатуре открылась одна, а в 1889 году и вторая церковно-приходская школа. Сегодня в Шатуре нет постоянных жителей. Люди приезжают сюда на лето и «пару раз зимой, чтобы протопить избу».

Пос. Урелики – Россия, Чукотский автономный округ

Крупнейший на Чукотке военный гарнизон возник в 1940–1945 годах с созданием в бухте Провидения морского порта. Посёлок был расформирован в 2000 году. Сейчас население посёлка составляют несколько служащих военного аэродрома, хотя дома были сняты с учёта ЖКХ не раньше 2005 года.

Пос. Угловой – Россия, Республика Саха (Якутия)

Бывший сельский населённый пункт на территории подчинённой администрации п. Эльгинский Оймяконского улуса. В селе функционировало приисковое хозяйство по добыче золота, имелись учреждения здравоохранения и торговли. Постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) от 29 сентября 1998 года № 443 населённый пункт Угловой исключён из учётных данных административно-территориального деления.

Пос. Тросно – Россия, Смоленская обл.

Нежилой посёлок лесозаготовителей, Нелидовского сел. округа Нелидовского р-на. Строительство лесовозной узкоколейной железной дороги в городе Нелидово началось в 1948 году. Объёмы лесозаготовок с каждым годом сокращались, беднело железнодорожное хозяйство леспромхоза. «Кризис» в работе приходился на 2004 год, когда леспромхоз был объявлен банкротом. По состоянию на 2007 год расселён, несколько домов используются как дачи.

Пос. Сухая Вычера – Россия, Архангельская обл.

Лесной посёлок Сухая Вычера, находящийся на 14-м километре узкоколейной железной дороги, возник в виде «зоны». В 1960 году поселок превратили в «гражданский» населенный пункт. В конце 2006 года посёлок расселён.

И таких поселений в каждом регионе Российской Федерации – множество.

Разумеется, нельзя просто привезти и бросить там людей, приехавших из других стран, необходимо организовать там им условия быта и труда, что в принципе, возможно, сделать их же силами, под руководством местных специалистов, вновь подать электроэнергию и отопление, наладить транспортное сообщение с ближайшими населенными пунктами, доставку почты, продуктов и т.п. Следует организовать присутствие в данных поселениях, представителя органов правопорядка, медицинского работника, представителя муниципальной администрации, которые будут способствовать адаптации вновь переселенных работников-мигрантов, налаживанию взаимосвязей с местными жителями окрестных поселений.

Кроме того необходимо привезти туда же специалистов, которые займутся организацией работ по различным направлениям региональной экономики, необходимым в данном муниципальном образовании, а также обучению в производстве работ. Все это, разумеется, потребует финансовых и материальных затрат, которые надо рассчитывать в каждом конкретном случае.

Однако реализация проектов по восстановлению целого ряда нежилых поселений, освоения заброшенных посевных площадей, налаживания инфраструктуры с помощью работников-мигрантов, многие из которых являются нашими соотечественниками, в полной мере окупит эти затраты, способствуя развитию региональной экономики.

Кроме того это поможет скорейшему выходу из кризиса и поднимет престиж России в области международного движения рабочей силы, повысив ее инвестиционную привлекательность с точки зрения привлечения человеческих ресурсов.

Часть III. МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В. В. Киселев,
доктор экономических наук, профессор

А. С. Егоров,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Анализ рынка слияний и поглощений компаний в странах с различными типами экономик

Ключевые слова: анализ рынка слияний и поглощений, мировой финансовый кризис, финансовый сектор.

Современный рынок слияний и поглощений в условиях мирового финансового кризиса представляет большой интерес для исследования. С начала 2008 года рынок слияний и поглощений стабилизировался. По данным последнего ежегодного исследования рынка слияний и поглощений компании «Эрнст энд Янг» «объем российского рынка M&A (слияний и поглощений) в 2007 году достиг 131,7 млрд. долларов США, что почти вдвое превышает показатель прошлого года»¹. Согласно этому же исследованию, в Украине рынок увеличился почти в три раза до 15,1 млрд. долларов США, а в Казахстане рост составил около 60%. Финансовый сектор занимает далеко не последнее место на рынке слияний и поглощений и во многих странах крупнейшие сделки заключались участниками именно этого сектора.

После бурного развития финансовой системы, Россия, наряду с другими развивающимися странами, не осталась в стороне от влияния колебаний на мировом рынке. Уже сегодня мы можем наблюдать за тем, что еще вчера успешные банки становятся предметом поглощения. Покупателями выступают в основном банки, так или иначе имеющие отношение к капиталу, аккумулированному в государствен-

ных фондах, тем самым, оказывая значительное влияние на финансовый рынок в целом.

Страны Азии. Объем сделок слияний и поглощений с участием финансовых учреждений стран Азии достиг рекордного уровня, причем разразившийся кредитный кризис практически не отразился на активности азиатских компаний. Представители 43% компаний заявили, что нестабильность на кредитных рынках может привести к увеличению объема сделок слияний и поглощений на рынках Азии¹.

Быстрый и стабильный рост ВВП, продолжающийся рост численности состоятельных клиентов в Азии создали почву для будущих сделок по слиянию и поглощению с участием компаний финансового сектора. Приблизительно 70% полагают, что заключат сделку в течение ближайших пяти лет. Эти показатели немного превышают результаты опроса, проведенного PricewaterhouseCoopers в 2005 г., когда 68% представителей компаний заявили о планах по осуществлению сделок M&A в течение последующих пяти лет².

Результаты опроса также позволяют сделать вывод о том, что наибольший рост активности в области слияний и поглощений придется на сектор розничных банковских операций. Почти половина розничных банков прогнозируют осуществление крупных сделок слияния и поглощения уже в 2009 году, и более 75% — в ближайшие пять лет³.

Несмотря на оптимизм, продемонстрированный участниками опроса в отношении долгосрочных перспектив, их по-прежнему беспокоят низкие темпы осуществления реформ в нормативно-правовой сфере, что может стать препятствием на пути заключения сделок слияния и поглощения. Первым признаком является возможное приостановление регулируемыми органами дальнейшей либерализации рынка в условиях распространения негативных последствий кредитного кризиса на все новые страны. Среди других препятствий для заключения сделок в долгосрочной перспективе можно назвать семейное управление во многих азиатских компаниях.

Северные страны. Общее число сделок слияний и поглощений в Северных странах во второй половине 2007 год составило 774 (во второй половине 2006 года — 780)⁴. Вряд ли это можно назвать падением.

¹ PricewaterhouseCoopers «Пост на азиатском рынке: Определение курса» (Going for Growth in Asia: Navigating the Way), 2008.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Слияния и поглощения. 2008. № 7–8 (65–66).

Хорошие показатели роста рынка слияний и поглощений были продемонстрированы и в первом квартале 2008 года, хотя прежнего роста все же нет.

Основной удар пришелся на крупные финансовые центры мира. Финансовые рынки меньшего размера были затронуты незначительно (например, рынок Швеции и всего Северного региона в целом, страны БРИК). Сделки здесь заключаются в обычном режиме. Хотя прежнего оживления, свойственного 2006 и 2007 году не наблюдается.

Анализ рынка слияний и поглощений Северных стран показал, что следующие основные тенденции будут только усиливаться¹:

1. *Возвращение стратегического планирования со стороны покупателя.*

2. *Менее напряженные, спокойные торги.*

3. *Двусторонние сделки.*

4. *Возвращение заверений и гарантий.*

5. *Отказ от «упрощенного договора».*

6. *Снижение уровня заемного финансирования.*

7. *Менее напряженные сделки.*

Для компаний с высоким уровнем заемного финансирования, финансовые обороты которых не позволяют вовремя и в полной мере погашать свои обязательства, предполагается увеличение предложений по реструктуризации от корпоративных и перспективных фондов.

До настоящего времени такие секторы экономики, как потребительский, информационный и некоторые другие, оставались достаточно сбалансированными. Пока нет определенности относительно предсказаний об увеличении активности финансовых и кредитных организаций на рынке слияний и поглощений.

В итоге можно сделать вывод о том, что на рынке слияний и поглощений Северных стран ожидается дальнейшее движение в сторону сбалансированности без каких-либо серьезных потрясений.

Китай. Количество слияний и поглощений в Китае значительно увеличилось. Условно, иностранные инвесторы получили доступ на рынок Китая путем создания предприятий с нуля. В последнее же время сделки слияний и поглощений становятся все популярнее.

Слияния и поглощения в Китае предлагают некоторые стратегические преимущества иностранным инвесторам наравне с резидентами. Главная цель сделок в Китае — достижение осведомленности и доли на рынке.

За последние несколько лет рост слияний и поглощений в Китае двигался по экспоненциальной траектории. Финансовые и законодательные реформы способствовали этому в значительной степени.

В настоящее время Китай придерживается достаточно открытой политики относительно сделок слияний и поглощений. Был принят ряд законов, регулирующих сделки, которые оказывают влияние на предприятия и заключаемые как внутри страны, так и на глобальном уровне. Крупные иностранные инвесторы также представлены сегодня в Китае. Но им пришлось пройти через определенные трудности. Они связаны с финансированием, оценкой, налогообложением и закрытием сделок. Однако правительство КНР активно разрабатывает необходимые законодательные нормы, призванные нивелировать все препятствия.

Основные условия, которые принимаются во внимание при согласовании сделок слияний и поглощений в Китае, следующие:

- использование специальных механизмов инвестирования;
- размещение проекта и доступность преференциальных льгот.

В основном, слияния и поглощения в Китае осуществляются при помощи следующих форм иностранных инвестиций:

- совместное акционерное предприятие (EJV (Equity Joint Venture));
- предприятие, полностью принадлежащее иностранным владельцам (Wholly Foreign-Owned Enterprise (WFOE));
- объединенное совместное предприятие (Co-operative Joint Venture (CJV));
- предприятия, при участии иностранных инвестиций (Foreign Investment Enterprises (FIEs)).

Индия. Процесс слияний и поглощений стал играть очень важную роль в современном корпоративном мире. Этот процесс широко используется в целях реструктуризации бизнеса. В Индии концепция слияний и поглощений была инициирована правительственными органами. Некоторые хорошо известные финансовые организации приняли необходимые меры для реструктуризации корпоративного сектора Индии в виде разработки и утверждения политики слияний и поглощений. Экономические реформы 1991 года в Индии открыли массу перспектив как внутри страны, так и на международной арене. Увеличивающаяся конкуренция на глобальном рынке подтолкнула индийские компании выйти на рынок слияний и поглощений, что явилось важным стратегическим шагом. Особенности слияний и поглощений в

¹ Слияния и поглощения. 2008. № 7–8 (65–66).

Индии менялись из года в год. Прямой эффект слияний и поглощений различался и в зависимости от сектора экономики Индии.

Среди различных областей индийской экономики, которые прибегли к такому инструменту, как сделки слияний и поглощений, в последнее время заслуживают особого внимания телекоммуникации, финансы, товары широкого потребления, строительные материалы, автомобильная промышленность и сталелитейная промышленность. Наряду с тем, что в Индии стремительно увеличивается количество участников рынка слияний и поглощений, эта страна стала лидером по сделкам этой категории.

До недавнего времени случаи покупки индийскими компаниями иностранных были не так часты. Но ситуация резко изменилась за последние несколько лет. Покупка компаний за границей — это последний тренд в индийском корпоративном секторе.

Существует ряд различных факторов, которые способствуют развитию рынка слияний и поглощений. Благоприятная государственная политика, бурный рост экономики, избыточная ликвидность в корпоративном секторе и активная позиция индийских предпринимателей — это ключевые факторы, которые стоят за меняющейся ситуацией на рынке слияний и поглощений в Индии.

Южная Африка. Нельзя сказать, что система законодательного регулирования сделок слияния существует здесь недавно. Первоначально, Акт по содействию и стимулированию конкуренции (The Maintenance and Promotion of Competition Act), который был принят в 1979 году, обязал Исполнительный совет по конкуренции (The Competition Board) рассматривать и давать оценку по сделкам слияний в Южной Африке, которые вероятнее всего могли привести к образованию монополий. Однако система правоприменения, исходящая из вышеупомянутого Акта, предоставила широту полномочий в вопросе квалификации сделок слияния и участникам сделки, и Исполнительному совету. Вначале предполагалось, что некоторые крупные игроки рынка проведут сделки по поглощению под полным приглядом Совета, но без его вмешательства. Однако Исполнительный совет вступил в свои полномочия в полной мере с того момента, как запретил несколько хорошо известных сделок, таких как сделка между Sasol и АЕСI в 1998 году.

Хотя Акт по содействию и стимулированию конкуренции и уполномочил Исполнительный совет по конкуренции контролировать сделки слияний, тем не менее, он не создал условий для создания так называемого режима «уведомления» перед началом сделки. Соответ-

ственно, сообщение о предстоящей сделке осуществлялось по усмотрению участников. Исторические данные показывают, что перед штабом Исполнительного совета стояла задача сбора информации из деловой прессы на предмет сделок, которые могут угрожать конкуренции. Участникам таких сделок необходимо было ответить на определенные вопросы Совета, чтобы он принял решение о необходимости проведения полного расследования. Стороны сделок были свободны в своих действиях по их проведению и могли не дожидаться решения Исполнительного совета. Но тогда возникал риск того, что в будущем придется отказаться от некоторых своих активов, так как Совет мог прийти к заключению о том, что сделка направлена на создание монополии. До сегодняшнего дня примеров таких ситуаций не было.

Принимая во внимание вышеперечисленное, возникла необходимость для пересмотра законодательной базы по существующим проблемам. Среди них отсутствие политической независимости. Здесь имеется в виду то, что Исполнительному совету необходимо давать рекомендации Министерству торговли и промышленности (the Minister for Trade and Industry), которое в свою очередь, оставляет за собой право следовать им или нет. Более того, не существует четкой структуры по рассмотрению данных сделок, что, конечно же, способствует юридической неопределенности. Принимая во внимание, что Исполнительный совет по конкуренции наделен неопределенным периодом времени, можно утверждать, что стороны сделки не имеют гарантий от претензий, которые могут возникнуть после истечения разумного срока с момента окончания слияния. Но для решения проблем, кроме как неформальных переговоров контролирующих органов и участников сделок, ничего не делается. Здесь не берутся в расчет решения сторон на основе этих переговоров, которые также не являются официальными.

Европа. В последние три-четыре года характеристикой европейского рынка финансовых услуг стали сверхкрупные сделки слияний и поглощений. И эта тенденция сохраняется, несмотря на крайнюю нестабильность рынка. Ожидается, что в среднесрочной перспективе уровень таких сделок будет достаточно высоким. Об этом говорится в исследовании, проведенном компанией PricewaterhouseCoopers.

Несмотря на то, что банки в наблюдаемой тенденции играют определяющую роль, за период с 2003 года доля страховых компаний как объектов приобретений составила 5 из 17 сделок стоимостью выше 5 млрд. долларов.

Однако тенденция к росту крупных сделок слияний и поглощений не является однозначной.

В 2007–2008 гг. акции многих компаний, предоставляющих финансовые услуги, стали уверенно терять в цене. Следовательно, можно предположить, что пока руководители данных компаний будут заниматься повышением стоимости собственного бизнеса, на рынке слияний и поглощений будет немного крупных сделок.

Но исключением в этом контексте является сделка по приобретению ABN AMRO, который долгое время имел один из самых низких показателей стоимости акционерного капитала среди всех европейских банков¹.

Еще одной тенденцией является снижение общей активности по сделкам слияний и поглощений в странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы. Это происходит из-за того, что помимо крупных сделок, которые традиционно привлекают к себе внимание, на рынке заключались и заключаются сделки размерами поменьше. Инвесторами здесь выступали как компании из Западной Европы, так и из Северной Америки. Соответственно, объектов на рынке становится все меньше. Из-за складывающегося дефицита повышается цена продажи. Нельзя не обратить внимания и на тот факт, что с середины 2007 года во многих странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы заметно возросли премии за кредитный риск.

Сегодняшняя нестабильность рынка еще долгое время будет влиять на модели слияний и поглощений в банковском секторе. Самая интересная особенность кредитного кризиса заключается в том, каким образом он нарушил финансовую стабильность, в итоге некоторые банки оказались в худшем состоянии, чем другие.

Можно выделить две группы проблем, с которыми столкнулись банки в результате кредитного кризиса²:

1. Списание активов, негативно отразившееся на размере капитала;
2. Проблемы финансирования, лимитирующие возможности банков в части кредитования.

Теоретически, именно те банки, которые смогли ограничить влияние этих проблем, должны стать активными игроками на рынке слияний и поглощений в дальнейшем.

В перспективе, на европейском рынке слияний и поглощений ожидается усиление активности суверенных инвестиционных фон-

дов, или фондов национального благосостояния. UBS, Barclays, Standard Chartered и HSBC – в эти банки в последнее время стали вкладывать свои средства именно данные фонды¹.

Россия. В России, в силу последних изменений², касающихся увеличения до 180 миллионов рублей минимального значения собственного капитала для действующих кредитных организаций, ожидается сокращение количества банков приблизительно на 300, в основном за счет малых и средних региональных банков. Не исключены слияния и поглощения с участием этих же банков. Но здесь все упирается в проблему финансирования указанных сделок. В условиях надвигающегося кризиса небольшим банкам вряд ли можно рассчитывать на помощь государства.

Не последнее место России в списке стран с наибольшим числом банков является уникальным, так как явных предпосылок к этому не было. Например, в СССР количество действующих банков равнялось пяти. Все они были государственными и отличались четкой специализацией. С 1988 г., когда стало возможным создание кооперативных банков, до середины 1990-х гг., когда Россия столкнулась с чередой кризисов, банковский рынок пережил настоящий бум. Численность коммерческих банков в стране составляла около 3 тыс. организаций³. Это объяснялось слабым регулированием сектора, что создавало благоприятные условия для ведения бизнеса. Но, по мере возникновения проблем, например, увеличения числа просроченных кредитов и других безнадежных долгов, ужесточения регулирования банковского сектора, число банков стало уменьшаться. По состоянию на конец 2008 г. их количество составляло 1158⁴ (см. рис.).

На рынке слияний и поглощений сказало влияние финансового кризиса, в том числе и на рынке банковских слияний и поглощений. Возможности многих иностранных инвесторов значительно уменьшились, что позволило перехватить инициативу отечественным банкам.

На рынке выделяются три тенденции: приобретение зарубежными банками российских банков, приобретение российскими банка-

¹ Слияния и поглощения. 2008. № 5 (63).

² ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 28.02.2009 № 28-ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О БАНКАХ И БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» (начало действия документа 15.03.2009).

³ Моисеев С.Р. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? // Финансы и кредит. 2006. № 23.

⁴ http://www.klerk.ru/banklist/graph/?k=c&from_y=2000&to_y=2009

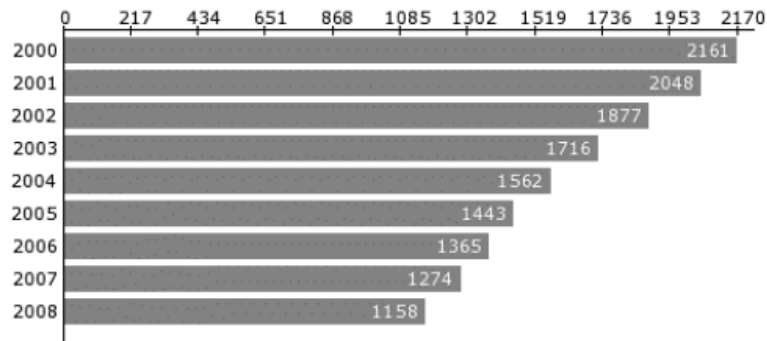


Рис. Количество банков в России

ми зарубежных и консолидация российских банков между собой внутри страны.

Специалисты отмечают несколько крупных сделок, относящихся к первой тенденции: «поглощение КВС Group Абсолют банка за \$976 млн., поглощение Nordea AB Оггрэсбанка за \$314 млн.; консолидация UniCredit пакета акций Международного Московского банка за \$228 млн. В начале 2008 года Societe General завершил поглощение Росбанка, а весной этого года английский Barclays объявил о приобретении Экспобанка за \$745 млн. В июне 80% акций Юниаструм банка было куплено кипрским Bank of Cyprus за \$576 млн.»¹. Относительно последней сделки важно отметить, что она была совершена после кризиса и за достаточно высокую цену. Это служит подтверждением того, что интерес иностранных инвесторов к российскому банковскому сектору все еще сохраняется.

Если говорить о второй тенденции, то нельзя говорить о какой-либо особой активности в приобретении российскими банками активов зарубежных банков. Даже процесс реструктуризации с участием банков из СНГ не удастся завершить с первого раза. «В этом отношении интересна покупка в апреле 2007 года ВТБ контрольного пакета акций ЗАО «Славнефтебанк», ныне ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)»².

¹ Мировой финансовый кризис поумерил пыл иностранных банков / К. Фрумкин // Деловой еженедельник «Компания». № 522. 28 июля 2008.

² Там же.

В условиях мирового финансового кризиса очень важными и наиболее востребованными оказались сделки, которые относятся к третьей тенденции. В этом сегменте существует заметная активность. Особенно это касается покупки крупными российскими банками и холдингами региональных, а также мелких банков. Здесь можно выделить сделку по приобретению АФК «Система» Далькомбанка. По оценке экспертов, совокупная выручка банковского сегмента растет наивысшими темпами по сравнению с другими сегментами корпорации.

Инвестбанк, образовавшийся путем слияния четырех кредитных организаций группы «Конверсбанк» – Воронежпромбанка (Воронеж), Гранкомбанка (Екатеринбург), Конверсбанка (Москва) и одноименного Инвестбанка (Калининград), объявил об успешном завершении консолидации. Если самый крупный из объединяемых банков занимал в рейтинге 126-е место по размеру активов, то объединенный Инвестбанк автоматически вошел в число 80 крупнейших банков страны¹.

Если говорить о ценах, по которым заключаются сделки, то по данным, которые приводит К. Фрумкин в своей статье, они составляют 4 собственных капитала по крупным сделкам, и 3,5 капитала, если брать среднюю цену по 73 сделкам, заключенным на банковском рынке. Эксперты сходятся во мнении, что максимум был достигнут при покупке Абсолют банка.

Вряд ли стоит ждать дальнейшего увеличения цены сделок, как минимум по двум причинам. Первая заключается в том, что в условиях финансового кризиса банковские активы в России выглядят для потенциальных инвесторов очень рискованными, и они заняли выжидательную позицию, не торопясь расставаться с собственным капиталом. Вторая причина заключается в усилении своих позиций долларом и снижении капитализации российских банков, что, в конечном счете, приводит к снижению цен.

В результате не прекращающегося процесса поглощений происходит непрерывная консолидация банковского сектора России. «Количество банков планомерно снижается: за год – с мая 2007-го по май 2008-го – количество кредитных учреждений в России уменьшилось с 1279 до 1224, или на 4,3%. При этом банки, подконтрольные иностранцам, наступают на пятки лидерам рынка, подконтрольным государству. Если обратиться к показателю концентрации капитала кре-

¹ Мировой финансовый кризис поумерил пыл иностранных банков / К. Фрумкин // Деловой еженедельник «Компания». № 522. 28 июля 2008.

дитных организаций, то увидим, что доля top-5 снижается – с 46,6% на 01.06.2007 до 42,9% на 01.06.2008, хотя происходит это преимущественно за счет кредитных организаций, занимающих в рейтинге по величине активов 6–15-ю строки, где, собственно, находятся банки с иностранным участием, такие как UniCredit, Raiffeisen»¹.

Отвечая на вопрос о пределе консолидации, можно приводить в пример многие страны с развитой экономикой. Например, в США примерно 500 мелким игрокам принадлежит лишь около 10–20% финансового рынка².

Таким образом, анализ рынка слияний и поглощений показал, что количество сделок слияния и поглощения в ближайшей перспективе как минимум не увеличится, скорее возможно некоторое снижение активности в данном сегменте мировой финансовой системы. На рынке слияний и поглощений финансового сектора предполагается преобладание российских банков, которые будут приобретать банковские активы в странах СНГ или в иностранных государствах с целью расширения рынка, в то время как доля иностранных банков сократиться. Предпосылки для этого уже есть сегодня. Например, Merrill Lynch рассматривает возможность продажи 10% банковского холдинга «Траст», а Morgan Stanley ведет переговоры о продаже Городского ипотечного банка.

Т. А. Щенкова

Тенденции и перспективы изучения русского языка в Китае

Ключевые слова: популяризация русского языка, партнерские отношения, образовательная модель.

Русский язык занимает особое положение в Китае, ведь с ним связаны судьбы сразу нескольких поколений жителей этой страны. Преподавание русского языка в Китае началось еще в 1708 году, во время правления династии Цин, когда с целью подготовки дипломатов-переводчиков при Дворцовой канцелярии в Пекине была открыта Школа русского языка. Позднее, уже в 1863 году, русский язык стал одним из трех языков созданного Института языка, где так же занимались подготовкой дипломатов-переводчиков для правительства страны. Впервые произведения русской литературы стали доступны широкому кругу читателей в 30-х годах XX века, когда известными китайскими писателями Лу Синем и Ба Дином были выполнены первые переводы отдельных русских авторов на китайский язык. Однако особый подъем в распространении и изучении русского языка в Китае пришелся на первое десятилетие после образования КНР. Вслед за установлением дружеских отношений между СССР и Китаем росло число интересующихся русским языком и культурой. В этот период по всей стране в школах и вузах шли занятия по русскому языку, большое число студентов было отправлено на стажировку в Советский Союз. Русский язык, литература, а также русская культура стали известны и горячо любимы в Китае. С охлаждением политических отношений между двумя странами изучение русского языка пошло на спад, однако факультеты русского языка по-прежнему сохранились в отдельных учебных заведениях Китая. С конца 80-х годов, вслед за нормализацией отношений между СССР и Китаем и восстановлением сотрудничества во всех областях русский язык вновь обрел свое прежнее положение и сохраняет его по сей день. С начала 90-х годов и

¹ Мировой финансовый кризис померил пыл иностранных банков / К. Фрумкин // Деловой еженедельник «Компания». № 522. 28 июля 2008.

² Там же.

по настоящее время, вслед за стремительным развитием политических и экономических отношений между Россией и Китаем, основанных на принципах стратегического сотрудничества и партнерства, неизменно возрастает роль сотрудничества в сфере науки и образования. В связи с этим, изучение русского языка становится особенно актуальным, отвечающим потребностям общества и современному развитию экономики страны. В пользу признания этих фактов говорит постоянно возрастающее число как учебных заведений, где преподается русский язык, так и число желающих его изучать: сегодня преподавание русского языка ведется в 159 вузах Китая, а количество студентов превышает 36 тысяч человек, общее число владеющих русским языком составляет 600 тысяч человек.

Большую роль в распространении и популяризации русского языка сыграли прошедшие в 2006–2007 годах мероприятия в рамках Национальных годов России и Китая. Эти программы дали возможность жителям обеих стран познакомиться с культурой, литературой, живописью, а также традициями обоих народов, и, безусловно, больше узнать о языке, на котором говорит соседнее государство. После завершения мероприятий был отмечен всплеск интереса к изучению как китайского, так и русского языков: в настоящее время в России обучается около 15 тысяч китайских студентов, а в вузах Китая — 4,5 тысячи российских. Все это, безусловно, свидетельствует о повышении роли и статуса языка в деле построения долгосрочного партнерского диалога между Россией и Китаем.

В соответствии с решением правительств двух стран, 2009 и 2010 года объявлены годами национальных языков в России и Китае. Можно с уверенностью сказать, что успешное проведение комплекса мероприятий, предусмотренных в рамках этих важнейших событий, позволит вывести на новый уровень дружеские партнерские отношения двух стран и народов.

Изучение русского языка в университетах Китая

Как было отмечено выше, сегодня преподавание русского языка ведется в 159 высших учебных заведениях страны, в числе наиболее авторитетных вузов с хорошей подготовкой по специальности значатся Пекинский государственный университет, Пекинский народный университет, Пекинский педагогический университет, Пекинский университет иностранных языков, Шанхайский Фуданьский университет, Шанхайский университет иностранных языков, Хэлуцзянский государственный университет, Нанкинский государственный уни-

верситет, Шаньдунский нефтяной университет, Гуандунский университет иностранных языков и др.

Выпускники данных вузов демонстрируют достойную подготовку по русскому языку, что дает им возможность найти хорошую работу в различных сферах: правительственных организациях, финансовых и экономических структурах, средствах массовой информации, а также торговых и переводческих компаниях.

Свою высокую подготовку некоторые из выпускников показали во время работы волонтерами на Олимпийских играх 2008 года в Пекине, чем поразили все русскоговорящие делегации.

В университетскую программу преподавания русского языка входят следующие предметы: основной курс русского языка, фонетика и грамматика, класс разговорного русского языка, класс чтения, аудио- и видеоклассы, история русской литературы, лингвострановедение, культура России и др. Обучение длится в течение 4 лет, среднее количество аудиторных часов в неделю составляет от 8 до 16 в зависимости от курса, на котором находится студент. Использование традиционных методик преподавания в сочетании с последними достижениями в сфере информационных технологий делают обучение по-настоящему эффективным.

Аттестация полученных знаний происходит в рамках ежегодно проводимого экзамена по русскому языку для студентов выпускного курса. Экзамен состоит из 5 частей: аудирование, чтение, грамматические и лексические задания, перевод с русского языка на китайский, сочинение. Экзамен длится 120 минут, результат оценивается по стобальной системе.

После окончания многие выпускники принимают решение о продолжении обучения в магистратуре и докторантуре, что свидетельствует о наличии фундаментальной базы в подготовке кадров, владеющих русским языком.

Подтвердить свои знания по русскому языку можно, приняв участие в Государственном экзамене на подтверждение переводческого уровня, который ежегодно проводится в ноябре. В отличие от экзамена для студентов выпускного курса, в этом экзамене может принять участие любой владеющий русским языком. Экзамен разделен на две части, устную и письменную, каждая из которых может быть сдана по отдельности.

Примеры экзаменационных заданий прошлых лет находятся в открытом доступе на сайте, специально посвященном экзамену, который можно найти в интернете по адресу: <http://www.catti.net.cn/>.

В целом, можно сказать, что подготовка студентов по специальности русский язык в Китае находится на высоком уровне, а количество желающих связать свою профессиональную судьбу с этим языком постепенно увеличивается.

Изучение русского языка на языковых курсах в Китае

В настоящее время во всем мире становится популярной идея об обучении на протяжении всей жизни. В это понятие входят не только программы послевузовского образования и повышения квалификации, но и различные краткосрочные и долгосрочные курсы. Подобная образовательная модель получает все большее распространение в Китае, особенно в области изучения иностранных языков. На образовательном рынке страны присутствует достаточное число языковых центров, предлагающих свои услуги для граждан всех возрастных категорий. Изучение иностранных языков в специализированных центрах чаще всего становится выбором людей, уже получивших высшее образование и желающих развиваться дальше. Что, однако, не исключает школьников и студентов, изучающих иностранные языки после основных занятий в школе или университете.

Сегодня во многих городах Китая, таких как Пекин, Шанхай, Чунцин, Гуанчжоу, Нанкин, Ханчжоу, Сучжоу, Харбин, Шэньян, Ухань, Чэньду, и др. открыты языковые центры, обучающие русскому языку. На выбор предлагается сразу несколько программ: помимо общего курса русского языка существуют курсы русского языка для делового общения, курсы гидов-переводчиков и тд.

Цена курса колеблется в районе 1500 юаней за 96 аудиторных часов.

Преподавание ведется по учебникам русского языка, изданным в Китае, с использованием дополнительных материалов. У подобного рода обучения существует ряд неоспоримых преимуществ, в их числе небольшое количество учащихся в группе, личный подход к каждому слушателю, удобный график занятий, возможность посещать занятия недалеко от дома или работы. Эффективность обучения во многом зависит от самого учащегося, однако при определенной доле старания любой желающий может достигнуть достаточно высоких результатов.

Изучение русского языка в университетах России

Стабильное развитие политических и экономических отношений между Россией и Китаем, укрепление партнерства и сотрудничества между двумя странами, многочисленные совместные проекты в различных сферах привели к увеличению спроса на специалистов со знанием русского языка. Принимая решение изучать русский язык и

думая о том, куда пойти учиться, все большее число китайских студентов останавливают свой выбор на российских университетах. Этому решению сопутствует целый ряд объективных причин: возможность обучаться в лучших учебных заведениях страны, высокий уровень преподавания, признание полученного диплома в Китае, относительно низкая плата за обучение, хорошие перспективы трудоустройства по окончании — далеко не полный список плюсов обучения в России. Кроме того, неоспоримым преимуществом обучения в стране является возможность постоянного общения с носителями языка, что способствует быстрому и эффективному обучению.

В первую очередь китайские студенты выбирают обучение по информационно-технологическим, техническим, инженерным специальностям, преподавание которых традиционно находится на высоком уровне в России. Далее следуют специальности гуманитарного и художественно-прикладного блока, а также искусствоведческие специальности. Замыкают список популярных направлений обучения медицина и экономика.

Число обучающихся в России китайских студентов с каждым годом увеличивается, что говорит о положительной тенденции в развитии совместных научных и образовательных программ. Большую роль в этом процессе играют проводимые при поддержке правительств обеих стран мероприятия, направленные на создание положительного образа соседнего государства, а также на формирование дружественных отношений между народами России и Китая. С большим успехом проведенные в 2006—2007 Национальные годы России и Китая дают основание надеяться, что Год русского языка в Китае станет еще одним импульсом к росту желающих изучать русский язык не только дома, но и в соседней дружественной стране.

Интернет-ресурсы Китая по изучению русского языка

На протяжении последних лет Китай демонстрирует небывалые темпы роста количества пользователей интернета. В соответствии с недавно опубликованным Китайским центром сетевой информатики статистическим отчетом о развитии интернета, к концу 2008 года число пользователей интернета в стране достигло 298 млн. человек. В настоящее время 22,4 процента китайских граждан имеют доступ в интернет, что на 0,7 процента превышает среднемировой показатель. Столь стремительное развитие электронной сети в Китае дает возможность любому жителю страны использовать интернет-ресурсы в образовательных целях, в том числе и для изучения русского языка.

В китайском сегменте интернета существует большое количество сайтов, посвященных русскому языку, а также культуре России.

Всю информацию, содержащуюся на этих сайтах, можно условно разделить на несколько групп:

1. Материалы для изучения русского языка.

В первую очередь, это электронные версии учебников по русскому языку, аудио- и видеокурсы русского языка, грамматические справочники, сборники упражнений, а также различные словари и программы онлайн перевода. Материалы в основном рассчитаны на начальную и среднюю ступень обучения.

2. Материалы по страноведению, культуре России.

Большая часть материалов на китайских сайтах посвящена вопросам, связанным с историей и культурой России, ее обычаями и традициями. Часто встречаются карты, фотоматериалы, рассказы о российских достопримечательностях, статьи, посвященные отдельным видам искусств в России и т.д.

3. Информация по обучению в России.

В этих разделах сайтов встречаются материалы о визовой поддержке, законах страны, основных высших учебных заведениях России, а также советы по поступлению и обучению.

4. Новостные разделы.

Здесь представлена информация о последних событиях в России, а также размещены статьи о российско-китайских отношениях

5. Развлекательные разделы.

На многих сайтах можно скачать книги, популярную российскую музыку и фильмы.

Таким образом, интернет является неотъемлемым помощником в деле изучения русского языка, выложенные в сети материалы могут быть интересны широкому кругу изучающих русский язык, а также всем любителям русской культуры.

Русский язык в социальных сетях Китая

В Китае, как и в России, все большую популярность приобретают социальные сети. Китайские социальные сети Xiaonei, Hainei, Yiqi, CityIn являются прямыми аналогами популярных российских сайтов «Одноклассники» и «В контакте». Социальные сети пользуются в Китае большой популярностью: например, аудитория сайта Xiaonei насчитывает 22 млн. зарегистрированных пользователей, ежедневно сайт посещают 12,7 млн. человек. Все это говорит в пользу довода о том, что социальные сети следует рассматривать как мощный интернет-ресурс

для обучения иностранным языкам. В таких группах можно пообщаться с изучающими русский язык, узнать информацию о полезных ресурсах, задать вопросы о том, куда лучше пойти изучать русский язык, попросить помочь перевести непонятный текст и т.д. Отдельную категорию вопросов составляют обсуждения интересных событий из жизни России, а также отношений двух стран. Многие участники сети выкладывают интересные материалы по переводу различных терминов с русского на китайский, а также рассказы о собственных впечатлениях от поездки в Россию. Социальные сети являются не только отличным способом получить необходимую, своевременную информацию, но и найти новых знакомых, друзей и единомышленников.

В рамках Года русского языка запланировано проведение 150 различных культурных мероприятий, а уже в следующем году в России пройдет Год китайского языка. Можно быть уверенным, что реализация этих беспрецедентных по масштабу проектов будет способствовать дальнейшему углублению взаимопонимания между нашими народами, а преподавание и изучение русского и китайского языков — важный фактор стабильного развития отношений России и Китая, ведь построение долгосрочного партнерского диалога между двумя странами во многом зависит от того, сумеют ли они найти общий язык как в прямом, так и в переносном смысле.

Литература

1. Историческая справка, информация о численности китайских студентов в России: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2008/05/201259.shtml>
2. Список высших учебных заведений Китая, где ведется преподавание русского языка: <http://zhidao.baidu.com>
3. Статистика о численности изучающих русский язык в Китае: <http://www.polit.ru/research/2006/08/17/demoscope251.html>
4. Сведения о российских вузах, принимающих на обучение китайских студентов: <http://zhidao.baidu.com>, <http://ru.veduchina.com>, <http://www.educationguide.cn/liuxuedaohang/eluosi/>, <http://www.xiaonei.com>
5. О специальностях, популярных среди китайских студентов российских вузов: <http://www.educationguide.cn/liuxuedaohang/eluosi/yuanxiaozyhuanye/zhuanyetuijian/1400.html>
6. Статистика о количестве пользователей интернета в Китае: <http://www.internetworldstats.com/stats3.htm>, www.gazeta.ru/techzone/2009/01/14_n_2924129.shtml

Часть IV. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

М. В. Беспалов,
кандидат экономических наук, Тамбовский государственный
университет им. Г.Р. Державина

Формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы в условиях экономического кризиса на примере Тамбовской области

Ключевые слова: предпринимательская сфера, мировой кризис, Тамбовская область, развитие экономики.

Под благоприятной предпринимательской сферой понимается формирование определенных факторов и условий в экономике страны, необходимых для эффективного функционирования предпринимательских структур, с учетом воздействия мирового финансового кризиса. Таким образом, понятие благоприятной предпринимательской сферы является очень емким, включающим характеристики экономической политики, экономической, институциональной и правовой системы и даже конституционного строя государства.

Для формулирования конкретных рекомендаций по формированию и развитию благоприятной предпринимательской сферы в российской экономике в условиях современного финансового кризиса необходимо определить основные тенденции социально-экономического развития страны в происходящие в 2009 году.

Негативные тенденции конца 2008 года, сформировавшиеся под влиянием мирового финансового кризиса, продолжились в начале 2009 года. По оценке Минэкономразвития России, ВВП снизился в январе 2009 г. по отношению к декабрю 2008 г. на 2,4%. Важнейшими причинами экономического спада в январе 2009 г. явились значительное сокращение промышленного производства, снижение инвестиционной активности, спад в строительстве и замедление роста потребительского спроса.

Темпы роста инвестиций в основной капитал в январе 2009 г. снизились на 15,5% по отношению к январю 2008 года. Снижение инвестиционной активности сопровождалось сокращением объемов работ по виду деятельности «Строительство» – на 16,8% относительно января 2008 года. При этом ввод общей площади жилых домов в январе 2009 г. в сравнении с январем 2008 г. снизился на 4%. Снижение инвестиций в основной капитал замедлилось – до 1,9% в январе 2009 против 3,1% в декабре 2008 года [11].

Промышленное производство в январе 2009 г. сократилось на 16% (к январю 2008 г.), в декабре 2008 г. сокращение составило 10,3%. Происходит замедление темпов падения производства – сокращение к предыдущему месяцу в январе составило 3,5% против 6% – в декабре. Выпуск продукции обрабатывающих производств снизился в январе 2009 г. на 24,1% к январю 2008 года, сокращение к предыдущему месяцу составило 5,6% (в декабре – 7,4%). В производстве и распределении электроэнергии, газа и воды снижение составило 7 процентов.

В январе 2009 г. снижение реальных располагаемых денежных доходов населения к январю 2008 г. составило 6,7%, реальной заработной платы – 3,2%. Продолжает расти задолженность по заработной плате. На 1 февраля 2009 г. суммарная задолженность по заработной плате составила 6965 млн. рублей и увеличилась по сравнению с 1 января 2009 г. на 2291 млн. рублей (на 49,0 процентов). На конец января 2009 г. количество официально зарегистрированных безработных превысило 1,7 млн. человек и увеличилось за месяц на 12,2 процента [12].

Сельхозпроизводители в 2009 году почувствовали кризис, прежде всего, через рост неплатежей и ухудшение условий кредитования. Низкие цены на сырьевые товары, в том числе на зерно и другие культуры, негативно отразились на финансовых показателях, значительно сократив рентабельность компаний. В результате предприятия пересматривают планы по объему выпуска продукции и откладывают реализацию намеченных инвестиционных программ. Однако ослабление курса рубля и сокращение экспортных доходов повлияли на снижение объема импорта сельскохозяйственной продукции и, в перспективе, могут способствовать развитию отечественного агропромышленного комплекса.

По оценке Минэкономразвития России, за январь 2009 года реальное ослабление рубля к доллару составило 9%, к евро – 7,5%, к английскому фунту стерлингов – 4,4%, к швейцарскому франку – 10,4%, японской иене – 9,3% [11]. Снижение реального эффективного курса рубля оценивается Банком России в 7,4 процента.

В январе 2009 г. в условиях ускорения ослабления рубля (к уровню декабря 2008 года индекс номинального курса рубля к доллару США снизился на 10,6%, к евро – на 10,4%) кредитные организации продолжали перевод активов в иностранную валюту. Вследствие недостатка рублевой ликвидности в банковском секторе существенно повысились процентные ставки на межбанковском рынке: среднее значение ставки по однодневным кредитам в рублях составило 16,9% годовых, а ее максимальное значение в третьей декаде января 2009 г. достигло 27,95% годовых [15].

Углубление финансового кризиса поддерживает тенденцию по укрупнению банковского сектора. Ухудшение платежеспособности заемщиков – компаний и физических лиц, предоставление госкредитов крупнейшим банкам создают условия для роста сделок по слиянию и поглощению.

Для выработки в данных неблагоприятных условиях корректных и реалистичных рекомендаций по формированию и развитию благоприятной предпринимательской сферы конкретной территории, необходимо рассмотреть структуру предпринимательской сферы определенного региона. Для этого рассмотрим и сравним социально-экономическое положение Тамбовской области в 2008 году с началом 2009 года.

В 2008 г. индекс промышленного производства Тамбовской области по полному кругу производителей составил по сравнению с 2007 г. 101,0%, в том числе в обрабатывающих производствах он вырос на 1,1%, в добывающих производствах наблюдался спад на 0,6%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды выпуск продукции остался на уровне 2007 года [7].

В целом социально-экономическое развитие Тамбовской области в 2008 году можно охарактеризовать следующими параметрами:

- За счет роста экономических показателей в первом полугодии 2008 года итоговые годовые их значения показали рост, не смотря за развернувшийся финансовый кризис в 4 квартале 2008 года.
- В ряде отраслей промышленности наметился спад: в производстве изделий из кожи, обработке древесины и производстве изделий из дерева, производстве транспортных средств и оборудования, производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования и т.д. Однако в целом по итогам 2008 года индекс промышленного производства составил 101%.
- В области открывались новые предприятия, что характеризует развитие областной промышленности.

- Тамбовская область является аграрной, поэтому особенно важно, что по итогам 2008 года валковый выпуск продукции сельского хозяйства по сравнению с 2007 г увеличилась на 24,2% (в сопоставимых ценах), при этом продукция растениеводства возросла на 37,8%, а продукция животноводства снизилась на 6,3%.
- Произошел в 2008 году рост розничной и оптовой торговли на 18,1% и 34,3% соответственно.
- В области развиваются малые предприятия различных отраслей деятельности, с 2008 году их насчитывалось 1300 штук, с преобладанием оптово-розничной торговли [17].
- Индекс потребительских цен по Тамбовской области в 2008 г. составил 115,2%, что несколько выше общероссийского 113,3% и выше среднего индекса по центральному федеральному округу (таблица 1).

Таблица 1

**Индексы потребительских цен
(декабрь к декабрю предыдущего года; в процентах)**

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Центральный федеральный округ	236,3	120,7	119,2	115,5	111,7	112,1	110,5	109,0	112,2	113,3
Белгородская область	228,4	120,9	119,2	116,4	112,0	111,7	112,6	109,3	112,3	113,6
Брянская область	261,5	118,6	117,3	116,9	112,9	112,9	111,9	109,8	114,4	115,3
Владимирская область	240,2	118,1	120,5	113,8	115,3	113,5	110,9	109,4	113,3	114,1
Воронежская область	240,4	122,7	117,1	114,2	111,7	113,7	109,7	108,6	114,2	114,3
Ивановская область	238,3	116,6	119,9	115,6	114,7	112,0	108,7	111,5	114,8	114,6
Калужская область	256,9	118,6	119,6	117,5	114,3	114,0	111,2	109,5	113,5	114,9
Костромская область	245,1	121,4	119,8	116,0	113,5	112,9	109,2	108,5	113,1	113,3
Курская область	251,1	119,1	122,9	116,6	116,2	109,9	109,4	111,7	115,9	117,5
Липецкая область	256,3	121,9	117,1	113,5	113,4	112,9	110,9	109,7	113,6	116,0
Московская область	205,2	121,8	121,8	117,8	111,7	112,3	111,3	108,3	113,3	111,8
Орловская область	238,6	119,0	116,7	115,1	112,2	111,7	109,5	107,6	111,3	114,3
Рязанская область	269,0	118,1	119,2	112,0	114,9	111,7	110,1	108,6	116,5	115,4
Смоленская область	241,5	122,5	116,6	116,1	112,9	113,4	111,9	109,5	114,4	116,8
Тамбовская область	244,5	120,3	115,5	114,3	110,5	114,4	109,8	109,4	112,4	115,2
Тверская область	226,8	121,9	119,0	115,0	112,8	111,8	110,9	107,7	112,7	113,2
Тульская область	225,5	121,7	117,2	114,9	116,7	114,1	110,8	108,2	115,8	116,4
Ярославская область	233,1	120,1	120,8	116,1	111,9	111,7	112,3	110,5	113,5	114,8
г. Москва	243,4	122,1	120,4	117,2	110,4	111,5	110,4	109,0	110,2	112,3

Таким образом, социально-экономическое развитие Тамбовской области в 2008 году носило положительный характер, несмотря на то,

что мировой финансовый кризис оказал негативное влияние на ряд показателей, так например 25,4% организаций получили отрицательный финансовый результат на сумму 916,9 млн. рублей. По сравнению с аналогичным периодом 2007 г. доля убыточных организаций возросла на 0,3 процентного пункта [8]. Индекс потребительских цен оказался на уровне 2001г. и превысил 15%.

Особенно ярко выражены негативное влияние мирового финансового кризиса на экономическое развитие и положение Тамбовской области при сравнении показателей начала 2009 года с прошедшим периодом (таблица 2).

Из приведенной таблицы видно, что большинство экономических и социальных показателей развития Тамбовской области в январе 2009 года оказались значительно ниже в сравнении с декабрем 2008 года, что свидетельствует о нарастании экономического кризиса и увеличении его негативного влияния на развитие области.

На наш взгляд, на формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы оказывают влияние следующие факторы:

- Барьеры входа на рынок, в условиях экономического кризиса требуется упрощение регистрационного и лицензионного режима, а в связи с этим ускорения и удешевления процесса создания новых предприятий, особенно физическими лицами.
- Правовая система страны, ее стабильность и прозрачность. Многие российские законы и подзаконные акты, особенно в сферах, связанных с деловой активностью, в том числе с предпринимательской деятельностью содержат элементы способствующие развитию коррупции.
- Качество исполнения законов, эффективная защита прав собственности всех экономических субъектов, включая иностранных физических и юридических лиц.
- Качество государственных институтов, в том числе государственной службы и судебной системы, как основных источников защиты прав граждан и экономических субъектов.
- Налоговая система и налоговое администрирование.
- Качество финансового сектора и финансовых услуг.
- Развитость бизнес инфраструктуры и т.д.

Мы считаем, что в условиях развивающегося современного мирового финансового кризиса, для поддержания положительной динамики социально-экономического развития области необходимо дальнейшее формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области.

Таблица 2

**Основные экономические и социальные показатели
Тамбовской области за январь 2009 года**

	Январь 2009 г.	Январь 2009 г. в % к	
		Январю 2008 г.	Декабрю 2008 г.
Оборот организаций по всем видам экономической деятельности, млн. рублей	10920,4	102,1	35,1
Индекс промышленного производства	x	85,2	55,4
в том числе по видам экономической деятельности:			
добыча полезных ископаемых	x	60,7	52,8
обрабатывающие производства	x	81,8	47,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	x	93,8	86,3
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по «чистым» видам экономической деятельности, млн. рублей: добыча полезных ископаемых	4,8	156,2	53,6
обрабатывающие производства	1677,9	70,2	46,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1091,3	148,8	104,5
Инвестиции в основной капитал (по крупным организациям), млн. рублей	522,0	100,3	x
Введено в действие: жилых домов, тыс. кв. м общей площади	15,3	170,6	7,8
газовых сетей, км	16,1	111,6	2,6
Объем работ и услуг, выполненных собственными силами предприятий и организаций, по виду деятельности «Строительство» – всего, млн. рублей	526,6	101,8	12,3
в том числе крупными и средними организациями всех видов экономической деятельности	101,2	101,0	18,7
Производство во всех категориях хозяйств (по расчетам), тыс. тонн:			
мясо (в живом весе)	6,1	93,5	51,3
молоко	15,4	94,4	118,5
яйца, млн. штук	14,6	106,2	147,5
Численность скота во всех категориях хозяйств (по расчетам), тыс. голов: крупный рогатый скот			
в том числе коровы	58,4	88,2	99,0 ¹
свиньи	191,2	94,4	102,6
овцы и козы	67,6	106,8	111,4
Перевозки (отправления) грузов предприятиями транспорта, тыс. тонн	743,4	136,7	94,0
Грузооборот предприятий транспорта, млн. т-км	983,8	56,9	81,1
Объем услуг предприятий связи, млн. рублей	395,8	116,9	96,5
Оборот розничной торговли – всего, млн. рублей	6603,5	114,4	63,0
в том числе оборот розничной торговли торговых организаций	5647,4	123,8	64,4
Оборот общественного питания, млн. рублей	143,6	117,1	59,5
Объем платных услуг населению, млн. рублей	1694,5	113,7	78,2
Реальные денежные доходы на душу населения	...	113,4	49,1
Начисленная среднемесячная заработная плата одного работника: номинальная, рублей:	12909,3	119,2	118,9
реальная	...	103,5	118,2
Индекс потребительских цен на товары и услуги	x	114,8	102,4
Индекс цен производителей промышленных товаров	x	111,8	101,4
Среднесписочная численность работающих на предприятиях и в организациях, тыс. человек	303,7	97,1	99,0
Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. человек	9,0	80,3	110,4
Уровень официально зарегистрированной безработицы, в %	1,6

Сформулируем ряд рекомендаций, реализация которых, на наш взгляд позволит создать условия для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области с учетом влияния неблагоприятных внешнеэкономических факторов.

Основными стратегическими приоритетами развития Тамбовской области должны стать:

- Повышение конкурентоспособности экономики Тамбовской области в условиях финансового кризиса, в первую очередь за счет развития наиболее перспективных секторов экономики — высокотехнологичных инновационных отраслей, развития аграрного сектора и сферы переработки сельскохозяйственной продукции.
- Активная инвестиционная политика. Повышение инвестиционной привлекательности Тамбовской области.
- Эффективное использование ресурсного потенциала области, в том числе человеческого.
- Обеспечение роста благосостояния и качества жизни населения.
- Повышение эффективности государственного управления социально-экономическим развитием Тамбовской области.

Таким образом, для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области необходимо обеспечить повышение конкурентоспособности ее экономики, что можно достигнуть путем решения следующих задач:

- формирование конкурентоспособных кластеров в перспективных секторах экономики;
- создание условий для обновления основных фондов, модернизации материально-технической базы отраслей экономики, обеспечивающей соответствие современным стандартам;
- переход от «управления отраслями» к «управлению территориями»;
- повышение эффективности производства и качества производимой продукции, снижение уровня затрат;
- содействие обеспечению эффективного и устойчивого развития АПК;
- содействие обеспечению развития эффективной транспортной инфраструктуры на территории области;
- производство альтернативных видов топлива;
- содействие международной сертификации товаров и услуг;
- организация инфраструктуры поддержки развития бизнеса;
- создание условий для развития малого и среднего бизнеса;

- содействие обеспечению новой экономики Тамбовской области профессиональными кадрами;
- стимулирование экспорта продукции местных товаропроизводителей на конкурентные общероссийские и мировые рынки;
- создание условий для обеспечения доступа к информации о рынках товаров и услуг, а также о рынках капитала;
- создание бренда для традиционных товаров Тамбовской области и продвижение на его основе продукции местных производителей на глобальные рынки сбыта.

Также для развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области необходимо проведение активной инвестиционной политики, повышение инвестиционной привлекательности и создание благоприятного инвестиционного климата Тамбовской области, что возможно осуществить за счет решения следующих задач:

- определение перспективных с точки зрения инвестирования отраслей и секторов экономики области, селекция и инициирование инвестиционных проектов;
- реализация и продвижение значимых для региона инвестиционных проектов в перспективных отраслях экономики;
- развитие нормативной правовой базы, способствующей привлечению инвестиций, в т.ч. в перспективные отрасли экономики Тамбовской области;
- дальнейшее развитие инфраструктур обеспечивающих привлечение в регион инвестиционных ресурсов;
- обеспечение государственной поддержки приоритетных инвестиционных проектов, в том числе через механизм частного государственного партнерства;
- снижение инвестиционных рисков;
- PR-мероприятия по повышению инвестиционного рейтинга региона;
- продвижение Тамбовской области как инвестиционно привлекательного региона на национальных и глобальных инвестиционных рынках

Обеспечение развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области требует эффективного использования ресурсного потенциала области, что может быть достигнуто за счет решения следующих задач:

- повышение эффективности использования ресурсного потенциала Тамбовской области;
- поддержание экологической безопасности региона;

- обеспечение рационального использования и сохранности природных ресурсов области в интересах нынешнего и будущих поколений.

Также для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовском регионе очень важно обеспечить развитие человеческих ресурсов, в том числе за счет решения следующих задач:

1. Развитие образования — обеспечение доступности качественного образования; повышение инвестиционной привлекательности системы образования и науки; совершенствование системы управления образованием.

2. Развитие рынка труда — повышение качества занятости; развитие территориальной мобильности рабочей силы.

3. Повышение устойчивости демографического развития и реализация миграционной политики — создание условий для увеличения численности населения области с приоритетом его качественно-го роста; совершенствование миграционной политики.

4. Обеспечение эффективной молодежной политики.

5. Развитие культуры — сохранение, пополнение и использование культурного и исторического наследия: памятников истории и культуры, музейных, архивных и библиотечных фондов; создание условий для улучшения доступа населения области к культурным ценностям, культурно-историческому наследию, информации и знаниям; сохранение и развитие творческого потенциала населения области; обеспечение доступа населения к профессиональному искусству и т.д.

Для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области необходимо создать условия для обеспечения роста благосостояния и качества жизни населения области, что возможно достичь за счет решения следующих задач:

- Развитие здравоохранения, в том числе повышение качества и доступности медицинской помощи, лекарственного обеспечения, санитарно-эпидемиологического благополучия населения; повышение эффективности использования ресурсов в здравоохранении; обеспечение здорового образа жизни и физической активности населения области.
- Социальная поддержка населения включающая, повышение эффективности системы социальной поддержки граждан, нуждающихся в особой защите государства, развитие системы предоставления социальных услуг.
- Создание комфортных условий проживания для населения в области за счет: повышения доступности и комфортности

жилья; повышения качества и доступности жилищно-коммунальных услуг для населения, совершенствование тарифной политики в данной сфере; повышения качества транспортной доступности населенных пунктов области.

- Развитие потребительского рынка Тамбовской области и т.д.

Для повышения эффективности государственного управления, как одной из основных мер в процессе формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в тамбовском регионе, необходимо решить следующие задачи:

- развитие системы планирования и мониторинга в области;
- проведение бюджетной реформы, в том числе внедрение системы бюджетирования с последующим контролем за выполнением плановых показателей и анализом причин расхождения фактических и бюджетных данных;
- создание системы стратегического управления социально-экономическим развитием Тамбовской области.

Создание кластеров в Тамбовской области, на наш взгляд, является одним из эффективных механизмов повышения конкурентоспособности региона, обеспечения устойчивых темпов развития благоприятной предпринимательской сферы в области. Промышленный кластер — это группа географически соседствующих и интеграционно взаимосвязанных компаний, действующих в определенной сфере, взаимодополняющих друг друга и усиливающих таким образом конкурентные преимущества отдельных компаний и, следовательно, кластера в целом.

Кластеры влияют на конкурентоспособность региона тремя способами: во-первых, посредством повышения производительности входящих в них фирм и отраслей; во-вторых, путем повышения способности к инновациям и, таким образом, к повышению производительности; в-третьих, с помощью стимулирования новых предпринимательских структур, поддерживающих инновации и расширяющих границы кластера.

С учетом региональных особенностей развития промышленности Тамбовской области и ее специализации в общероссийском масштабе, на наш взгляд, в качестве потенциально эффективных и конкурентоспособных кластеров можно выделить:

- кластер по производству и переработке сахарной свеклы;
- кластер по производству и переработке плодоовощной продукции;
- зерновой кластер;
- кластер по производству и переработке подсолнечника, рапса, производству альтернативных видов топлива;
- химический кластер;

- кластер по производству строительных материалов;
- биоэнергетический кластер и т.д.

Схема возможного варианта агропромышленного кластера Тамбовской области приведена на рис. 1.

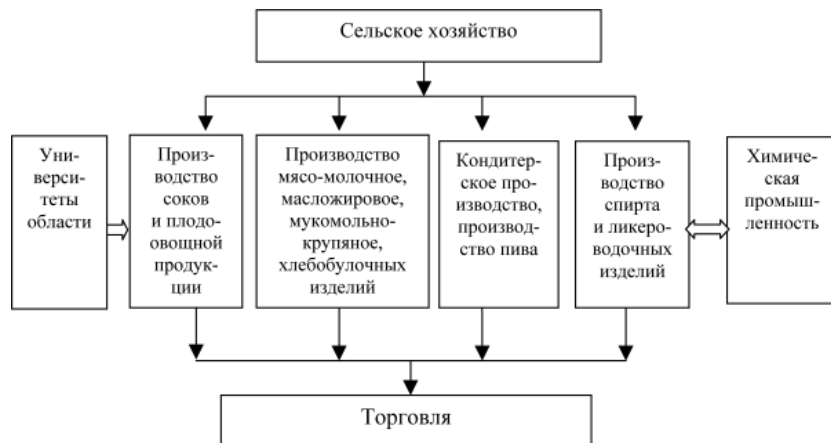


Рис. 1. Схема Агропромышленного кластера Тамбовской области

В данный агропромышленный кластер сведены кластеры на основе производства и переработки зерна, сахарной свеклы, плодово-овощной продукции, подсолнечного масла и рапса, биоэнергетический кластер.

Все указанные кластеры обладают значительным потенциалом развития в Тамбовской области, привлекательными инвестиционными и рыночными перспективами.

Таким образом, Тамбовская область является аграрно-промышленным регионом, который обладает необходимой сырьевой базой, трудовыми ресурсами для развития агропромышленного кластера. Основными предпосылками возникновения аграрно-промышленного кластера в области являются:

- благоприятные природно-климатические условия;
- обеспеченность земельными и трудовыми ресурсами;
- наличие прочных связей между хозяйствующими субъектами в сфере производства, переработки, сбыта и т.д. сельскохозяйственной продукции;
- эффективное функционирование крестьянско-фермерских и личных подсобных хозяйств.

Рассматривая возможности развития химической промышленности Тамбовской области, следует выделить такие предприятия как ОАО «Пигмент» и ФГУП Котовский завод «Пластмасс», которые могут стать базовыми предприятиями химической промышленности области. Также следует отметить, что на базе ФГУП «ТамбовНИХИ» и промышленных предприятий химического производства создана интегрированная структура ОАО «Корпорация «Росхимзащита» – центр науки высоких технологий по разработке и производству систем жизнеобеспечения и защиты человека.

В рамках создания химического кластера расширится внутриобластная кооперация ОАО «Корпорация «Росхимзащита» с предприятиями области: ОАО «Тамбовмаш», ОАО «АРТИ завод». В качестве элементов кластера химических технологий Тамбовской области можно рассматривать традиционные инженеринговые центры и бизнес-инкубаторы, в которых происходит освоение и апробирование принципиально новых технологий. В систему кластера химических технологий области могут также входить инфраструктурные элементы поддержки инновационной деятельности.

Рассматривая возможности развития биоэнергетического кластера в рамках Тамбовской области, следует отметить, что он может базироваться на производстве биотоплива из рапса, отходов сахарного производства (мелассы) и зерновых культур.

В настоящее время производится 10 тысяч тонн семян рапса. Для организации масштабного промышленного производства продукции из рапса (масла или биотоплива) и привлечения крупных инвестиций в данный сектор необходимо увеличить объемы производства семян рапса до 100 тысяч тонн в год [7]. Узким звеном в развитии производства рапса является отсутствие мощностей по его хранению, в среднесрочной перспективе предполагается их строительство.

Возможности производства биоэтанола из мелассы и зерновых культур на существующих мощностях (Никифоровский завод) составляют порядка 200 тысяч тонн в год и могут покрыть существующую потребность сельскохозяйственной техники в этаноле (около 60 тысяч тонн в год) [17].

Целесообразность формирования кластера по производству строительных материалов в Тамбовской области связана со значительным объемом потребностей рынка строительных материалов в Центральной России в среднесрочной и долгосрочной перспективе, что делает возможным строительство новых мощностей по производству строительных материалов и формированию потенциального кластера.

Для начала процесса по практическому формированию кластеров на территории Тамбовской области требуется: организация коммуникативных площадок внутри формируемых кластеров, создание сети взаимосвязей между предприятиями одной отрасли и одного кластера, совершенствование корпоративного управления, институциональная поддержка кластеров и т.д.

В свою очередь действия региональной власти Тамбовской области по поддержке развития кластеров должны включать в себя:

- субсидирование кредитной процентной ставки, налоговые льготы для предприятий входящих в кластер;
- инициирование развития агрохолдингов (для сельскохозяйственного кластера);
- содействие формированию технологических цепочек внутри кластера;
- стимулирование модернизации производства;
- целевые образовательные программы, для персонала предприятий входящих в структуру того или иного кластера и т.д.

Для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в рамках Тамбовской области требуется разработка и реализация программы развития промышленных предприятий области. На наш взгляд данная программа развития промышленных предприятий области должна включать в себя следующие мероприятия:

- совместное участие региональных органов власти и предпринимательских структур в проектах по модернизации промышленных предприятий (через механизм частно-государственного партнерства);
- содействие в продвижении продукции тамбовских предприятий на национальном и глобальном рынках сбыта;
- содействие в сертификации предприятий по международным стандартам качества и экологической безопасности;
- проведение мероприятий по реформированию системы управления предприятиями и оптимизации производственных процессов;
- проведение программ целевого обучения для сотрудников промышленных предприятий и т.д.

Важнейшим фактором для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы области, особенно в условиях нарастающего мирового финансового кризиса является стимулирование развития инновационной экономики в Тамбовской области. В рамках реализации данного направления требуется проведение следующих мероприятий:

1. Организация работы по развитию агротехнопарка в городе — наукограде Мичуринске. В состав проектируемого агротехнопарка входят: промышленно-производственная зона, центр инновационных технологий, выставочно-экспозиционный центр, логистик центр, академический городок, объекты инженерной инфраструктуры, посадки демонстрационно-опытных насаждений. Для повышения эффективности научно-производственной деятельности в наукограде создана инновационная инфраструктура, в состав которой входят Центр инновационных технологий и Центр коллективного пользования лабораторным оборудованием.

При этом требуемый объем финансирования технопарка составляет — 10601,3 млн. руб., в том числе внебюджетные средства — 5106,4 млн. руб.; бюджетные средства — 5494,9 млн. руб., из них средства федерального бюджета — 2952 млн. руб., областного бюджета — 2542,9 млн. руб. [14].

2. Создание и развитие инновационно — технологических центров на базе предприятий химической и машиностроительной промышленности области.

3. Создание условий для целевой подготовки кадров для инновационной сферы промышленности области.

4. Организация системы финансово-экономического обеспечения инновационной деятельности (совместное финансирование проектов имеющих государственное значение за счет средств федерального и областного бюджетов, создание паевых инвестиционных фондов по реализации инновационных проектов).

5. Организация системы информационного обеспечения инновационной деятельности и т.д.

Одним из элементов способствующих формированию и развитию благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области должен стать мультимодальный логистический центр, создание которого, обеспечит прием, хранение и перегрузку грузов между железнодорожным, автомобильным транспортом, позволит получать дополнительные средства в бюджет Тамбовской области и активизировать предпринимательскую деятельность, связанную с обслуживанием комплекса и использованием его ресурсов.

Безусловно, важнейшим элементом в процессе формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области является создание агентства развития бизнеса и предпринимательства области. Целью, данного агентства является как организация коммуникативной площадки между инвесторами, бизнесом, реги-

ональной и муниципальной властью, так и создание мощной инфраструктуры обеспечивающей привлечение инвестиций в область, сопровождение инвестиционных проектов, продвижение перспективных инвестиционных проектов на национальные и зарубежные финансовые рынки.

Основными функциями агентства развития бизнеса и предпринимательства области являются:

- отбор и селекция существующих инвестиционных проектов, доводка проектов в соответствии с требованиями заказчиков;
- привлечение инвесторов в область;
- сопровождение инвестиционных проектов, организация взаимодействия инвесторов с представителями региональных и муниципальных властей;
- организация подготовки кадров для реализации инвестиционных проектов;
- деятельность по развитию региональных товарных брендов и продвижению их на национальный и международный рынки сбыта;
- организация добровольной сертификации местных товаропроизводителей на соответствие их продукции международным требованиям и стандартам;
- отбор и продвижение инновационных проектов и т.д.

Также для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области требуется проведение антикризисных мероприятий по обеспечению устойчивого развития агропромышленного комплекса. В рамках данного направления необходимо осуществить:

- создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий области и обеспечение улучшения жилищных условий в сельской местности;
- повышение обеспеченности сельского населения области питьевой водой, а также повышение уровня газификации домов природным газом за счет восстановления и наращивания потенциала социальной и инженерной инфраструктуры села;
- сохранение и рациональное использование земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов, а также создание условий для увеличения объемов производства высококачественной сельскохозяйственной продукции на основе восстановления и повышения плодородия почв, земель сельскохозяйственного назначения при выполнении комплекса гидромелиоративных, культуртехнических, агрохимических,

агролесомелиоративных, водохозяйственных и организационных мероприятий;

- создание сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
- создание в животноводстве принципиально новой технологической базы, использования современного технологического оборудования для модернизации животноводческих ферм, а также за счет наращивания генетического потенциала продуктивности животных и ускоренного создания соответствующей кормовой базы;
- ускоренный переход к использованию новых высокопроизводительных и ресурсосберегающих технологий в растениеводстве;
- повышение производительности труда на основе стимулирования к использованию современных технологий, совершенствование организации производства, а также организации труда и управления;
- реализацию комплекса мер по расширению доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам на льготных условиях.

Следующим элементом, способствующим формированию и развитию благоприятной предпринимательской сферы, в Тамбовской области являются мероприятия по сертификации продукции областных товаропроизводителей. В рамках данного направления целесообразно осуществить:

- внедрение международных стандартов, в том числе менеджмента качества (ИСО 9000), экологического управления (ИСО 14001:98);
- внедрение международных стандартов финансовой отчетности — данное направление деятельности может быть актуально для предприятий выходящих как на глобальные рынки, так и на потребителей из близлежащих регионов, работающих на международных стандартах (торговые сети, поставка комплектующих для экспортируемой продукции и т.д.);
- организацию работы по сертификации товаров и услуг областных товаропроизводителей, под брендом продукции произведенной в Тамбовской области, данный бренд должен позиционировать продукцию областных товаропроизводителей как высококачественную и экологически чистую.

Для развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области требуется формирование региональной сельскохозяйственной компании. Современный рынок сельскохозяйственных

продуктов России характеризуется значительной конкуренцией. Преимущества получают производители, чьи продукты представлены в дистрибьюторских сетях федерального значения, имеют собственный бренд и высокий уровень переработки.

Тамбовская региональная сельскохозяйственная компания должна способствовать продвижению товаров местных производителей на федеральный и межрегиональный рынок, в том числе путем лоббирования интересов Тамбовских сельскохозяйственных товаропроизводителей на общероссийском и международном уровне. Таким образом, основными функциями Тамбовской региональной сельскохозяйственной компании являются:

- создание единого (коллективного, зонтичного) бренда сельскохозяйственной продукции Тамбовской области;
- сертификация на базе собственного центра стандартизации, продукции производителей Тамбовской области на предмет соответствия стандартам дистрибьюторских сетей;
- организация переработки сельскохозяйственной продукции;
- логистика поставок в дистрибьюторские сети;
- обеспечение оборотными средствами сельскохозяйственных компаний Тамбовской области и т.д.

Основным преимуществом создания Тамбовской региональной сельскохозяйственной компании станет получение доступа сельскохозяйственными производителями области к дистрибьюторским сетям за счет обеспечения соответствия их стандартам, а также значительных объемов поставок консолидировано по области. Создание компании позволит увеличить доходность и устойчивость сельскохозяйственного сектора и получить дополнительные поступления в бюджет Тамбовской области.

В целом для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовской области также требуется:

- разработка муниципальных целевых программ поддержки и развития малого предпринимательства;
- продвижение продукции местных товаропроизводителей на межрегиональные, общероссийские и международные рынки;
- развитие ярмарочно-выставочной деятельности;
- стимулирование товаропроизводителей области к выходу на внешние рынки посредством проведения семинаров, областного конкурса на звание лучшего экспортера и т.д.;
- совершенствование информационного обеспечения международной и внешнеэкономической деятельности области.

При формировании и развитии благоприятной предпринимательской сферы необходимо определить сектора региональной экономики перспективные для дальнейшего развития и инвестирования, в том числе с учетом влияния мирового финансового кризиса. На наш взгляд, наиболее перспективными для развития и инвестирования являются следующие отрасли промышленности Тамбовской области:

1. Переработка сельскохозяйственной продукции, в том числе: производство соков и концентратов; производство овощей, фруктов и ягод глубокой заморозки; производство биоэтанола; производство спирта и ликероводочных изделий; увеличение мощностей по переработке сахарной свеклы; производство продукции из зерна и т.д.

2. Производство сельскохозяйственной продукции, в том числе: производство сахарной свеклы, производство зерна, производство подсолнечника и рапса, производство плодоовощной продукции.

3. Строительство новых мощностей по производству продукции в рамках госзаказа ОПК (оборонно-промышленного комплекса) — в регионе существуют достаточные людские, пространственные и инфраструктурные возможности для запуска данного процесса. Однако основным ограничением для реализации данных проектов является сложность полноценного финансирования в условиях мирового финансового кризиса.

4. Производство строительных материалов и т.д.

Также при формировании и развитии благоприятной предпринимательской сферы Тамбовской области необходимо на законодательном уровне предусмотреть устранение препятствий на пути доступа частных инвесторов в экономику региона. На наш взгляд, необходимо создать эффективный механизм предоставления инвесторам на региональном уровне льгот, и способствовать защите их интересов на внутреннем и внешнем рынках, в том числе и защите от недобросовестной конкуренции и монополизации.

Процесс формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы Тамбовской области должен включать в себя следующие элементы:

- разработку и реализацию программы по снижению инвестиционных рисков и повышению инвестиционного потенциала Тамбовской области;
- продвижение региона и областных инвестиционных проектов в России и за рубежом;
- мероприятия по повышению инвестиционного рейтинга области;

- разработка и реализация программы по созданию положительного образа Тамбовской области, как региона привлекательно-го для жизни, ведения бизнеса и вложения инвестиций и т.д.

Механизм формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы в Тамбовском регионе должен включать и эффективное использование, и сбережение ресурсного потенциала Тамбовской области в том числе:

- разработку и использование местных строительных материалов для нужд строительного комплекса;
- создание системы земельно-ипотечного кредитования;
- экологическую аттестацию руководителей организаций области, особенно предприятий химической промышленности;
- проектирование и строительство полигонов твердых бытовых отходов в городах и районах области, строительство мусороперерабатывающих (мусоросортировочных) заводов на территории Тамбовской области;
- утилизацию малотоксичных многотоннажных промышленных отходов — иловых осадков очистных сооружений городов и районов области, шлаков, горелой земли, отработанных шин, шламов химводоочистки Тамбовской и Котовской ТЭЦ и других промышленных объектов;
- разработку системы управления и переработки бытовых отходов (разработка системы раздельного сбора мусора, закрытие старых свалок);
- проведение поисково-оценочных работ на пресные подземные воды в районах области;
- строительство, реконструкцию, капитальный и текущий ремонт очистных сооружений биологической очистки сточных вод и канализационных коллекторов в городах и районах области;
- создание биологических заказников, составление кадастров животного и растительного мира Тамбовской области, проведение биотехнических мероприятий по охране, регулированию и воспроизводству охотничьего фонда области;
- проведение лесовосстановительных и лесоохранных мероприятий, в том числе: профилактику лесных пожаров, защиту от вредителей и болезней леса, осуществление ухода за лесом.

В процессе формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы Тамбовской области необходимо обеспечить рост благосостояния и качества жизни населения области, в том числе за счет реализации следующих мероприятий:

- развитие и повышение доступности высоких медицинских технологий, для жителей всех районов Тамбовской области;
- обеспечение доступа граждан к эффективным, безопасным и качественным лекарственным средствам;
- оптимизация сети учреждений здравоохранения и их структуры;
- реализация мер по улучшению показателей здоровья детей и подростков области;
- проведение мероприятий по повышению уровня развития социальной инфраструктуры и инженерного обустройства сельских поселений области;
- создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, в том числе малого предпринимательства в развитие торговли и общественного питания области;
- продвижение на потребительский рынок продукции производства местных товаропроизводителей.

При формировании и развитии благоприятной предпринимательской сферы области необходимо обеспечить повышение эффективности государственного управления социально-экономическим развитием Тамбовской области, за счет следующих мероприятий:

- разработка системы индикаторов и целевых показателей состояния социально-экономической системы области;
- формирование прогнозных значений целевых показателей и индикаторов социально-экономического развития области;
- мониторинг эффективности реализации стратегии развития Тамбовской области;
- реализация и мониторинг программ развития благоприятной предпринимательской сферы и социально-экономического развития области и т.д.

Для формирования и развития благоприятной предпринимательской сферы и привлечения внешних инвесторов необходимо широко использовать налоговые льготы, отсрочку платежей, снижение арендной платы и платы за землю и т.д. Целесообразно также создание региональных, городских, районных и межпоселковых маркетинговых служб, готовящих информацию для потенциальных предпринимательских структур, формирование привлекательного имиджа территориального образования. В этом плане необходимо содействие предпринимательским структурам в получении доступа к современным технологиям и оборудованию (через развитие лизинга и создание научно-производственных центров), организация оптовых рынков, ярмарок, выставок и т.д.

Формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы невозможно без организации взаимовыгодного сотрудничества бизнеса и власти на основе учета различных макро- и микроэкономических факторов, без сочетания отраслевого, регионального и кластерного подходов, задействования факторов саморазвития и самоорганизации экономики территориального образования. На наш взгляд формирование и развитие благоприятной предпринимательской сферы является важнейшим условием реального согласования территориальных и общегосударственных интересов и обеспечения комплексного социально-экономического развития территорий в условиях современного экономического кризиса.

Литература

1. Аникин А. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. М.: Олимп Бизнес, 2009. 448 с.
2. Антикризисная книга «Коммерсантъ»а. М.: Коммерсантъ, 2009. С. 352.
3. Джон Вон Эйкен. Кризис. Остаться в живых! Настольная книга для руководителей, предпринимателей и владельцев бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 352 с.
4. Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир. М.: Европа, 2009. 188 с.
5. Попов А. Финансовый кризис 2009. Как выжить? М.: АСТ, 2008. 218 с.
6. <http://premier.gov.ru/anticrisis>.
7. http://tmb.gks.ru:8085/public/release/publ_2008.htm.
8. <http://www2.tambov.gov.ru/Default.aspx?Page=35>.
9. <http://worldcrisis.ru>.
10. <http://www.budgetrf.ru>.
11. <http://www.economy.gov.ru>.
12. <http://www.gks.ru>.
13. <http://www.kremlin.ru>.
14. <http://www.invest-tambovregion.ru>.
15. <http://www.minfin.ru>.
16. <http://www.minregion.ru>.
17. <http://www.tambov.gov.ru>.
18. <http://www.taminfo.ru>.

А. Е. Курило,
кандидат экономических наук, доцент

Малое предпринимательство как форма экономической активности населения в Республике Карелия

Ключевые слова: характеристика сектора малого предпринимательства, экономическая активность населения, формирование конкурентной среды, повышение эффективности экономики.

Предпринимательство как экономическое явление возникает тогда, когда существует экономическая свобода и организационно-хозяйственные нововведения. Сектор малого предпринимательства имеет возможности расширяться при наличии должной заинтересованности у самих предпринимателей, то есть он начинает формироваться снизу. И это является его отличительной особенностью по сравнению с крупными предприятиями.

Рыночные отношения создают действенную систему мотивации для занятий малым предпринимательством. Процесс выявления способных людей, адаптирующихся к ситуации, к новой экономической и общественной жизни, открывающих свое дело, идет достаточно медленно. Это тот новый потенциал, который сейчас пытается, а в перспективе будет возрождать и развивать экономику России. В современных условиях становится понятно, что развитие территорий субъектов федерации невозможно без участия малого предпринимательства. Поддерживая этот сектор экономики, местная администрация может решать конкретные задачи развития экономики территории: улучшение качества жизни населения, пополнение местного бюджета, совершенствование инфраструктуры коммунального хозяйства и т.д. Помогая развитию сектора малого предпринимательства, местные власти помогают развитию местной экономики.

Трудовые ресурсы республики Карелия на начало 2008 года составляли около 380,6 тысячи человек экономически активного населения. Из них состояли на учете службы занятости в качестве безра-

ботных 9,7 тысяч граждан (2,7% экономически активного населения). В Петрозаводске уровень зарегистрированной безработицы — 0,8%. Но общая численность безработных в республике гораздо выше и составляет 23,6 тысячи человек (6,2% экономически активного населения) [6]. Ситуация с занятостью населения особенно в отдаленных районах республики остается достаточно сложной. Почти 60% (59,7%) безработных — это сельские жители. Уровень зарегистрированной безработицы в Калевальском районе составлял 10,4%, в Беломорском и Лоухском — 7,5%, Меузерском — 6,0%, Пудожском — 5,9% [1].

Понятно, что стабильную занятость, профессиональный и служебный рост подавляющей части населения в большей мере могут обеспечить крупные компании. Но малое предпринимательство способно поглощать свободную рабочую силу, высвобождаемую с крупных предприятий, а также выполнять их узко специализированные заказы. Главное достоинство малого предпринимательства состоит в том, что оно является формой экономической активности населения, увеличивает занятость, поддерживает и укрепляет политическую и социальную стабильность в обществе. Это достигается посредством создания новых рабочих мест, а также расширения слоя собственников.

Затраты на создание малого предприятия и стоимость одного рабочего места меньше, чем на крупных предприятиях. Пока в Карелии достаточно успешно развивается лишь торговля и часть сферы услуг, другие сферы требуют более значительных средств, которых пока нет у местных предпринимателей. Поэтому переток средств из освоенных предпринимателями сфер происходит медленно. Работники малых предприятий больше заинтересованы в выживании своих предприятий, чем в их расширении. Но, несмотря на это, на малых предприятиях трудится значительное количество населения.

В Карелии в сфере малого предпринимательства занято 32,8 тыс. человек (4,7% населения республики) [3]. А с учетом предпринимателей без образования юридического лица на малый бизнес приходится около 18% общей численности занятых в экономике республики. Численность работающих на малых предприятиях Карелии (32,8 тыс. человек) сравнима с количеством безработных в республике (23,6 тыс. человек). Увеличение количества малых предприятий в полтора раза может решить проблему занятости в республике. Численность занятых на малых предприятиях составляет 8,6% от экономически активного населения республики. Динамика численности работников малых предприятий приведена на рис. 1.

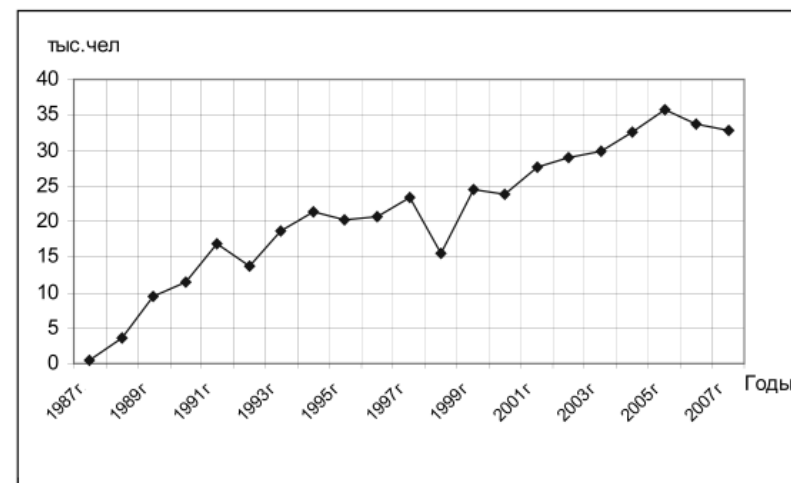


Рис. 1. Численность работников малых предприятий в Республике Карелия, тыс. человек

За весь современный период существования сектора малого предпринимательства максимальная занятость была в 2005 году. С 1987 года численность работников малых предприятий росла, хотя в отдельные годы эта тенденция не подтверждается. И уже два года наблюдается снижение численности работников, занятых в сфере малого предпринимательства. На это оказывает влияние экономическая ситуация в республике. Поскольку наибольшее число работников сектора малого предпринимательства трудится в торговле, то приход на это поле крупных игроков (супермаркетов «Мега», «Сигма» и «Лента») оказал влияние на снижение численности.

Общее социально-экономическое положение в республике оказывает влияние на все параметры развития малых предприятий. В целом, численность занятых на малых предприятиях за период с 2000 по 2007 г. увеличилась в 1,4 раза. Сокращение численности занятых в период с 1995 по 1999 г. было обусловлено главным образом сменой критериев отнесения предприятий к категории малых в Республике Карелия. Сокращению же числа работающих способствовали такие факторы, как интенсификация предпринимательской деятельности и переключение бизнеса на ресурсосберегающий режим функционирования. Некоторые работники уходят в предприниматели без образования юридического лица, часть функций выполняется совмести-

телями и временными работниками, что тоже влечет за собой уменьшение численности.

С момента принятия Концепции социально-экономического развития РК (в 1998 г.) в республике проводится работа по стратегическому планированию и управлению процессом развития малого предпринимательства на основе системного подхода в вопросе к государственной поддержке малого предпринимательства. Начиная с 1998 года, постоянно разрабатываются и реализуются Программы государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Карелия. Основной целью таких программ является существенное улучшение экономических и формирование нормативно-правовых условий для обеспечения устойчивых темпов развития малого предпринимательства на территории, и особенно по приоритетным направлениям развития Республики Карелия.

За последние годы сформированы основы системы государственной и общественной поддержки малого предпринимательства. Принят ряд нормативно-правовых актов на уровне законов РК, касающихся деятельности малого предпринимательства, созданы и функционируют объекты инфраструктуры, реализуются целевые программы государственной поддержки малого предпринимательства. В декабре 2005 года была утверждена очередная республиканская Программа государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Карелия на 2006–2008 годы, предусматривающая привлечение внебюджетных ресурсов на поддержку малого предпринимательства, развитие лизинга, совершенствование деятельности информационно-консультационной и обучающей систем, а также создание условий для развития семейного бизнеса в сельских и лесных поселках. Значительное место в Программе занимает правовая поддержка предпринимательства, поскольку условия его функционирования в большой степени зависят от нормативно-правовой базы, которая определяет государственную политику в этом направлении. Проект новой программы на 2009–2014 гг. уже находится в Законодательном собрании РК на рассмотрении.

Финансовое обеспечение программ по государственной поддержке малого предпринимательства осуществляется как за счет средств бюджета Республики Карелия, так и других источников. Объем обязательных, ежегодно выделяемых средств указывается в расходной части бюджета Республики Карелия отдельной строкой. Министерство экономического Развития является главным распорядителем бюджетных ассигнований, направляемых на государственную поддержку малого бизнеса. Объем финансирования мероприятий Республиканс-

кой целевой программы поддержки малого предпринимательства постепенно растет (табл. 1).

Таблица 1

Объем финансирования мероприятий Республиканской целевой программы поддержки малого предпринимательства, тыс.руб. [4]

1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
17,0	793,0	667,0	500,0	525,0	1983,6	2000,0	3991,4	8000,0	5300,0	6800,0

При Министерстве экономического развития Республики Карелия создана и работает конкурсная комиссия по оценке и отбору проектов, направленных на развитие инфраструктуры. В 2005 году создан Совет по малому предпринимательству при Правительстве Республики Карелия, который решает вопросы координации деятельности органов исполнительной власти республики и общественных организаций предпринимателей при формировании и реализации единой политики, направленной на поддержку и развитие малого предпринимательства, в том числе на преодоление административных барьеров.

Благодаря системному подходу в республике выработана единая политика содействия развитию малого предпринимательства, созданию инфраструктуры его поддержки, совершенствованию нормативно-правовой базы по малому предпринимательству.

Действующая инфраструктура поддержки малого бизнеса позволяет утверждать, что в республике создан необходимый минимум специализированных организаций, предоставляющих предпринимателям информационные, консультационные, обучающие и другие виды услуг. К их числу относятся: Карельское региональное агентство малого и среднего бизнеса, Республиканский бизнес-инкубатор. В сфере поддержки малого предпринимательства задействованы также Торгово-промышленная палата РК, общественные организации: КРОПО «Союз», Лига малого бизнеса и др.

Кроме этого в республике созданы союзы, ассоциации предпринимателей – в Петрозаводске, Костомукше, Кеми, Сортавале и других городах и районах. Представители малого бизнеса все больше осознают, что только консолидация самих предпринимателей, согласованные с Правительством действия могут обеспечить защиту и динамичное развитие малого предпринимательства в республике. Это в свою очередь говорит о том, что малое предпринимательство проявляет себя не только через экономическую активность населения, но является выражением и социальной активности некоторой части общества.

В 2007 году в Петрозаводске был открыт первый пусковой комплекс бизнес-инкубатора Республики Карелия. При размещении в бизнес-инкубаторе приоритет имеют новые предприятия, с инновационной направленностью развития. Финансирование этого проекта осуществлялось за счет средств отраслевой целевой программы государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Карелия на 2006–2008 годы и средств федерального бюджета. На реализацию этого проекта израсходовано 9,7 млн. рублей, в том числе из федерального бюджета — 5,2 млн. рублей. В бизнес-инкубаторе создано 60 новых рабочих мест для субъектов малого предпринимательства, начинающих свой бизнес. Выделение мест в бизнес-инкубаторе осуществляется на конкурсной основе. В 2007 году такой отбор прошли 11, а в 2008 году 14 субъектов малого предпринимательства, которые осуществляют проектно-инжиниринговую деятельность, разработку программного обеспечения и консультирование в этой области; научно-исследовательскую деятельность, направленную на использование местных природных ресурсов.

Для решения проблемы обеспечения быстрого доступа к кредитным ресурсам в относительно малых суммах, используемым в качестве оборотных средств, в республике организовано микрокредитование.

За счет средств бюджета Республики Карелия по результатам конкурсного отбора инвестиционных проектов в республике в рамках реализации Закона Республики Карелия «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Республике Карелия» осуществляется предоставление льготных бюджетных кредитов. По результатам конкурсного отбора получают бюджетное финансирование инвестиционные проекты субъектов малого предпринимательства, направленные на развитие рыбоводства, туризма, пищевой промышленности, деревообработки, связи, строительства и других видов деятельности. Объем бюджетного кредитования по данным проектам за период 2003–2005 гг. составил более 150 млн. рублей. В республике проводятся съезды представителей малого бизнеса Карелии, республиканские конференции по малому предпринимательству, множество различных семинаров и консультаций.

В современных условиях усиливается роль гражданских институтов, в том числе и финансовых, таких как кредитная кооперация, позволяющих поддерживать малые формы хозяйствования в сельских поселениях.

Республика Карелия стала одним из регионов России, где кооперативное движение в последние годы заметно активизировалось. По состоянию на 1 мая 2008 года в республике создано 40 кооперативов в 14 районах республики и г. Петрозаводске (в 15 из 18 районов). Это самый высокий показатель по Северо-Западному федеральному округу. В числе созданных кооперативов: 23 — сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, 6 — снабженческо-заготовительные, 11 — перерабатывающие [5]. Эффективная деятельность сельских кредитных кооперативов в Карелии способствовала созданию в 2007 году 136 предприятий малого и среднего бизнеса на селе, которые в свою очередь предоставляют рабочие места местному населению [7].

С 15 декабря 2007 года на территории республики реализуется проект «PROCOOP — кооперативная деятельность в Карелии», рассчитанный на 2 года. Финансирование проекта осуществляется в рамках программы приграничного сотрудничества Euroregio Karelia, являющийся составной частью международной программы ТАСИС. При реализации проекта оказывается поддержка экономическому развитию на селе через активизацию сельского предпринимательства и создание кооперативов. Проект направлен на объединение всех видов кооперации, вовлечение сельских жителей в эту работу и решение социальных проблем. В результате предполагается, что в каждом районе республики будет создан информационный центр, содействующий развитию кооперативного движения, проведено обучение специалистов администраций муниципальных районов республики по кооперативной деятельности и занятости населения, организован выпуск газеты, справочного пособия и веб-страницы. Начнется процесс создания 11 новых кооперативов [2].

В декабре 2008 года в республике Карелия принят закон № 1250 «Об установлении предельного значения площади арендуемого имущества в отношении недвижимого имущества, находящегося в собственности Республики Карелия или муниципальной собственности, и срока рассрочки оплаты приобретаемого субъектами малого и среднего предпринимательства такого имущества при реализации преимущественного права на приобретение арендуемого имущества». Согласно этому закону площадь помещений, подлежащих льготной приватизации, составляет 2000 метров и срок выкупа помещения — 5 лет. Закон важен для малого предпринимательства, так как у них появится возможность приобрести собственность, которая дает шанс обрести стабильность и возможность более динамичного развития.

Также появляется возможность кредитования под залог в банках, так как часто отсутствовала возможность в приобретении кредита из-за отсутствия возможности предоставления залога.

В то же время в процессе развития малого предпринимательства в республике наблюдаются и некоторые негативные тенденции. В том числе: перелив капитала из производственной сферы в сферу обслуживания рынка и посреднических операций; недолговечность жизненного цикла малых фирм, отсутствие стимулов к долгосрочным инвестициям в экономику Карелии; слабость и отсутствие стабильных, авторитетных структур, осуществляющих функции поддержки предпринимательства и т.д.

Основой государственной политики правительства республики пока является обеспечение финансовой сбалансированности и бездефицитности бюджета на основе фискального изъятия доходов предпринимателей и населения. Такой характер взаимоотношений практически ликвидирует стимулы к развитию производства, к вложению инвестиций и резко снижает и ограничивает платежеспособный спрос. В результате мы имеем — сокращение производства и снижение жизненного уровня населения.

В современных условиях только система реальной мотивации предпринимателей и развитая рыночная инфраструктура могут стимулировать и привести в движение весь механизм республиканской экономики, способствовать повышению экономической и социальной активности населения через сектор малого предпринимательства и систему общественных объединений предпринимателей. И в свою очередь уровень развития малого предпринимательства отражает уровень экономической и социальной активности населения, увеличивает занятость, поддерживает и укрепляет политическую и социальную стабильность в обществе. Это достигается посредством создания новых рабочих мест, а также расширения слоя собственников.

Литература

1. Доклад «О положении в республике, выполнении государственных программ, осуществлении внутренней политики и внешних связей Республики Карелия (итоги 2007 года)». Петрозаводск: Издательство «Verso», 2008. 182 с.
2. Карьялайнен Т. PROCOOP поддерживает кооперативы // Сельская кооперация Карелии. Информационный листок. Петрозаводск, 2008.

3. Малое предпринимательство в Республике Карелия за 2007 год. Стат. бюллетень / Карелиястат. Петрозаводск, 2008. 37 с.
4. Отчет Министерства экономического развития Республики Карелия о результатах работы в 2007 году. Петрозаводск, 2008. 214 с.
5. Патенко В. Сельская кооперация Карелии // Сельская кооперация Карелии. Информационный листок. Петрозаводск, 2008.
6. Республика Карелия в цифрах. Стат. сборник / Карелиястат. Петрозаводск, 2008. 351 с.
7. Розанова Л.И. Демократизация управления кооперативной системой региона как инструмент социализации субъектов малого бизнеса / Социальная ответственность бизнеса как фактор развития Северо-Запада России. Сборник научных трудов. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2008. С. 34—41.

Часть V. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. П. Балашов,
заведующий кафедрой менеджмента СибУПК,
доктор экономических наук, профессор

А. В. Непомнящий,
старший преподаватель Новосибирского филиала Российской
Академии предпринимательства

Диагностика организационной культуры предприятия

Ключевые слова: организационная культура, конкурирующие ценности, методика, диагностика, апробация..

Организационная культура очень сложное понятие и является предметом дискуссий ученых. Вместе с тем большинство из них сходятся в том, что в наиболее общем виде организационная культура — это принимаемые большей частью работников организации философия и идеология управления, предположения, ценностные ориентации, верования, ожидания и нормы, лежащие в основе отношений как внутри организации, так и за её пределами. Часто организационную культуру рассматривают как единый образ организации, совокупность её целей, ценностей, правил поведения и нравственных принципов работников, подходов к делу и общих представлений. Культура играет очень важную роль в жизни любой организации. Именно она является важнейшим фактором активизации человеческого потенциала, повышения конкурентных преимуществ и эффективности деятельности организации.

В США и странах Западной Европы исследования организационной культуры ведутся с начала 80-х годов XX века. В ходе исследований учеными установлено, что все процветающие компании обладают вполне различимой, без труда связываемой именно с ней, организационной культурой [1, с.29].

Российские менеджеры пока что не уделяют должного внимания культуре организации. Основными причинами сложившегося положения является недооценка роли культуры в деятельности организации, а также отсутствие надежных методик по её измерению и оценке.

Цель исследования — провести анализ популярных на западе методик оценки культуры организации и наиболее совершенную из них адаптировать к российским условиям.

Методика и материалы исследований

Исследование проводилось в три этапа:

1. Критический анализ широко известных методик оценки организационной культуры.
2. Выбор, усовершенствование и адаптация наиболее простой и приемлемой методики к российским условиям.
3. Апробация усовершенствованной методики на отдельных предприятиях.

На основе критического обзора литературы по данной проблеме нами выбрана широко известная в научных кругах методика оценки организационной культуры OCAI (Organizational Culture Analyze Instrument), разработанная К. Камероном и Р. Куинном [1], и проведён её детальный анализ *. Данная методика, базируется на классификации организационной культуры по значениям шкал «стабильность и контроль — гибкость и дискретность» и «внутренняя ориентация и интеграция — внешняя ориентация и дифференциация». На основе такой классификации ими выделено четыре типа культур: 1) клановая, 2) адхократическая, 3) рыночная, 4) бюрократическая (рис. 1).



Рис. 1. Рамочная конструкция конкурирующих ценностей организации [1, с. 67]

* Анализ других методик в статье не приводится из-за ограниченности её размера

Клановую культуру отличает доверие и преданность организации. В организации, где преобладает клановая культура, большое значение придается высокой степени сплоченности коллектива и морально-психологическому климату. Организация ориентирована на долгосрочную выгоду за счет совершенствования межличностных отношений.

В организации с адхократической культурой формальности сводятся до минимума. Ключевым фактором в ней является компетентность. Адхократическую культуру отличает новаторство и творческий характер труда. Отношение по вертикали и горизонтали носят, как правило, неформальный характер. Вознаграждается тот, кто добивается успеха. В долгосрочной перспективе организация ориентируется на быстрый рост.

Рыночная культура характеризуется ориентацией на результат. Долгосрочные цели сориентированы на конкурентную борьбу. Эффективность определяется размерами рыночной доли и прибыли.

Характерными признаками бюрократической культуры являются формальные правила и официальная политика. Ключевыми ценностями такой организации являются четкое распределение полномочий, стандартизация процедур, разработанный механизм учета и контроля. Долгосрочные цели организации с данной культурой состоят в обеспечении стабильности, предсказуемости и рентабельности.

Методика выше упомянутых авторов предусматривает выявление характеристик организационной культуры по шести значимым аспектам внутренней среды предприятия: 1) общие характеристики, 2) общий стиль руководства, 3) управление наёмными работниками, 4) связующая сущность организации, 5) стратегические цели, 6) критерии успеха.

В анкете данной методики опрашиваемым менеджерам и другим членам организации предлагаются по каждому аспекту культуры четыре варианта ответов, которые в какой-то мере являются альтернативными. Поэтому сотрудник организации, заполняющий эту анкету должен распределить между четырьмя вариантами ответов веса (%) таким образом, чтобы в итоге было 100%.

Полученные результаты анкетного опроса изображаются на графике. При этом графики строятся по каждой из шести характеристик культуры в отдельности (рис. 2), а также сводный профиль культуры (рис. 3).

Апробация методики АСАИ в целом, её анкеты и обозначенных в ней вопросов и ответов, а также других её аспектов проводилась авторами статьи на основе опроса менеджеров разного уровня и сотрудников организаций системы потребительской кооперации, преподава-

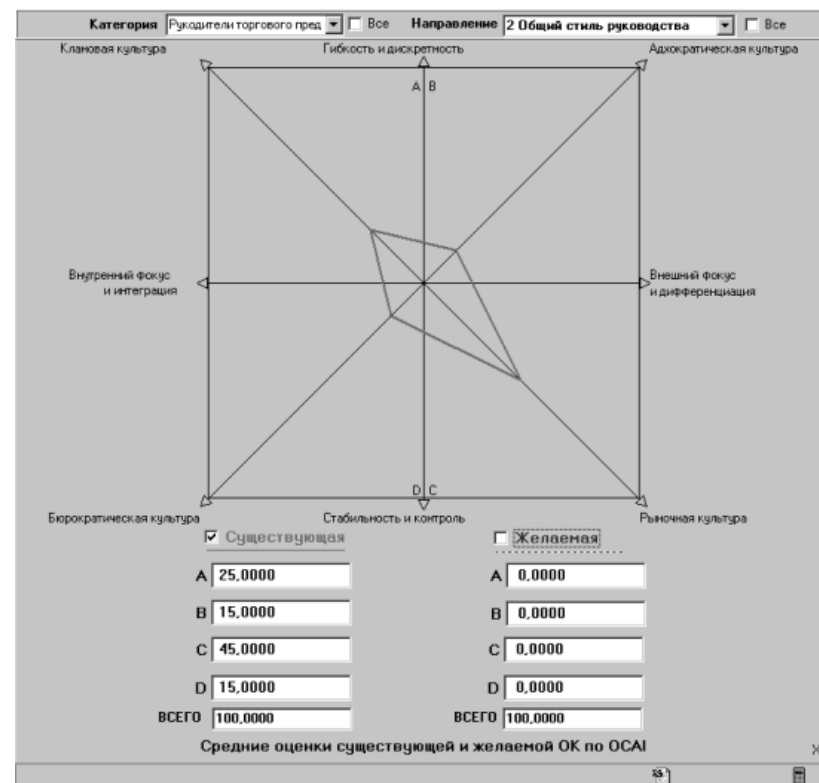


Рис. 2. Графический профиль одной из шести характеристик организационной культуры¹

телей ВУЗов, сельскохозяйственных, торговых и других предприятий Новосибирской области.

Опрос позволил нам выявить как положительные стороны методики, так и её недостатки. В процессе устранения недостатков и совершенствования методики были получены результаты, имеющие научный и практический интерес.

Результаты исследования

Анализ и апробация методики АСАИ на российских организациях выявили следующие её преимущества по сравнению с методиками других авторов:

¹ Из шести значимых характеристик организационной культуры на рисунке показан лишь «общий стиль руководства» (пример условный).

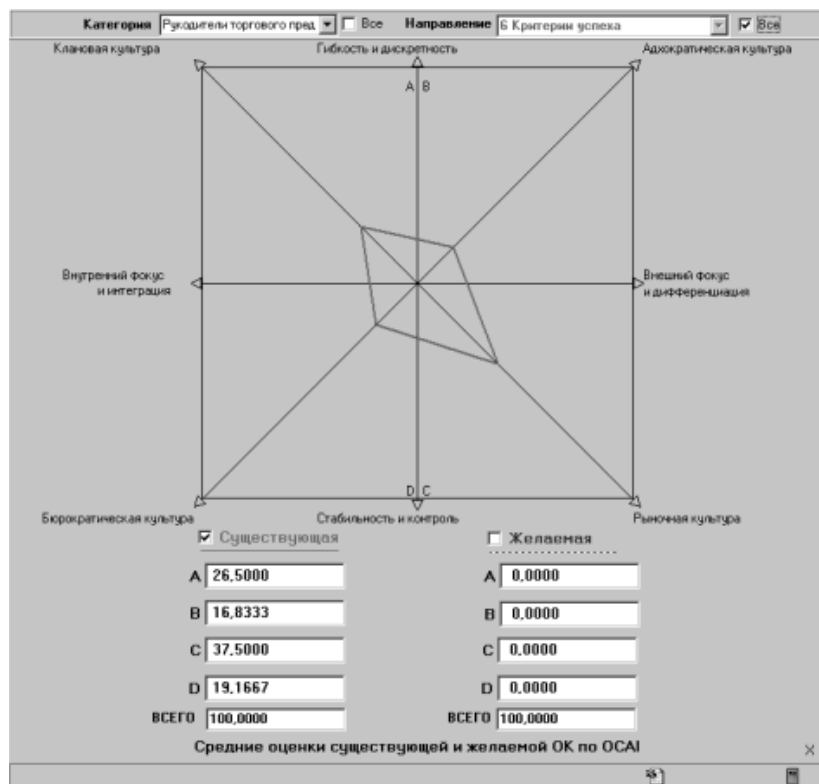


Рис. 3. Графическое представление сводного профиля организационной культуры по К. Камерону и Р. Куинну (пример условный)

- 1) позволяет выявить не только тип культуры, но и её силу;
- 2) оценка культуры может быть представлена как математически, так и в виде графика;
- 3) профили организационной культуры в целом и её отдельных аспектов, выраженные в виде графика, являются весьма информативными;
- 4) предлагаемые варианты ответов в анкете — это своего рода подсказки, позволяющие респондентам определить наиболее важные характеристики культуры, если они даже не могут четко сформулировать важнейшие ценности своей организации.

Изложенные выше преимущества данной методики позволяют нам утверждать, что она может быть применима для оценки организационной культуры российских организаций.

Наряду с преимуществами нами выявлены следующие недостатки методики:

- 1) основные конкурирующие ценности того или иного типа культуры: «гибкость — стабильность», «внутренняя ориентация — внешняя ориентация», по которым произведена типизация культур, игнорируются в анкете и соответственно они отсутствуют в её графическом представлении;
- 2) непонятность многих утверждений в анкете для российских респондентов;
- 3) утверждения для четырех типов культур не могут быть конкурирующими, поскольку они отображаются не на одной оси, а на двух;
- 4) графические профили культуры в разрезе её отдельных аспектов не дают общего представления о культуре организации, поскольку они изображаются на отдельных графиках;
- 5) общий профиль культуры излишне усреднён, в нём сглаживаются все важнейшие черты культуры (см. рис. 3);
- 6) обобщенные результаты ответов отражаются не на осях или шкалах измерения, а на биссектрисах прямых углов.

Недостатки методики OCAI, изложенные в п.п. 2, 3, 6 отмечались ранее другими учеными [2, 3, 4].

Наши предложения по совершенствованию методики OCAI по оценке культуры организации к российским условиям заключаются в следующем:

1. Для устранения недостатков методики, отмеченных выше, нами изменена структура анкеты. В усовершенствованном варианте анкеты дается не по четыре утверждения (то есть для каждого типа культуры), между которыми необходимо распределить веса (в итоге составляющие 100%), а по два (например, «гибкость — стабильность», «приверженность новаторству — соблюдение формальных правил» и т.п.).

2. Первый раздел анкеты «важнейшие характеристики культуры организации» существенно переработан. Наиболее значимыми (ключевыми) аспектами культуры той или иной организации приняты конкурирующие ценности культуры: 1) «гибкость — стабильность», 2) «внутренняя ориентация — внешняя ориентация». Утверждения остальных пяти разделов анкеты отредактированы и расположены таким образом, чтобы они являлись альтернативными по двум осям: 1) клановая культура — рыночная культура, 2) адхократическая культура — бюрократическая культура.

3. В целях отражения всех аспектов четырех типов культур на одном графике предлагается в графическое изображение рамочной конструк-

ции конкурирующих ценностей организации (см. рис. 1) добавить равномерно через 15° ещё пять осей (для каждой дополнительной черты организационной культуры) и изобразить это в виде круга (рис. 4).

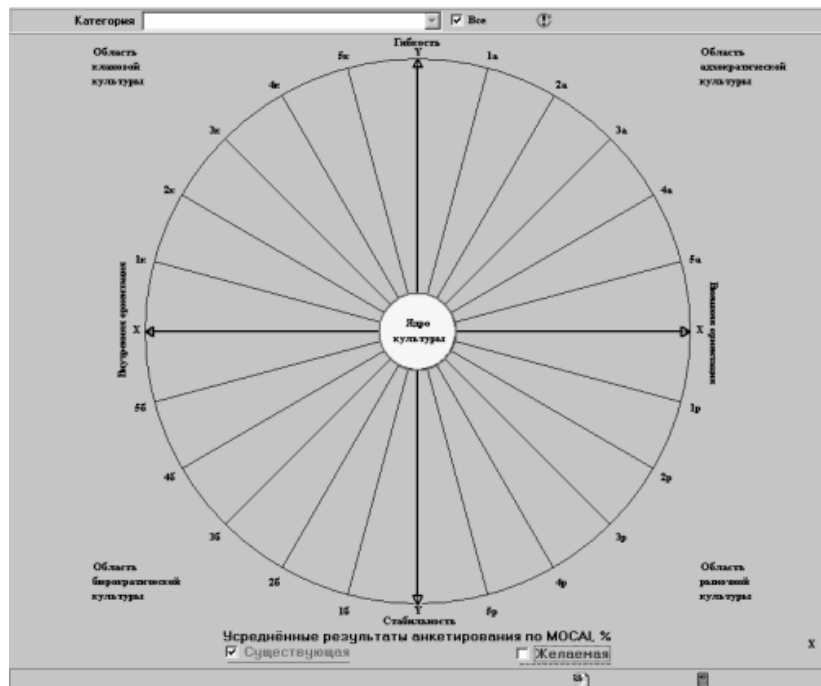


Рис. 4. Предлагаемая схема для графического представления организационной культуры

Круг на рис. 4 ограничивает максимальный удельный вес (100%) того или иного аспекта культуры. «Ядро культуры» в центре отражает её глубинный уровень, базовые предположения которого трудно осознать респондентам, а тем более выразить их в удельных весах [5]. Вместе с тем именно базовые предположения лежат в основе отношений и взаимодействий как внутри организации, так и за её пределами. В методике ОСАИ и в нашей методике изучается поверхностный уровень культуры, который проявляется в образе организации, поведении её менеджеров и работников.

По осям 1к–1р, 1а–1б – будут откладываться сводные показатели, полученные в результате опроса респондентов, характеризующие при-

знак культуры – связующая сущность организации. По осям 2к–2р, 2а–2б – соответственно признак культуры – стратегические цели и т.д. ¹

В конечном итоге после отражения на графике сводных показателей опроса респондентов и соединения между собой соседних признаков – профиль организационной культуры будет представлен в виде «лепестка», который отражает характеристику культуры по двум ключевым (типовым) и пяти дополнительным признакам. Расположение и вид «лепестка» показывает преобладающий тип культуры исследуемой организации.

Апробация усовершенствованной методики ОСАИ

Для подтверждения надежности усовершенствованной методики, простоты и наглядности графического изображения организационной культуры исследуемых компаний нами был проведен опрос работников торгового предприятия «Сибирская чаша». Всего было опрошено 25 работников. Результаты обработки анкет сведены в таблицу.

Таблица 1
Обобщенные результаты опроса сотрудников торгового предприятия «Сибирская чаша» по оценке организационной культуры, %

Критерии оценки культуры	Клановый тип культуры	Адхократический тип культуры	Рыночный тип культуры	Бюрократический тип культуры
Ключевые характеристики (по осям координат)				
1. Гибкость-стабильность	36	36	64	64
2. Внутренняя ориентация – внешняя ориентация	32,75	67,25	67,25	32,75
Дополнительные характеристики (внутри квадрантов)				
1. Связующая сущность организации	40,25	35,75	59,75	64,25
2. Стратегические цели	38	45,75	62	54,25
3. Общий стиль лидерства	40	32,5	60	67,5
4. Стиль менеджмента при управлении работниками	47	41,25	53	58,75
5. Критерии успеха	48,25	34,25	51,75	65,75

Графическое изображение профиля организационной культуры торгового предприятия «Сибирская чаша» по ранее предложенной круговой диаграмме ² представлено на рис. 5.

¹ То есть в последовательности, установленной в анкете.

² Авторы программы построения графического профиля организационной культуры Астапчук В.А. и Непомнящий А.В.

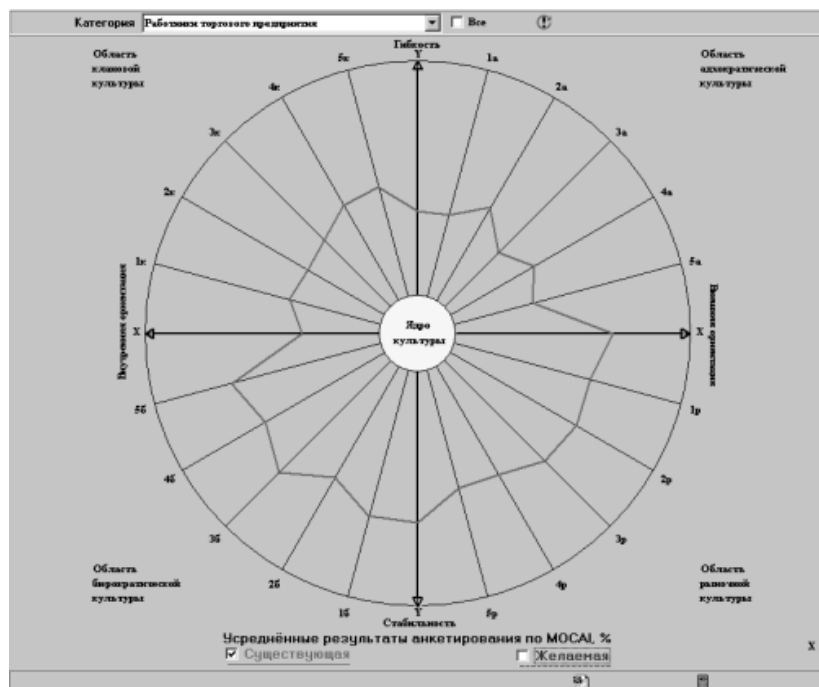


Рис. 5. Графическое изображение профиля организационной культуры торгового предприятия «Сибирская чаша» (по опросам 25-ти сотрудников)

Из рис. 5 видно, что в организационной культуре преобладает её бюрократический и рыночные типы (см. два нижних квадранта), клановый и адхократические типы культур занимают небольшой удельный вес (см. два верхних квадранта).

Методика также позволяет оценить организационную культуру отдельных подразделений, а также определить различия в оценке культуры предприятия руководителями торгового предприятия и сотрудниками и т.п.

Результаты опроса преподавателей СибУПК и НФ АНО «Российская академия предпринимательства» подтвердили надежность, простоту и приемлемость предложенной методики для оценки организационной культуры.

Выводы

1. Опросы респондентов из разных организаций подтвердили отмеченные нами недостатки методики ОСАИ для оценки культуры организации и одобрили внесенные в неё изменения.
2. Усовершенствованная авторами анкета для оценки организационной культуры российских предприятий более рельефно отражает как ключевые признаки культуры, так и дополнительные характеристики.
3. Графический профиль организационной культуры по методике авторов значительно информативнее, чем профили культуры по методике ОСАИ.
4. Предложенная методика может использоваться как для диагностики культуры организации в целом, так и её подразделений. На основе данной методики можно моделировать желаемый образ организационной культуры и т.п.

Литература

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. 310 с.
2. Макаренко М.А. Исследование организационной культуры Санкт-Петербургских предприятий. Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 8. Вып. 3 (№ 24), 2004. С. 53–77.
3. Чанько А.Д. Опыт диагностики организационной культуры российских компаний // Российский журнал менеджмента. Том 3. 2005. № 4. С. 29–54.
4. Копейкин Г.К. Организационная культура как инструмент управления корпоративным поведением персонала // Управление персоналом: Ученые записки. Кн. 1. СПб.: Питер, 2003. С. 62–68.
5. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство: пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. 336 с.

Н. М. Горяйнова,

директор Центра дополнительного профессионального образования
Челябинского филиала Российской Академии предпринимательства, к.п.н.

Навыки обучения подчиненных — одна из ключевых компетенций современного менеджера

Ключевые слова: психолого-педагогическая компетентность менеджера, обучение персонала, развитие персонала, навыки обучения подчиненных.

Сложность управленческой деятельности и её специфичность объясняются, на наш взгляд, двумя важными обстоятельствами.

Во-первых, управленческая деятельность предполагает высокую степень ответственности её субъекта, поскольку осуществляется в условиях значительного многообразия внешних и внутриорганизационных факторов, порождающих неопределенность. Во-вторых, велико число функций, составляющих управленческую деятельность, причем каждая из них предъявляет чрезвычайно жесткие и однозначные требования, как к психике менеджера, так и к его психолого-педагогическим способностям.

Практически каждый менеджер, независимо от функционального предназначения структурного подразделения, которым он руководит, управляя подчиненным ему персоналом, регулярно выступает в роли наставника, и организация вправе ожидать от него стремления к непосредственному руководству воспитательным процессом и желания придавать педагогическую направленность всем сторонам своего управленческого труда.

В этой связи хотелось бы еще указать на то, что существует две очень важные позиции в вопросе стратегии использования менеджментом человеческого потенциала.

Во-первых, основой осуществления данной стратегии является лояльность «внутреннего клиента» — приверженность, преданность сотрудников делу организации. А развить чувство приверженности достаточно непросто. Следовательно, менеджмент должен целенап-

равленно работать над тем, чтобы у членов организации сформировалось как можно более устойчивое восприятие взаимосвязи и взаимозависимости личных и организационных интересов.

Во-вторых, успех осуществления стратегии во многом зависит от того, насколько всем членам организации присуще естественное стремление к достижению на своем рабочем месте максимальных результатов. Умение хорошо работать и стремление работать лучше являются теми характеристиками подчиненных, которые априори должны находиться в фокусе внимания руководства.

Таким образом, не актуализируя в структуре своей личности коммуникативных и психолого-педагогических умений, современный менеджер вряд ли сможет эффективно управлять подчиненным ему коллективом и довести количественные и качественные оценочные показатели работников (эффективность, производительность, обучаемость, способность к работе в команде и др.) до запланированных и возможных. Ну а самое главное, вряд ли такой руководитель будет способен оказать адекватную помощь подчиненным в их искреннем стремлении к саморазвитию.

Совершенно очевидно, что коммуникативные умения позволяют менеджеру активно участвовать в процессе межличностного общения и оказывать необходимое позитивное влияние на подчиненных. И, на наш взгляд, широкая представленность актов общения в управленческой деятельности предопределяет высокую значимость коммуникативных способностей её субъекта — менеджера. К числу таковых отнесем эмпатию (эмоциональное понимание), идентификацию (уподобление себя другому), атрибуцию (как процесс причинного объяснения поступков, мыслей, высказываний других людей).

На этом основании продуктивное психолого-педагогическое взаимодействие менеджера с трудовым коллективом, как в плане трансляции на него собственных знаний, так и обучение сотрудников в широком смысле, а именно, планирование и организация процесса их обучения и развития, мотивирование их на эту деятельность имеет огромное значение. Стремление к такому взаимодействию можно и нужно рассматривать как одну из краеугольных управленческих задач.

Каждый руководитель, в собственной практике, так или иначе, сталкивается с необходимостью совершенствования тех, кем он руководит. Например, в связи с этим, М. Вудкок и Д. Френсис подчеркивают, что развитие персонала — ключевой элемент управленческой эффективности, который позволяет получать следующие результаты:

- рост заинтересованности и воодушевления работника;

- более высокие результаты работы;
- появление кандидатов на повышение;
- увеличение жизненной энергии и создание благоприятного климата в коллективе;
- постоянное повышение стандартов [1].

С этим нельзя не согласиться, и более того можно смело утверждать, что неформально организованный процесс личностного развития сотрудников благоприятно влияет на моральный климат в коллективе, укрепляет его жизненный потенциал, и тем самым усиливает синергетический эффект. Ведь во многом преодоление внутри личностных нравственных противоречий, или когнитивного диссонанса стабилизирует чувство уверенности. И, безусловно, непрерывное приращение интеллектуальных и духовно-нравственных ресурсов сотрудников сказывается на повышении эффективности и их труда, и организации.

При всей важности хорошо поставленного процесса непрерывного развития сотрудников, нацеленного, прежде всего, на их профессиональную и личностное совершенствование, на практике, как правило, требования по обучению подчиненных руководителями четко не устанавливаются, а сами подчиненные инициативы не проявляют, по банальной причине нехватки времени. К сожалению, во многих организациях сотрудники лишены эффективно организованной обратной связи с руководителем, т.е. оценки и рекомендации менеджера скорее носят формальный и весьма поверхностный характер. В конечном итоге такое положение порождает многие негативные управленческие трансформации, а порой приводит и к весьма серьезным последствиям, дестабилизирующим общую организационную ситуацию.

Поэтому значимость навыков обучения своих сотрудников в системе профессиональных компетенций современного менеджера трудно переоценить. Они востребованы и при организации процесса адаптации новых членов трудового коллектива, и при обучении новым технологиям на этапах роста организации уже давно работающих сотрудников.

Итак, попытаемся разобраться какими же навыками должен обладать менеджер для эффективного обучения и развития своих сотрудников? Обратимся еще раз к мнению Вудвока и Френсиса, которые среди таковых называют:

- умение создавать благоприятную среду для личностного роста;
- навыки оценки индивидуальных потребностей;
- навыки консультирования;
- способности извлекать уроки из опыта работы [1].

К этому перечню, на наш взгляд, необходимо добавить организаторские умения, такие как умение планировать деятельность подчиненных и подбирать исполнителей и умение оказывать эффективное воздействие на коллектив, организовывая его на успешное выполнение поставленной задачи (мотивация и стимулирование).

Кроме того, не менее важными выступают и коммуникативные умения, а именно:

- умение строить свои взаимоотношения с людьми на благоприятной основе взаимного доверия и ответственности, тонко регулируя их и соблюдая такт в межличностных отношениях;
- умение проявлять меру требовательности и справедливости во взаимоотношениях с каждым членом коллектива;
- умение предвидеть, предупреждать и разрешать конфликтные ситуации в коллективе;
- умение использовать современные средства коммуникации и связи.

Теоретики менеджмента отмечают также в качестве основных коммуникативных умений менеджера владение конкретными методиками коммуникаций и усвоения информации, умение убеждать, говорить, слушать, распознавать попытки психологических манипуляций в ходе деловых бесед, владеть разными стилями общения.

Наконец, дополним этот список еще способностями менеджера к стратегическому видению и к саморазвитию и получим базовые навыки менеджера, наличие и уровень развития которых чрезвычайно важен для управления обучением и развитием подчиненных.

Теперь остановимся собственно на самом процессе обучения, а именно, на так называемом обучении на рабочем месте, поскольку именно на данный вид обучения непосредственно воздействует сам руководитель, определяя алгоритм задач. Его условно можно представить как двух уровневую конструкцию:

1. Обучение, направленное на достижение соответствия между уровнем компетенции сотрудника и требованиями, предъявляемыми к должностной позиции;
2. Обучение, направленное на рост сотрудника, т.е. обучение, ориентированное на последующее его продвижение по карьерной лестнице.

Таким образом, при обучении на рабочем месте основой для развития сотрудников становятся реакция на текущие социально-производственные процессы. И, соответственно, это прогнозируемое и планируемое развитие должно находить свое отражение в совершен-

ствовании трудового поведения, повышении производительности и качества труда и иметь выход на основные показатели деятельности персонала: эффективность, результативность или экономичность.

Любой процесс, как известно, проистекает в условиях определенной среды, в нашем случае речь должна идти о специфике внутри-организационных трудовых отношений.

Итак, если организационный климат стимулирует постоянный профессиональный рост, взаимообучение сотрудников, то целый ряд естественных проблем, связанных с «устареванием» производственных знаний и навыков сотрудников, воспринимается не столь остро. Поэтому формирование такой благоприятной среды и целенаправленная ее поддержка тоже есть одна из важнейших задач менеджера.

Знания и навыки «устаревают» значительно быстрее, если персонал не в состоянии своевременно справляться с новыми организационными ситуациями и перманентно возникающей неопределенностью. Решения, которых требует от них процесс работы, постоянно запаздывают, если вообще бывают адекватными. Поддерживая же сотрудников в их стремлениях к саморазвитию и помогая им работать над обогащением своего личностного потенциала, менеджеры могут заметно улучшить микроклимат команд и рабочих групп [3].

В общих чертах опишем те качества, которыми должна обладать среда, способствующая обучению членов организации.

Безусловно, прежде всего, производственная среда должна нацеливать сотрудников на регулярную переоценку своего профессионального опыта, собственных специальных знаний и навыков. Теоретики менеджмента утверждают, что одним из способов решения этой непростой управленческой задачи может стать постоянное подкрепление текущей работы сотрудников новыми вызовами (в то же время, соблюдая разумный баланс, не перегружая и не вызывая у сотрудников состояния фрустрации) [3].

Конечно же, для успешной мотивации сотрудников на личностный рост в своем управленческом арсенале каждый менеджер должен иметь вполне экономически и психологически оправданную, персонал ориентированную систему стимулов.

Общеизвестно, что между внутренними установками руководителя, его поведенческими реакциями и социально-психологическим климатом в трудовом коллективе существует прямая зависимость. К сожалению, только незначительная часть современных менеджеров создает ситуации, способствующие генерации энергичных и конструктивных усилий персонала, тогда как основная масса управленцев

воздействуют на подчиненных скорее деморализующим и демотивирующим образом. И можно поспорить о причинах такого явления, то ли сказываются недостатки профессиональной подготовки будущих руководителей, то ли дает о себе знать нехватка общей культуры. Так или иначе, еще раз подчеркнем, что ориентация на постоянное собственное развитие — одно из качеств, которым должен обладать эффективный менеджер.

Далее созданная среда должна стимулировать сотрудников идти на риск, не опасаясь возможных неудач и как следствие критической оценки окружающих. На наш взгляд, лучший способ достижения такого состояния среды со стороны усилий менеджера — использование собственной инициативы. Эффективный менеджер должен все свои намерения, выраженные в вербальной форме, подкреплять личным примером, который и оказывает необходимое воздействие на сотрудников.

На основании этого, сотрудники должны обладать способностью четко определять цель, которую они стремятся достичь. Причем, вероятно, они должны определять как краткосрочные цели, так и долгосрочные цели, в плане как собственного развития, так и развития организации, соотносить свои личные цели с целями организационного развития.

Следующее, что, наверное, должен делать менеджер, стремящийся создать благоприятную для обучения подчиненных среду — использовать каждую открывающуюся возможность для развития людей. Согласимся с теоретиками и практиками менеджмента, что здесь имеются в виду не только и не столько очевидные и привычные возможности (участие в семинарах, приобретение какой-то специальной литературы и т.д.), сколько скрытые на первый взгляд ресурсы — регулярное групповое обсуждение текущих ситуаций с обобщениями и выработкой каких-то рекомендаций на будущее, использование проблемных ситуаций в работе как ресурса для обучения и развития и т.д. [3; 5].

Безусловно, обучение персонала в организации не может быть стихийно происходящим процессом. Эффективный менеджер должен создать вполне жизнеспособную самогенерирующуюся систему, для чего необходимо постоянно проводить мониторинг данного проблемного поля. Это и будет система оценок потребностей, выявление пробелов в знаниях, навыках и умениях, определение несоответствий между требуемым уровнем и существующим [2].

Такой постоянный контроль над ситуацией даст менеджеру возможность планировать предполагаемый уровень развития, безоши-

бочно определять траекторию развития подчиненных до необходимого уровня компетенций, а также планировать их карьерный рост.

Очевидно, что проведение такого мониторинга ставит проблемы как перед менеджером, так и перед подчиненным ему персоналом. Практика показывает, что тот, кто оценивает, сталкивается с трудностями составления объективного представления об уровне подготовленности сотрудника. Тот, кто подвергается оценке, как правило, склонен считать эту процедуру важной, но с возможными негативными последствиями, а потому — как минимум напряженной и неудобной.

Следовательно, менеджер должен обладать еще одним важным навыком по выбору эффективной формы оценки уровней потребностей. И соответственно полученным данным ему следует подобрать необходимый арсенал средств обучения сотрудников.

Необходимо отметить, что существует множество различных форм и методов проведения такой оценки, достаточно подробно описанных в литературе и хорошо зарекомендовавших себя в управленческой практике. Один из подходов предполагает создание т.н. «стандартов навыков и знаний» сотрудников и регулярное тестирование сотрудников на предмет соответствия этим стандартам. Другой подход — проведение аттестационных собеседований. Еще один подход — непосредственный анализ работы сотрудника, а именно, выявление того, с какими задачами он справляется более успешно, а с какими менее [5; 6].

Любой из подходов будет эффективен только в том случае, если ориентирован на достижение рациональной цели, согласующейся с удовлетворением выявленных потребностей в обучении. При выборе вида обучения для своих подчиненных менеджеру важно точно определить, какую задачу в сфере повышения их компетентности и каким конкретным способом он стремится решить.

Но здесь необходимо акцентировать внимание на одном весьма существенном, на наш взгляд, аспекте — насколько эти задачи по обучению подчиненных, которые определяет на основе своего стратегического видения менеджер, коррелируют с личными интересами и потребностями сотрудников. Управленческое целеполагание не должно вступать в острое противоречие с мотивационно-ценностной сферой сотрудников, иными словами, профессиональное развитие и коррекция профессионального обучения предполагает не конфликт, а сотрудничество обучающего и обучающегося.

Это означает, что оценка потребностей в обучении сотрудников должна проводиться максимально широко. Ведь помимо профессиональных функций, которые выполняет сотрудник на своем рабочем

месте (и соответственно, оценки потребностей в обучении для более эффективного выполнения этих функций), он представляет собой особую ценность как член трудового коллектива, как уникальная личность со своими интересами, внутренними потребностями и идеалами. И вполне возможно, что в определенных ситуациях усилия, прилагаемые для личностного роста сотрудника, в рамках его мотивационного поля могут принести гораздо более ощутимые результаты, нежели исключительно его технологичное обучение.

Менеджер должен рассматривать процесс оценки потребностей в обучении не только как основу для развития персонала, но и в качестве существенного фактора: во-первых, поддержания дисциплины и ответственности в коллективе, а, во-вторых, создания персонал ориентированного климата в организации. Поэтому и сам менеджер должен обладать целым рядом коммуникативных навыков, о которых уже шла речь, для успешной координации разрозненных человеческих усилий.

Однако следует отметить еще одно качество, которому в современной литературе по менеджменту уделяется большое внимание. Речь идет о консультировании. Консультирование следует рассматривать максимально широко, как процесс помощи сотрудникам разрешать свои проблемы и ярче видеть все возможности. Фактически, процесс консультирования происходит в организациях перманентно и неформально. Но если менеджер рассматривает его и в качестве одного из методов обучения и развития, разбирается в его теоретических основах и подходит к консультированию с должным умением, то оно может оказать значительное влияние на изменение мировоззрения сотрудника в желательном направлении.

Безусловно, эффективное консультирование менеджером своих сотрудников нельзя рассматривать только как хороший технический навык. В первую очередь консультирование предполагает искреннее желание руководителя, опираясь на свои лидерские позиции в организации, помочь, уделить время, внимание, предоставить свой опыт в помощь любому сотруднику.

Консультирование может проходить в рамках любых ситуаций: это и неформальные контакты с сотрудниками, и обсуждения конкретных вопросов с другими руководителями, и деловые совещания с анализом организационных проблем, и разрешение конфликтов различных уровней и степени сложности. Темы подобных разговоров могут быть самые различные, важно, чтобы в рамках такого взаимодействия с сотрудниками менеджер оставался авторитетным в глазах подчиненных, направлял этих сотрудников на потенциальное разви-

тие в тех сферах, которые обсуждаются, и связывал это развитие с потребностями организации, в которой они оба работают.

В трудовых отношениях бывают ситуации, когда сотрудники упорно избегают предлагаемых возможностей роста, сопротивляясь любым организационным изменениям. Специалисты в области менеджмента и социальной психологии утверждают, что в таких случаях для менеджера ключевой задачей является анализ причин такого поведения и последующее их устранение.

Ряд специалистов выделяют целую группу таких причин неспособности учиться (своего рода внутренних ограничений) сотрудников.

Приведем несколько примеров таких ограничений:

1. «Моя профессия есть я» — суть этого ограничения сводится к тому, что сотрудник считает себя единственным и неповторимым профессионалом, своего рода эталоном, который нет никакого смысла развивать дальше.

2. «Враг вовне» — сотрудник считает себя эффективным, однако существуют какие-то сторонние факторы, которые в чем-то не позволяют ему раскрыться максимальным образом.

3. Иллюзия ответственности — это ограничение заключается в том, что сотрудник опасается принятия новых знаний, навыков, умений, потому что опасается взять на себя ответственность за какие-либо новые виды деятельности или поручения.

4. Миф о команде менеджеров — сводится к тому, что ограничением к обучению служит устойчивое представление сотрудника о том, что его личное повышение эффективности мало чего сможет изменить — необходима команда опытных менеджеров, которая сможет эффективно работать и решать текущие задачи.

Знание подобных ограничений, умение определять их воздействие на своих сотрудников — также один из необходимых навыков для современного менеджера. В то же время, этот навык должен дополняться умением менеджера преодолевать такие ограничения в развитии своих сотрудников.

Безусловно, менеджером должна также проводиться и оценка эффективности проводимого им обучения для сотрудников.

Так, например, в международной практике наиболее распространенной и эффективной моделью оценки служит схема, предложенная еще в 1959 г. Дональдом Киркпатриком.

Указанная пошаговая модель включает четыре уровня:

1. Оценка реакции участников: оценивается, насколько участникам тренинга понравилось обучение.

2. Оценка усвоения: оценивается, какие знания, умения, навыки и установки были получены и сформированы участниками в рамках данной образовательной программы.

3. Оценка изменений в поведении: оценивается, как в результате обучения изменилось поведение, действия участников в рабочей обстановке. На данном уровне исследуется, используется ли результат обучения в реальных рабочих ситуациях, стал ли в результате обучения сотрудник более эффективным.

4. Оценка результата: каковы осязаемые результаты обучения для организации, каким образом изменение в поведении сотрудников повлияло на эффективность организации в целом.

Кроме того в последние годы в некоторых организациях появилось стремление оценить и возврат на вложенные затраты, вывести так называемую экономическую эффективность обучения. И в конце 80-х — начале 90-х годов специалист по работе с человеческими ресурсами Дж. Филипс предложил ввести пятый уровень оценки: возврат на вложенный капитал (ВВК).

Формула оценки проста:

$$\text{ВВК} = \frac{\text{Финансовые результаты обучения (добавленная стоимость)}}{\text{Затраты на обучение}} [2].$$

В связи с этим, можно констатировать, что при учете этого пятого показателя от руководителя потребуются дополнительные навыки в умении выбрать наименее затратный, но при этом наиболее эффективный вариант обучения сотрудников.

Как мы отмечали, высоко конкурентная рыночная среда, непрерывное развитие и совершенствование технологий, самих предприятий неизбежно приводят к постоянному увеличению профессиональных требований к персоналу. Следовательно, вопросы развития персонала и повышения его квалификации на современном этапе развития экономики вообще нельзя рассматривать как второстепенные.

Итак, размышляя об аспектах важности и значимости обучения сотрудников как об актуальной и специфической управленческой задаче, мы рассмотрели базовые, самые необходимые качества, навыки и умения для современного менеджера, опираясь на которые, он сможет подобрать необходимые формы обучения, эффективно организовать сам процесс развития сотрудников и, наконец, адекватно оценить собственную деятельность по этому направлению.

Повторим, что среди этих компетенций мы выделяем такие, как умение создавать благоприятную среду для личностного роста, навыки оценки индивидуальных потребностей в обучении, навыки кон-

сультирования, способности извлекать уроки из опыта работы, навыки постановки целей обучения, умение диагностировать и преодолевать сопротивление сотрудников к росту.

Немалое значение для эффективности обучения сотрудников имеет и форма передачи знаний и опыта, которую выберет менеджер. Самих форм существует огромное множество. В рамках данной статьи мы рассмотрели всего лишь несколько – наиболее популярных в настоящее время и эффективных в зависимости от тех целей, которые преследует менеджер в обучении и развитии своих сотрудников.

На современном этапе цивилизационного развития значительно возрастают требования к нравственным критериям стиля хозяйственной деятельности руководителя, поскольку они в огромной степени влияют на взаимоотношения всех членов трудового коллектива. И в этом плане от руководителя требуется не только энергия, помноженная на компетентность, не только знание дела и организаторские способности, но и умение располагать к себе людей, воспитывать и обучать их, вызывая желание работать еще лучше.

В заключение еще раз подчеркнем, что менеджер обязан знать, что ключевым фактором развития личности является её внутренний мир, активность, потребность в самореализации. А так же и то, что «профессиональное развитие неотделимо от личностного – в основе того и другого лежит принцип саморазвития, детерминирующий способность личности превращать собственную жизнедеятельность в предмет практического преобразования, приводящий к высшей форме жизнедеятельности личности – творческой самореализации» [4].

Литература

1. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер: Для руководителя: пер. с англ. М.: Норма, 1999.
2. Кларин М.В., Корпоративный тренинг от А до Я. М.: Дело, 2002.
3. Кричевский Р.Л. Если Вы – руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. 3-е изд. доп. и перераб. М.: Дело, 2003.
4. Митина Л.М. Личностно-профессиональное развитие человека в новых социально-экономических условиях // Вопр. психологии. 1997. № 4. С. 28–38.
5. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом: учебно-практ. пособие. 5-е изд, перераб. и доп. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1999.
6. Шейнов В.П. Как управлять другими. Как управлять собой. Искусство менеджера. 2-е изд. доп. Минск: Амалфея, 2005.

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

Теоретико-методологические основы кластерных структур в социальной сфере

Ключевые слова: кластер, социальный кластер, кластерный подход, модель социального кластера.

В условиях глобализации для любой страны важным условием устойчивости и социально-экономической независимости становится ее внутренняя организация, включая способность быстро и четко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры, как отдельных регионов, так и страны в целом, осуществлять быструю адаптацию за счет средств инновационной политики. В связи с этим, требования к высокой организации локальных систем, как более мобильных в сравнении с глобальной системой, значительно возрастают. Как ранее было отмечено в статье автора «Стратегия развития рыночных отношений в сервисном кластере экономики», этот процесс ставит остро вопрос разработки и реализации различных программ социальной политики, а также вопрос формирования социального кластера как способа развития новой российской экономики, ориентированной не только на повышение эффективности и конкурентоспособности российских предприятий, но и на формирование социального государства [7].

Кластерный подход предлагает формирование эффективных инструментов для стимулирования экономического развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, повышении устойчивости и конкурентоспособности страны. Поэтому цель настоящей статьи заключается в определении концептуальных основ кластерного подхода как условия обеспечения развития рынка социальных услуг. Задачей является теоретическое обоснование формирования кластеров в социальной сфере страны.

Для решения обозначенной задачи теоретико-методологическую проработку обозначенной темы проведем в рамках кластерного подхода.

В экономической литературе существует множество определений понятия «кластер». Термин «кластер» происходит от англ. cluster (рой, гроздь, гряда, скопление, группа). Под кластером вообще понимают группу одинаковых или похожих объектов, собранных вместе [15]. Однако, на наш взгляд это несколько узкое определение.

Понятие «кластер» можно определить как индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой, и выступающих альтернативой секторальному подходу [17]. Однако термин «сеть» не имеет ярко выраженной географической концентрации предприятий, которая присуща, по нашему мнению, кластеру.

М. Портер дает следующее определение кластера. Это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [18].

Еще одно определение кластера в экономике — сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [5]. Это определение более близко соответствует целям нашего исследования, но в нем отсутствует определяющее свойство кластера как системы, отличное от свойств множества организаций входящих в кластер.

Для того, чтобы сформулировать точное и полное определение понятия «кластер», соответствующего поставленной задаче, исследуем сущность и природу кластера.

Феномен кластеризации — экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на некоторой территории известен со времен ремесленного производства. Но, только начиная с последней четверти XX в., кластеры начали со всей очевидностью проявлять себя как важный фактор экономического развития. Основоположником кластерной теории признанно считается профессор Гарвардской школы М. Портер, являющийся автором работ: «Конкурентные преимуще-

ства наций» и «Конкуренция», где он подробно описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством, конкурентоспособностью фирм, отраслей промышленности и национальных экономик [18]. В своей статье «Конкурентные преимущества стран» М. Портер раскрыл феномен кластеров, выдвинув теорию национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики, обосновав исторические и интеллектуальные предпосылки теории кластеров. Он отметил, что кластеры оказываются ярко выраженной особенностью практически любой национальной, региональной и даже столичной экономики [11].

В своем эволюционном развитии кластеры проходят четыре этапа:

- создание кластера (агломерат, где устанавливаются доверительные отношения между участниками кластера, создание внутри кластерной политики и идеологии);
- становление кластера (реализация совместных проектов, сквозные бизнес-процессы);
- стабильное функционирование (формирование единой сети поставщиков и сбыта продукции, формулирование единых стандартов качества выпускаемой продукции или предоставляемых услуг создание ассоциации, которой делегируются полномочия по управлению активами; формирование внутри кластерной институциональной среды;
- трансформация в качественно новую по эффективности структуру (реализация стратегии долгосрочного развития кластера).

Природа кластеров позволяет изменять их границы по мере появления новых компаний, с развитием и изменением условий осуществления бизнеса. Они присутствуют как в крупномасштабной, так и в малой экономике, а также на нескольких уровнях территориального деления. Особенность кластеров состоит еще и в том, что большинство его участников не конкурируют непосредственно между собой, а обслуживают разные сегменты отрасли. Основу процесса образования кластера определяют не отношения собственности, а обмен информацией, технологиями между фирмами, покупателями, поставщиками и другими заинтересованными субъектами рынка, т.е. рыночные отношения. В связи с этим, выделим наиболее привлекательные с экономической точки зрения типы кластеров: кластеры А. Маршалла, кластер государственных предприятий, «ступица и спицы».

Кластеры А. Маршалла состоят из малых и средних предприятий, работающих в сфере высоких технологий, сервиса, ремесел и т.д. Кластер государственных предприятий — территории, в которых местный

бизнес обслуживает интересы государственного или некоммерческого предприятия. В кластере «ступица и спицы» (hub-and-spoke) доминирующая роль принадлежит одной или нескольким крупным фирмам, окруженным большим количеством поставщиков или подрядчиков.

Согласно задаче исследования остановимся на кластере государственных предприятий.

Характерной особенностью кластера является:

- взаимодействие кластера с властью;
- наличие ассоциации (некоммерческое партнерство);
- коллективный бренд;
- территориальная локализация участников кластера;
- устойчивость связей и взаимодействия структурных единиц кластерной системы;
- повышенный уровень территориальных стандартов качества, по сравнению со страной;
- максимизация экономии на закупках за счет совместной работы с поставщиками;
- минимизация транзакционных издержек.

Поэтому кластер предоставляет исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств, прежде всего обслуживающего характера. Лидирующие крупные фирмы нуждаются в большом количестве приспособленного к их технологиям оборудования, материалов и т.д., что создает емкий рынок для небольших фирм с инновационной направленностью, а также множеству мелких фирм.

Обобщая выстраиваемую концепцию, предложим авторское определение понятия кластера. Кластер — это система, состоящая из конгломерата юридически независимых фирм, с различной организационно-правовой формой образования, в котором осуществляется контроль над управлением их активами; связанных общностью деятельности; функционирующих в определенной сфере и географической территории; стремящихся к достижению конкретного экономического и социального эффекта. Кластеры могут варьироваться по своим размерам, широте охвата, уровню развития в зависимости от отраслей. Поэтому теоретически в самом общем виде, универсальная структура кластера может иметь следующий вид (см. рис. 1).

Отличительными чертами и преимуществами концепции кластеров выступает взаимосвязанный анализ всеобъемлющей динамической конкуренции и проблем микро-, мезо- и макроуровня с учетом условий функционирования отдельных предприятий на конкретной территории. При этом главным отличием концепции кластеров выступает то, что все



Рис. 1. Универсальная структура кластера

процессы происходят в условиях непрерывной, динамичной конкурентной борьбы и децентрализованности процесса принятия управленческих решений. В этом случае кластер проявляется в виде процесса. Аспект процесса предполагает исследование кластера в рамках теории циклов. Цикличность процесса заключается в повторяемости тех или иных ситуаций в ходе его протекания. При этом цикличность может быть выражена как в виде долгосрочных циклов (циклы Кондратьева), так и в виде краткосрочных циклов (волновые процессы с низкой длиной волны). Любая фирма на систематической основе реализует три основных цикла: производство продукции, ее реализация, воспроизводство ресурсов. В аспекте реализации человеческого фактора циклы могут состоять их процесса: личного обучения, работы на производстве, передача приобретенного опыта и знаний. Цикличность присуща каждой фирме в отдельности, и для кластера в целом. Это могут быть волновые процессы технологических инноваций.

Отметим, что воспроизведение циклов процесса требует, как правило, источника энергии, питающего данный процесс. Отсюда вывод о том, что типовой процесс, являясь неограниченным в пространстве, является ограниченным во времени ввиду ограниченности источника энергии [6].

Кластер изменяется под влиянием условий среды, экзогенных и эндогенных факторов, обусловленных спецификой его функционирования, изменениями в стратегии развития и специализированной направленности. С другой стороны, кластер может выступать средой для своих участников, создавая институциональную среду и организуя инновационные и инфраструктурные технологии внутри себя.

Достижение взаимного соответствия различных сфер предпринимательства во многом зависит от центральных и местных органов власти, обеспечивающих условия функционирования кластера через осуществление налоговой, бюджетной и внешнеэкономической политики. Их роль возрастает в вопросах разработки и реализации планов необходимого технологического обеспечения национальных потребностей, согласованными изменениями политики стандартизации, установления взаимодействия крупного и малого бизнеса, регулирования естественных монополий и т.д. [11].

Влияние различных экзогенных структур на кластер представлено на рисунке 2.



Рис. 2. Экзогенные структуры, оказывающие влияние на кластер

Как справедливо заметил Николаев В.М. — «Важнейшим фактором конкурентоспособности кластеров является высокий уровень развития системы связанных институтов и отраслей, а для формирования

национальной инновационной системы и притока квалифицированных кадров — государственная политика» [10].

Исследование кластерного подхода будет не полным без учета такого понятия, как «кластерная социально-экономическая политика». Для того, чтобы оптимально функционировать, фирмы кластера должны быть носителями единой «коммерческой идеологии».

Кластерная социально-экономическая политика, включает в себя: поддержку географической концентрации связанных фирм; инвестиции в человеческий капитал и физическую инфраструктуру.

Майкл Портер дает следующее объяснение географической концентрации компаний. По его мнению, первопричина — в конкуренции. Если на местном рынке появилась высококонкурентоспособная компания, выбор для остальных становится крайне жестким — либо повысить свою конкурентоспособность, либо уйти с рынка. Постепенно возникает сообщество фирм с очень высокой конкурентоспособностью. Выходя на другие регионы и иностранные рынки, эти фирмы легко уничтожают местных конкурентов, не прошедших столь жесткий отбор. В результате на отраслевом рынке доминирует кластер фирм, сосредоточенных на одной территории [5].

Обозначим три основных причины географической концентрации хозяйствующих субъектов. Первая причина заключается в возможности минимизации издержек на поддержание и развитие общих для нескольких фирм ресурсов. Вторая причина — географическая близость, обеспечивающая удешевление и сокращение сроков поставок необходимых товаров или услуг. Третья причина кроется в возможности неформальной коммуникации фирмы с потребителями продукции, расположенными на ее территории. Снижение транспортных, коммуникационных, информационных, трансакционных и других издержек влияет на географическую концентрацию, снижая значимость географического соседства для успешного взаимодействия фирм и способствуя дальнейшему разделению труда и специализации территории.

Кластерная социально-экономическая политика должна предусматривать инвестиции в человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал приносят ощутимый долговременный экономический эффект.

К. Макконнелл. и С. Брю выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал: расходы на образование — включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку на рабочем месте; расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое пи-

тание, улучшение жилищных условий; расходы на мобильность, благодаря, которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью [8]. А.В. Кирьянов добавляет к перечисленному расходы на поиск информации о состоянии экономики [4].

Кластерная социально-экономическая идеология должна учитывать совпадение целей и совместимость внутри кластеров, взаимодействие между директорами фирм; национальный и корпоративный патриотизм. Кластеры лучше, чем отрасли, охватывают важные связи, сформировавшиеся внутри кластера; долевым участии в акционерной собственности.

Однако, кластерная социально-экономическая политика не свободна от недостатков. Создание крупного кластера уменьшает устойчивость экономики территории, снижая ее дифференцированность. Государственное стимулирование кластера, например, социальных услуг является такой же субсидией, как и традиционные меры государственной бюджетной политики, которая в условиях рынка не является самой эффективной.

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, направленные на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики. В общеэкономическом смысле кластер способствует достижению конкретного хозяйственного эффекта и усиливает конкурентные преимущества отдельных компаний а, следовательно, кластера в целом [2]. Главное, на что нацелены кластеры — это возможность для частного бизнеса и для территории развиваться не по инерции, а целенаправленно. В экономической системе кластер выполняет следующую задачу: развитие «сильной» фирмы обеспечивает рост «слабой» фирме. Ключ к успеху кластера — цивилизованная конкуренция, равнение на лидеров, получение поддержки от лидеров, от административного ресурса территории.

Экономическое развитие на базе создания и стимулирования кластеров предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместных усилий бизнеса, государственной власти и общественности. Роль, которую играют бизнес, власть и общественность при создании и развитии отраслевых кластеров различна, но комплементарна. Один из способов развития кластеров — экономические и социальные программы.

Кластеры представляют собой движущую силу развития экономики, и их по праву можно считать инновационными системами прикладного значения, так как научно-техническое и социально-эконо-

мическое развитие требует концентрации национальных ресурсов, а усиление интеллектуального, профессионального и организационного потенциала страны невозможно в отрыве от социума и его духовной базы. Важной составляющей исследования кластера является определение его преимуществ, заключающейся в том, что на территории увеличивается количество налогоплательщиков и налогооблагаемая база, снижается зависимость от крупных субъектов рынка, реализуется программа диверсификации экономического развития территории. Для частного бизнеса снижаются издержки, появляется инфраструктура для исследований и разработок.

Сегодня необходимо ответить на вопрос: применим ли кластерный подход к социальной сфере?

Не зависимо от глобального экономического кризиса социальная политика начала получать реальное материальное подкрепление и на повестку дня встал вопрос о реалистичном проектировании кластерного подхода в социальной сфере. Идентифицируя «коридоры» возможностей для нашей страны, уместно опереться на результаты поисков «выборочного сходства», занявших в последнее десятилетие заметное место в сопоставительных исследованиях социальной сферы [16]. Имеется в виду построение социальных кластеров, которое охватывает дополняющие друг друга или хотя бы совместимые экономические, политические, административные и иные институты, в совокупности, детерминирующие относительно устойчивые типы социальной политики.

Формирование социальных кластеров часто рассматривается в настоящее время в качестве необходимого условия глобальной конкурентоспособности и компаний, и целых территорий, и национальной конкурентоспособности в целом. Кластерный подход превратился в последние годы в ключевой инструмент экономической политики ведущих индустриальных стран. Однако его практическое использование для создания социальной и производственной инфраструктуры, повышения конкурентоспособности территорий еще недостаточно изучены и оценены отечественной практикой. Развитие социального кластера будет являться центральным звеном локализации социальных организаций, чья деятельность тесно связана посредством обмена знаниями, опытом и услугами.

Применительно к социальной сфере выделим следующее определение социального кластера как «устойчивое территориально-отраслевое партнерство, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управ-

ленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования участников кластера» [12]. В данном определении, соответствующем нашему представлению о социальном кластере, необходимо уточнить термин «партнерство», добавив следующие предложения: «состоящее из государственных и негосударственных организаций» и «стремящихся к достижению конкретного экономического и социального эффекта».

Поэтому, в нашей интерпретации определение социального кластера будет следующим: устойчивое территориально-отраслевое партнерство, состоящее из государственных и негосударственных организаций, объединенное инновационной программой внедрения передовых производственных, инженеринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности и эффективности функционирования участников кластера, стремящихся к достижению конкретного экономического и социального эффекта.

Рассмотрим возможную структуру социального кластера (рис. 3). Структурными составляющими социального кластера являются образовательные учреждения; лечебные учреждения; учреждения охраны правопорядка; учреждения административного назначения; досуговые учреждения, религиозные учреждения и общественные организации. Все названные организации — это отдельные юридические лица с разной организационно-правовой формой образования, функционирующие в социальной сфере и единой географической территории. Постоянное взаимодействие учреждений между собой и другими структурами способствует формальному и неформальному обмену знаниями, ресурсами, информацией, сотрудничеству между организациями с взаимодополняющими активами и профессиональными навыками. Все они стремятся к достижению конкретного экономического и социального эффекта. Несмотря на то, что кластер является социальным, следует отметить тот факт, что государство оказывает определенное влияние на отдельные структуры кластера. Исходя из этого, можно выделить три уровня влияния на кластер: уровень влияния государства, частного бизнеса (рынка) и общественности.

С точки зрения эволюционного развития кластера уровни комплементарны по отношению друг к другу, одновременно развивая кластер при сохранении своих интересов в отдельности. Нельзя сказать, что их влияние равнозначно. В зависимости от происходящих в стране и мире процессов влияние может варьироваться от сильного до слабого воздействия. Сейчас наибольшее влияние на социальный кластер стало бы оказывать государство (минимизируя влияние о гло-

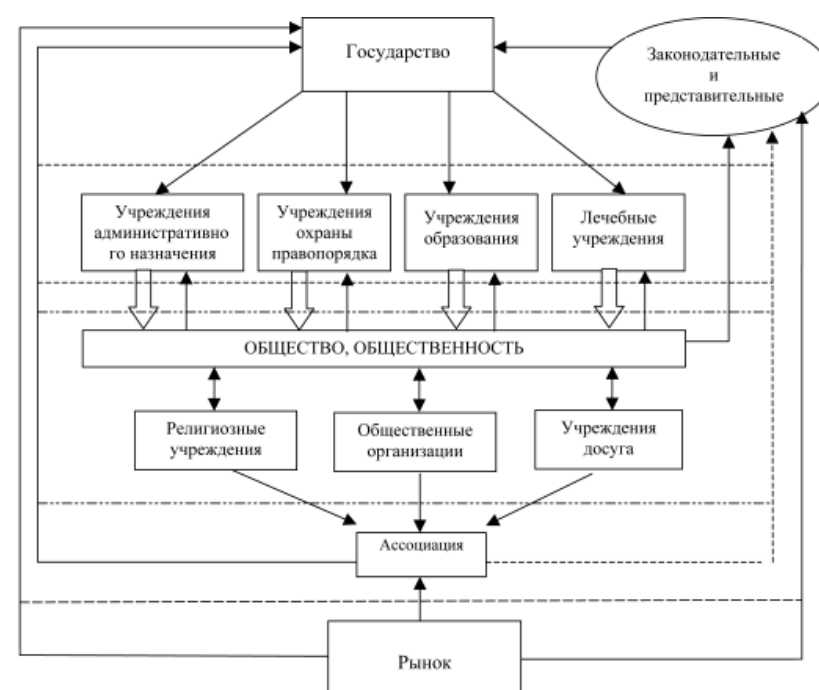


Рис. 3. Возможная структура социального кластера

бального экономического кризис) и рынок (регулирующий спрос и предложение). Более слабое влияние оказывала бы общественность, народ. Необходимо обратить внимание, что в условиях глобального экономического кризиса государству более удобно и эффективно оказывать финансовую поддержку одному социальному кластеру, чем множеству мелких фирмам.

Государство может способствовать формированию кластеров как прямо, так и косвенно. Для того, чтобы кластер социальных услуг заработал, необходимо создать некоммерческую структуру (юридическое лицо) под эгидой государства — административный ресурс, который будет управлять и разрабатывать всю политику кластера и даст рекомендации не только частному бизнесу, но и самому государству. Таким органом может стать ассоциация, в функции которой будут входить разработка политики, идеологии, стратегии кластера, создание институтов, обобщение и внедрение инновационных идей, новых технологий и т.д. Однако, в выстраиваемой здесь концепции она является наи-

более проблемной зоной, т.к. частный бизнес в первую очередь должен увидеть определенную выгоду в создании такой ассоциации. Решение может быть найдено в стимулировании социального кластера со стороны государства. Стимулирование социального кластера обеспечит приложение совместных усилий частного бизнеса и администрации в экономическом развитии территории. На практике территориальные администрации, вовлеченные в деятельность частного бизнеса оказывают взаимное влияние друг на друга. Поэтому предполагается участие администрации в кластерных совещаниях и принятии решений, касающихся развития кластеров. Одним из высокоэффективных способов стимулирования кластеров — это целевые программы в которых кластер может играть ключевую роль. Еще одним стимулом успешного развития социального кластера может быть освобождение на краткосрочное время (до этапа стабильного функционирования) от некоторых налогов регионального уровня. Однако необходимо отметить, что не все регионы в силу дифференцированного развития имеют такую возможность, поэтому нужна поддержка федерального уровня власти.

Кроме того, администрации территории необходимо разработать определенные условия существования социального кластера по следующей схеме: географическая концентрация, кооперация, специализация, конкуренция, инновационность.

Названные условия будут соблюдены при наличии у территории, предполагающей создать социальный кластер, четырех характерных признаков, которые описаны М. Портером и которые адаптированы под современные экономические требования:

- факторные условия (наличие развитой инфраструктуры территории и квалифицированной рабочей силы);
- условия спроса (наличие спроса на предполагаемые услуги на внутреннем рынке территории);
- связанные и поддерживающие отрасли (наличие на территории необходимых высоко конкурентных поставщиков);
- устойчивая стратегия, структура и соперничество.

Для эффективного функционирования социального кластера администрация территории должна предпринять в рамках создания условий для факторов производства: оптимизацию коммуникаций, транспортных средств и специальной инфраструктуры; мониторинг среды, влияющий на функционирование социального кластера; организация исследовательских разработок новых технологий, связанных с деятельностью социального кластера; создание специализированных программ обучения для персонала социального кластера.

Для создания условий спроса администрация территории должна: провести ревизию института регионального законодательства в целях совершенствования законов, уменьшения неопределенности и своевременности их принятия; оказать помощь в сертификации продукции и сервиса для поставляемых социальным кластером услуг; выступить заказчиком для выпускаемых социальным кластером услуг.

В целях оптимизации функционирования социального кластера будут необходимы поддерживающие отрасли, поэтому администрация территории должна приложить усилия в направлении создания ориентированных на социальный кластер зон свободной торговли, поставщиков территории и поставщиков из других регионов.

В рамках стратегии и соперничества необходима организация работы соответствующих департаментов для поддержки социального кластера; принятия мер для привлечения инвестиций и развития экспорта.

Разработка стратегии социального кластера является одним из аспектов успешного его развития. В данном случае применима комплексная стратегия стандартного кластера, включающего несколько разделов, отражающих относительно самостоятельные сферы деятельности предприятия:

- товарно-рыночная стратегия (стратегия поведения на товарных рынках);
- ресурсно-рыночная стратегия (стратегия поведения на рынках факторов производства);
- технологическая стратегия (стратегия выбора и обновления технологии);
- интеграционная стратегия (поведение в сфере слияния, разделения, поглощения, квазиинтеграции и др.);
- финансово-инвестиционная стратегия;
- социальная стратегия (во внутрифирменном управлении, а также по отношению к внешней социальной среде);
- управленческая стратегия;
- стратегия формирования корпоративного менталитета и культуры («корпоративно-культурная стратегия»);
- стратегия формирования внутренней институциональной и взаимодействия с внешней институциональной средой («институциональная стратегия»);
- стратегия приобретения, создания, аккумуляции и хранения знаний («когнитивная стратегия»);
- стратегия управления событиями, заимствованиями из собственной и внешней истории («эволюционная стратегия»).

В обобщенном виде методология формирования комплексной стратегии кластера базируется на многомерном организационном подходе.

Все эти разделы стратегии входят в стратегию кластера как устойчивой группы территориально близких и функционально связанных фирм [6].

Теоретическую и методологическую разработку социального кластера проведем в рамках системного подхода. Социальный кластер, имеющий сложные многоуровневые связи, может быть охарактеризован кибернетическим понятием — сложная система. Будем исходить из понимания системы как совокупности закономерно связанных друг с другом элементов, которые представляют собой определенное целостное образование. Целостность системы социального кластера в прикладном аспекте обеспечивается взаимодействием фирм на основе системообразующих связей. Отношения между отдельными элементами системы внутри целостности, синтезированное выражение системообразующих связей образуют структуру социального кластера. Поэтому исследование системы социального кластера в рамках системного подхода предполагает решение двух задач: выделение, описание и группировку номенклатуры элементов системы; идентификацию и типологизацию системообразующих связей с определением критерия, находящегося в основании выстраиваемой теоретической конструкции.

С позиций исследования содержания социального кластера можно выделить три методологических подхода [14]. В рамках структурной концепции социальный кластер является иерархической структурой, в которой системообразующим отношением является отношение между элементом и системой. Основным объектом изучения является качество отношений кластера и фирм, из которых он состоит. Предполагается изучение внутреннего устройства, составных элементов, характера взаимосвязей, как по вертикали, так и по горизонтали.

В рамках функциональной концепции системообразующим отношением выступает отношение между системой социального кластера и внешней средой и их взаимное воздействие. Предполагается, что внешняя среда является институциональной. Функциональная концепция отражает качественный аспект системы посредством количественных показателей.

Каузальная концепция рассматривает систему социального кластера как сложно развивающийся объект, причины развития которого, заложены в нем самом. Исходным системообразующим отношением

является отношение между содержанием и формой системы. Противоречивое единство содержания и формы обеспечивает относительную устойчивость и одновременно является источником относительной изменчивости и мобильности системы, отслеживание ее в динамике.

Учитывая сложность и многомерность системы социального кластера, представляется возможным сгруппировать отдельные субъекты системы в единые блоки, связанные общностью их места и роли в системе, условий функционирования и развития, их совместимостью. Социальный кластер имеет конкретную нацеленность на решение экономических и социальных задач, посредством создаваемых внутри него кластерных механизмов. Их проявлением может выступить разработанная стратегия развития социального кластера. Центральным звеном является ассоциация, основанная на экономических и юридических отношениях с фирмами, образующими социальный кластер, руководствующаяся в своей деятельности разработанным уставом. Теоретически, деятельность социального кластера заключается в определении того влияния, которое она оказывает на частный бизнес, национальное хозяйство и общество как единое целое. Экономическое содержание социального кластера выражено во взаимоотношениях хозяйствующих субъектов с одной стороны, государства с другой и общества (как социальной составляющей) с третьей стороны, по поводу предоставления социальных услуг и получения дохода. Воздействуя на потребление, инвестирование и распределение дохода, социальный кластер воздействует и на распределение ресурсов внутри частного сектора. Учитывая, что экономическая категория отражает в абстрактном виде наиболее существенные стороны отдельных экономических явлений, процессов, механизмов, законов и закономерностей, социальный кластер, представляет собой экономические отношения в регионе, рынке и обществе. Через социальный кластер может происходить перераспределение крупных средств между производственной и непроизводственной сферами национального хозяйства территориального уровня.

Социальный кластер, как форма, состоит из организаций — фирм разного уровня развития и вектора направленности, между которыми существуют серьезные отличия, но которые имеют единую цель, заключающуюся в предоставлении населению территории социальных услуг. Являясь относительно самостоятельными системами, одновременно фирмы выступают как единое целое, отражая стороны единого социального процесса.

Сложные экономические системы, каковой является система социального кластера, предполагающая многоаспектность ее структуры,

допускает использование процессов, проходящих через все блоки кластера: планирование, организация и контроль. Планирование — необходимый компонент обоснованной системы, основной задачей которого является выбор наилучшего варианта развития системы. Система планирования призвана показать реальные пределы допустимых затрат в перспективе для принятия стратегического подхода к решению приоритетных социальных задач. Система планирования должна обеспечивать структуру расходов путем выявления ресурсов и определения приоритетов, которыми будет диктоваться потребление ресурсов. Для оценки эффективности процесса планирования, по нашему мнению, необходимо определить реальную ресурсообеспеченность расходов, выявить связи макроэкономических прогнозов и прогнозов доходов с предложениями по расходам. Необходимо также регулярное обновление структуры планирования, ежегодный экономический обзор, промежуточный анализ хода реализации плана, а также четкая формулировка социальной кластерной политики для каждого его сектора. Внедрение планирования позволит оптимизировать ограниченные ресурсы, повысить результативность функционирования социального кластера и качества предоставляемых им услуг.

В блок организации входит процесс подготовки, исполнения и оценка результативности функционирования элементов социального кластера. Теоретически этот процесс должен состоять из трех этапов. Первый этап должен предполагать оценку обеспеченности ресурсами каждого структурного элемента социального кластера. Второй этап — подготовка целевых ориентиров в бизнес-плане фирмы. Третий этап — подготовка и предоставление бизнес-плана на рассмотрение ассоциации на предмет соответствия социально-экономической политики кластера. До составления окончательного варианта бизнес-плана проводятся консультации с ассоциацией, поэтому лица, принимающие решения, осведомлены о точке зрения всех заинтересованных сторон. Система согласования и исполнения бизнес-планов должна обеспечивать реализацию программ и проектов фирм — участников социального кластера, практическое воплощение его стратегических приоритетов.

Система оценки результативности призвана измерить эффективность функционирования программы функциональной единицы. Идеальные показатели результативности должны иметь следующие характеристики: они едины для всех элементов кластера; сопоставляются лишь аналогичные программы; они достаточно просты, четко определены и легко интерпретируемы; они проливают свет на те аспекты, которые важны для принятия решений; особое внимание уделяется не-

большому числу наиболее важных показателей, отражающих цель и задачи программы или позволяющих сделать вывод о целесообразности продолжения программы. Эффективные показатели результативности, на наш взгляд, должны обладать следующими характеристиками: руководители ориентируются на четко определенные целевые показатели функционирования своих фирм; предусмотрен механизм обратной связи для получения данных о результативности; система управленческого учета увязывает затраты с результативностью и регулярно измеряет объем работ, «продукт» и результаты; систематически проводится сбор и анализ информации о показателях результативности, и составляются отчеты в целях проверки на соответствие стратегическим целям и создания прочной основы для разработки будущей политики и управления процессом ее реализации.

Для блока контроля предложен механизм обратной связи, корректирующий принятую стратегию взаимодействия элементов социального кластера. Более подробно механизм обратной связи будет рассмотрен нами ниже.

Дальнейшая задача в исследовании характера системы в рамках функциональной концепции заключается в выборе различных в методическом плане подходов — синхронного и диахронного.

Объектом внимания при диахронном подходе становится временная динамика системы, взаимосвязь количественных и качественных изменений структурных элементов, сдвиги в параметрах системы. В этом аспекте обнаруживается глубокая модификация и общее усложнение социального кластера как системы.

Синхронный подход ставит своей задачей выяснение и описание современного статичного состояния системы. Его значимость заключается в понимании экономического поведения субъектов, формировании и реализации мероприятий по стимулированию и мотивации проводимой экономической и социальной политики кластера. Одновременно, проведение аналогий, констатация направлений развития, переходных форм, «остаточных» явлений неизбежно приведет в нашем исследовании к использованию элементов диахронного подхода. Таким образом, для изучения системы социального кластера применима синтезированная методология синхронно-диахронного подхода, т.е. изучение системы социального кластера в динамике.

С теоретической точки зрения, динамика системы обеспечивается изменением ее структуры в соответствии с поставленными целями, то есть существует ее определенная организованность. Отметим, что функция организации системы социального кластера состоит в

удовлетворении определенных общественных потребностей, отличающихся высоким динамизмом. Движение же самой системы обеспечивается изменением как ее внутренних, так и внешних связей.

В процессе исследования определены связи между элементами в системе социального кластера, а также взаимоотношения между системой и внешней средой. Любое изменение во внешней среде, политическое, экономическое, социальное немедленно окажет воздействие на функционирование социального кластера. Поэтому его элементы должны обладать свойствами адаптации к изменяющимся условиям в короткий промежуток времени.

Рассмотрим процесс функционирования социального кластера как системы на рисунке 4.



Рис. 4. Функционирование системы социального кластера

Элементы системы непрерывно взаимодействуют между собой, т.е. система бюджетных отношений обладает свойством функциональности. Входное воздействие складывается из воздействия внешней среды (вход 1) и собственных внутренних воздействий (вход 2). В системе в виде «входа» показано воздействие внешней среды: политические (выборы), экономические (глобальный экономический кризис), социальные (влияние общественности) (вход 1). Во внутренней среде воздействие оказывают силы, реализующие социально-экономическую политику кластера. После объединения всех воздействий происходит их обработка. Производится выполнение операции сравнения выборки выхода с нормой выхода при последующем выявлении содержания и смысла различий или упущенных возможностей. После этого осуществляется корректирующее воздействие на процесс с целью сближения выхода с нормой выхода в условиях неконтролируемых внешних и контролируемых внутренних факторов (вход 2). Обратная связь позволяет постоянно сопоставлять выходные величины

с требуемыми их значениями и в зависимости от величины отклонений принимать определенные управленческие решения, стабилизирующие и развивающие систему социального кластера.

Определим понятие «связь», как одной из важнейших научных понятий, являющихся всеобщим экономическим феноменом, образующим общее основание всех экономических явлений и процессов, имеющие объективную природу, так как обуславливаются необходимостью удовлетворения объективных экономических потребностей с различной степенью осознания экономических отношений. Ведущим типом связей в системе социального кластера выступает иерархическая связь, т.е. подчинение интересов низших уровней высшим в целях стабильного функционирования системы в целом. Воспользуемся идентификацией и типологизацией связей структуры системы. Структура социального кластера характеризуется не только по «горизонтали», но и по «вертикали». В работе нами используются следующие типы связей: интерактивные, связи управления, комбинаторные. Интерактивные связи могут быть двух видов конфликтные и кооперационные присущи всем элементам структуры системы социального кластера в «горизонтальном» и «вертикальном» срезах. Конфликтные связи – проявление такой черты системы, как противоречивость. Кооперационные связи возникают в случаях, когда происходит совпадение интересов различных субъектов, их объединение в группы с целью более полной реализации своих экономических интересов. Конфликтные и кооперационные виды связей описывают характер отношений взаимовлияния между отдельными фирмами, их формами и разновидностями. Связи управления устанавливаются между различными уровнями социального кластера, как выражения отношений соподчинения на основе объективной приоритетности одних интересов перед другими.

Исследование системообразующих связей заслуживает внимания в силу того, что посредством этих связей проявляется характер взаимодействия субъектов системы. В научной литературе давно и прочно утвердилась точка зрения, согласно которой взаимодействие субъектов системы носит противоречивый характер [13]. Наиболее распространенным является понимание противоречия как взаимодействия противоположных сторон системы, которые вместе с тем находятся во внутреннем единстве [1]. Помимо возникновения и становления процесс развития противоречий включает и этап разрешения. Согласно диалектической логике Г.В. Гегеля, обострение противоположных сторон противоречия до крайности является отправной точкой

реализации возможности его разрешения, в ходе которого доминирующая сторона устраняет свою противоположность и разрушает старое основание, на котором покоился этот процесс [3]. В прикладном аспекте это означает, что фирма не соответствующая новой идеологии рынка устраняется из кластера, а на ее месте возникает более эффективная структура.

В российской экономике уже представлены прообразы социальных кластеров с огромным потенциалом стратегического инновационного роста. Состояние современной экономики России обуславливает создание социальных кластеров при активной поддержке государства особенно на начальном этапе формирования кластеров. Это может выражаться в стимулировании кластерных инициатив, создании новых экономических мотиваций, координации процесса создания кластера, законодательном и нормативно-правовом урегулировании сложных и спорных вопросов и противоречий, предоставлении необходимых финансовых и административных ресурсов.

Исследование было бы не завершенным без определения перспектив развития социального кластера, которые заключаются в его инновационной составляющей. Это наиболее эффективная форма достижения уровня конкурентоспособности, позволяющая использовать внутри кластерную иерархию и рыночный механизм в целях эффективного внедрения новых технологий. Инновационные тенденции предполагают формирование совместной научной и производственной базы по дифференцированному типу. Это означает: расширение в пространстве и времени деятельности социального кластера и сфер его интересов; поднятие предоставления услуг на более качественный уровень. Сфера логики развития кластерной теории вплотную подводит социальный кластер к трансформации: создание бизнес-экосистем, т.е. совокупности взаимосвязанных государственных организаций и фирм, которые образуют замкнутые сообщества с активизацией человеческого фактора в производстве (знание, способности, талант) и управлении (в процессе товарно-денежных сделок возникают потребности обмена нематериальными активами с внешней средой). Необходимо сделать уточнение: — у государственных организаций будет двойное подчинение.

Эффективность развития социального кластера обеспечивается не только повышением уровня конкуренции между работниками, фирмами, группами, т.е. силами отталкивания, но и силами притяжения: сотрудничеством, кооперацией. Консолидации интересов субъектов и координации их действий в этих условиях повышаются.

Пример бизнес-экосистемы, замкнутое сообщество образовательных учреждений приведен на рисунке 5.

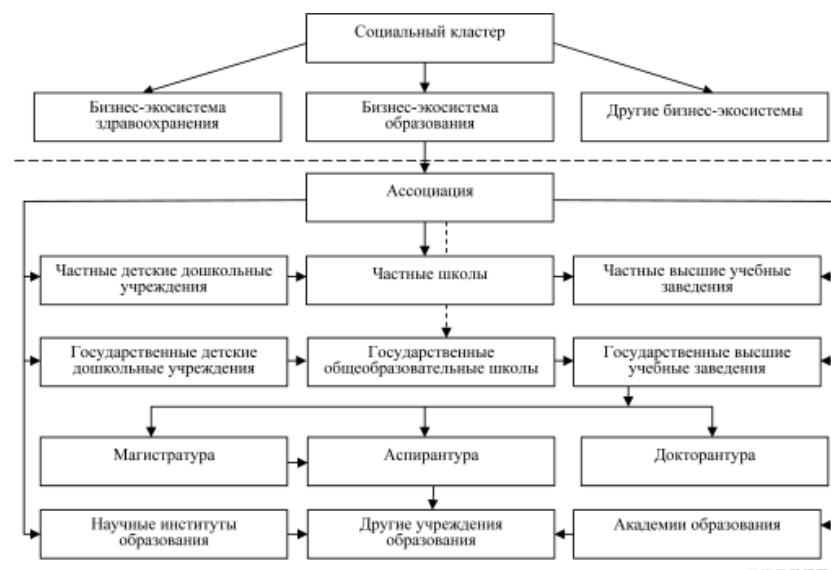


Рис. 5. Пример бизнес-экосистемы образовательных учреждений

Создание бизнес-экосистем социального кластера будет способствовать усилению таких экономических эффектов как: масштаба производства, охвата, синергии, производственной структуры.

Эффект масштаба производства усилится если в каждой из замкнутых бизнес-экосистем сформируется инновационное ядро социального кластера генерирующее производство определенного вида продукцию (например, интеллектуальную) или услугу с перспективой ее дифференциации в других бизнес-экосистем.

Неизбежно появится эффект охвата, возникающий при существовании фактора производства, который может быть использован одновременно для производства нескольких видов продукции для нескольких видов бизнес-экосистем.

Этот фактор характеризуется многофункциональной природой. При трансформации фирм в бизнес-экосистемы в рамках социального кластера эффект охвата значительно усиливается, так как возникает возможность использовать произведенную в различных фирмах минимизируя транзакционные издержки. Обозначенная кластерная

производственная структура синтезирует эффект синергии, возникающий на основе всеобщей стандартизации продукции.

Под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии все участники социального кластера получают дополнительные конкурентные преимущества. Механизм их воздействия следующий: фирмы кластера, имеющие низкую рентабельность могут преодолеть ее нижнюю границу с помощью специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции и услуг; государственные предприятия оказывают дополнительные услуги населению и другим элементам кластера, оставляя доходы на собственное развитие.

Инновационная структура социального кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новых технологий за счет повышения эффекта производственной структуры, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени [9].

Таким образом, в ходе исследования можно сделать следующие выводы.

Определены: сущность, природа, этапы развития, характерные особенности кластера; внешние структуры, оказывающие влияние на кластер. Сформулировано авторское определение понятия «кластер» и «социальный кластер». Кластеры рассмотрены с точки зрения объекта, процесса, среды. Исследована кластерная социально-экономическая политика. Предложена стратегия развития кластера. Разработаны теоретико-методологические основы социального кластера в рамках системного подхода, что позволило сформировать теоретическую модель социального кластера.

Выявлено, что перспектива развития социального кластера заключается в ее инновационной составляющей: развитие в пространстве и времени, предоставлении качественно новых услуг на социальном рынке, создание бизнес-экосистем. Выявлены эффекты, порождаемые социальными кластерами: масштаб производства, охвата, синергии, производственной структуры.

Литература

1. Большой энциклопедический словарь: В 2-х т. / Гл. ред. А.И. Прохоров. М., 1991. Т. 2. С. 213.
2. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник. Институт предпринимательства и инвестиций., Москва, апрель 2003 // Электрон. ресурс [режим доступа: <http://www.mbrk.ru>].

3. Гегель Г.В.Ф. Наука логики. М., 1971. Т. 2. С. 79.
4. Кирьянов А. В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность // <http://www.cfin.ru>).
5. Кластер // Электрон. ресурс [режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>].
6. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Электрон. ресурс [режим доступа: <http://www.kleiner.ru>].
7. Ларионова Н.И. Стратегия развития рыночных отношений в сервисном кластере экономики // Социально-гуманитарные знания. 2006. № 11. С. 207–215.
8. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 2. М.: Республика, 1992. С. 273.
9. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой // Электрон. ресурс [режим доступа: <http://www.subkontrakt.ru>].
10. Николаев М.В. Экономическая глобализация и проблемы национальной безопасности // Проблемы современной экономики. 2005. № 1 (13). С. 24–26.
11. Прохорова Н.Г. Кластеры в национальной экономике // Экономика региона. 2007. № 18 // Электрон. ресурс [режим доступа: <http://journal.vlsu.ru/index.php>].
12. Хасаев Г.Р., Михеев Ю.В., Уманский М.И. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через Партнерство к будущему). Часть 1 // Компас промышленной реструктуризации. 2003. № 3. С. 45–47.
13. Щербина В.Ф. Проблемы диалектических противоречий в экономике социализма. Л., 1977. С. 26.
14. Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, 1997. С. 11.
15. The American Heritage Dictionary of the English Language. Fourth Edition. 2000.
16. Comparing Welfare Capitalism: Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA. London-New York, 2001.
17. Cluster specialisation patterns and innovation styles. Den Haag, 1998. P. 5.
18. Porter M.E. Strategy and the Internet // Harvard Business Review. 2001. Vol. 79. № 9. March. P. 43–59.

Е. Е. Ермакова,
кандидат философских наук, профессор

Значение социальных факторов в современном механизме экономического роста

Ключевые слова: антикризисные меры, социальные факторы, качество экономического роста, условия инновационного развития.

Проблемы социальной инноватики на макроуровне актуальны для России еще и потому, что необходимо выработать механизмы повышения эффективности экономики, не просто увеличения темпов экономического роста, а, главное, достижения определенного качества этого роста. Но этого нельзя добиться без грамотного и эффективного инновационного менеджмента, интегрированного в системы государственного и внутрифирменного управления.

Постиндустриальная стадия развития экономических систем, при всей неоднозначности трактовки ее сущности и понятийного соотношения с иными дефинициями способов выделения стадий поступательного исторического развития общественных систем, характеризуется переключением внимания на социальную ориентацию современной экономики. Причем это является характерной чертой данного этапа развития для экономик всех стран, независимо от наличия и качества ресурсного обеспечения и, безусловно, теперь уже социалистического прошлого значительных по ряду признаков территорий. Этим мы хотим сказать, что как развитые экономики, то есть производящие высококачественную продукцию при сравнительно низких издержках и низких темпах экономического роста, так и «догоняющие экономики», должны в своих модернизационных устремлениях, прежде всего, учитывать стратегические цели развития, обеспечивающие сбалансированное формирование вещных и нематериальных составляющих национального богатства, в свою очередь обеспечивающего достижение целей общественного производства:

воспроизводство и поддержания баланса социальной структуры по ряду показателей качества жизни как характеристик устойчивого развития триады «общество — окружающая среда — человек». Следует подчеркнуть, что термин «окружающая среда» также несет на себе отпечаток социальности: это не только «первая», но и «вторая» природа, изменения в которых являются как результатами деятельности двух других составляющих триады, так и условиями деятельности для будущих поколений, что влечет переход к стратегическому управлению, способному прогнозировать изменения среды и выработать адекватные как адаптивные, так и развивающие реакции на изменения.

Как отмечают исследователи, изменении роли социальных факторов обусловлено преимущественным значением стратегических целей перед финансовой, потребителя перед производителем, управления перед технологией, человеческого фактора по сравнению с физическими капиталом и природными ресурсами, партнерства перед соперничеством, возрастание роли внешней среды, с одной стороны, и значимости партикуляризма в различных сферах общественной жизни, с другой. Кстати, последнее, развивая субъектные качества участников социально-экономических процессов, увеличивает вызовы и риски со стороны внешней среды, делая ее все более дискретной, непредсказуемой и внезапной. Но, как и в природных системах, вариативность, разнообразие есть залог выживаемости рода. Задача социальных систем — установить максимально возможный баланс родо-видовых издержек и обретений.

Для этого необходимо проводить анализ процесса производства и соответствия между ресурсами и их использованием, прослеживая, в том числе, и движение созданных стоимостей товаров и услуг, в частности, добавленной стоимости как источника развития, через все стадии воспроизводственного цикла, включая конечное потребление и накопление (распределение доходов, их перераспределение и использование). Методически это достигается с помощью ведения национального счетоводства — системы национальных счетов (СНС).

Однако СНС представляют национальное богатство в монетарной форме, а его величину оценивают как сумму чистой стоимости собственного капитала всех секторов экономики (отсюда такое значение капитализации как базового показателя экономического развития хозяйствующих субъектов), хотя и позволяют уловить ряд его социальных компонентов (в структуре и величине нефинансовых активов, проследить «человеческий фактор» в динамике и размерах экономических ресурсов страны, в определенной степени — территориальной структур

национального богатства)¹. Кроме того, институциональные единицы, собственно формирующие социальную структуру общества и паттерны поведения в ответ на принятые правила игры, учитываются без их реальных количественных характеристик, благодаря которым только и возможно осуществление экономической деятельности и операций с другими хозяйствующими субъектами для достижения определенных целей как в своих интересах, так и общества, а показатели доходов, сбережений, представленные в расчете на среднестатистическую душу населения, превращают квантильный или децильный коэффициенты из средства измерения устойчивости развития общества в средство ведения популистских дискуссий.

С позиций сводного баланса СНС национальное богатство равно сумме экономических активов резидентов за минусом их обязательств, т.е. фактически это сальдо зарубежных финансовых активов и обязательств, что позволит оценить размер внешнего долга страны и ее позицию как кредитора. В соответствии с этим возрастает роль и значение внешнеэкономической деятельности, что приобретает особое значение в условиях современного мирового кризиса. Для России определение направлений и приоритетов посткризисной динамики экономического развития представляет собой одновременно и стратегический выбор модели экономического роста по достижению ряда его качественных характеристик.

Ожидается, что в 2009 г. и в период 2010 и 2011 гг. внешние условия развития российской экономики ухудшатся по сравнению с предшествующим трехлетним периодом. Ожидаемое в текущем году замедление роста спроса в группе стран — ведущих импортеров российских товаров, снижение темпов роста потребительских цен в группе стран — ведущих поставщиков товаров в Россию, а также низкие цены на сырьевые товары будут воздействовать на российскую экономику в направлении ограничения темпов экономического роста и сдерживания инфляции².

Отметим позицию экспертов Института современного развития (ИНСОР) в отношении кризиса и посткризисного развития.

Россия встретила мировой финансовый кризис с большими государственными резервами и слабой финансово-кредитной системой.

Резко сократились возможности привлечения средств для финансирования инвестиций в основной капитал, а риски финансирования крупных проектов существенно возросли.

Как следствие, в острой фазе кризиса крупнейшие российские финансовые группы увязли в краткосрочном заимствовании за рубежом под залог своих быстро падавших в цене акций. Руководство страны оказалось перед нетривиальным институциональным выбором: позволить иностранным держателям залогов получить контроль над значительной долей российских активов или платить за частный бизнес. Выбор в пользу второго пути дал государству такие рычаги влияния в национальной экономике, о которых не могли мечтать и самые рьяные сторонники ренационализации.

Вызывает озабоченность тот факт, что вместе с национальными резервами (уже сократившимися на 1/3) страна теряет время для настройки экономики на новое качество послекризисного роста. Речь идет о затратности принимаемых мер. Средства, уже направленные в экономику, составляют не менее 15% ВВП 2008 г., а предназначенные для поддержки банков и реального сектора — еще как минимум столько же. При прогнозируемом дефиците бюджета—2009 на уровне 7,4% ВВП (согласно последнему, мартовскому его варианту) господдержка должна быть строго селективной.

Принципиально важны и условия ее предоставления. Снижает указанный риск уже сделанный выбор — поддерживать не отрасли, а предприятия. Но здесь появляется новая зона неопределенности: это критерии отбора в условиях очень высокого (до 20 раз) внутриотраслевого разброса показателей эффективности. Наилучший измеритель — положительная добавленная стоимость, создаваемая предприятием, но его практическое применение затруднено большим объемом расчетов, хотя надежность показателя вполне способна компенсировать затраченные усилия.

Оборотная сторона господдержки — неизбежная имущественная экспансия государства и концентрация в его руках при выходе из кризиса значительного объема избыточных активов. Повышение роли государственной собственности стало одной из доминирующих институциональных тенденций в 2000-е годы. К началу 2008 г. государство сконцентрировало в своих руках не менее 40–45 % акций российских компаний. По оценкам экспертов, в ходе исполнения антикризисной программы эта доля может возрасти еще на 9–10%.

Руководство страны стремится сочетать антикризисные меры и задачи стратегического менеджмента: приняты концепция—2020, пра-

¹ См.: Лезина М.Л. Статистика. М., 2008. С. 213–214.

² См.: Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 21.

вительственный план действий на 2009–2012 гг., стратегия развития финансового рынка до 2020 г., внешнеэкономическая стратегия, завершается подготовка концепции создания международного финансового центра. Однако одного стратегического целеполагания недостаточно. По мнению ряда исследователей, уже к лету 2009 г. станет очевидным кризис социального контракта, основанного на стабильности. Социальные конфликты будут обостряться по мере секвестра социальных трансфертов, роста числа безработных, маргинализации населения, усиления недовольства коррупцией и т.д. В условиях растущей неопределенности трудно понять приоритеты и задачи на текущую и среднесрочную перспективы. Представления о них у разных групп общества все больше различаются. В этом смысле российское общество уже входит в ценностный кризис. В этих условиях все более актуализируется необходимость государственно-частого партнерства¹.

Как подчеркивает российский исследователь В. Мау², у разворачивающегося кризиса имеется еще одна — фундаментальная — предпосылка. За последние полтора-два десятилетия ключевым ориентиром развития корпораций стал рост капитализации. Именно этот показатель более всего интересовал акционеров, и именно по нему оценивается в наши дни эффективность менеджмента. Между тем стремление к максимальной капитализации вступает в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса — повышением производительности труда. Рост капитализации с ней, конечно, связан, но лишь, в конечном счете.

Признаки инновационного вектора развития отечественной экономики: 1) сама постановка задачи перехода российской экономики на инновационный путь развития как вид социальной инноватики; 2) увеличение реальных расходов на науку и создание государственной корпорации «Российские нанотехнологии»; 3) существенное укрепление капитальной базы государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»; 4) создание объединенных госкорпораций в высокотехнологичном секторе; 5) увеличение государственных инвестиций в развитие «человеческого капитала»; 6) создание Фонда национального благосостояния.

¹ См.: Экономический кризис в России: экспертный взгляд // Вопросы экономики. 2009. №4.

² Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. 2009. №2.

Однако этому противостоит утечка капитала (44 млрд. долл. в 2007 г.); преобладание иностранных кредитов над прямыми иностранными инвестициями; отсутствие «длинных» пассивов и большая величина «неработающих» активов у банков; прогнозируемое Центробанком возникновение в 2010 г. отрицательного сальдо счета текущих операций платежного баланса; опережающий рост импорта.

Важнейшая стратегическая задача — выбрать комплекс мер, в наибольшей мере способствующих достижению фундаментальных целей социально-экономического развития. В новой ситуации пересмотру подверглись и определения самих факторов производства. В наиболее развитых странах накопление вещественного капитала как ключевой фактор экономического роста постепенно стало уступать накоплению человеческого (также «социального») капитала.

Как не вспомнить, хотя и небесспорные, слова Дж. Кейнса: «Таким образом, я ожидаю в не очень отдаленном будущем величайшую в истории трансформацию глобальных материальных условий человеческого существования. Конечно, она будет происходить постепенно. На самом деле она уже началась. В дальнейшем просто будет возникать все больше сословий, классов и групп, для которых проблема экономической необходимости практически перестанет существовать.

Мы ощутим эти изменения условий в полной мере лишь тогда, когда в глобальном масштабе изменится природа наших обязанностей по отношению к ближнему. Ведь если экономическая целеустремленность теряет смысл в отношении к самому себе, это еще не значит, что она теряет смысл в отношении ко всем остальным.

Скорость, с которой мы достигнем экономического блаженства, будет зависеть от четырех факторов: нашей способности контролировать численность населения, нашей решительности предотвратить войны и гражданские потрясения, нашей готовности отдать на откуп науке вопросы, которые должны быть предметом ее забот, и скорости накопления, обусловленной разностью между производством и потреблением. Последний фактор будет контролировать себя сам, если мы станем следить за первыми тремя.

Одновременно не будет большого вреда в том, чтобы наряду с целеустремленностью поощрять и искусство жизни, экспериментировать с ним, постепенно готовясь встретить нашу общую судьбу»¹.

¹ Кейнс Дж.М. Экономические возможности наших внуков // Вопросы экономики. 2009. № 6.

А. З. Гусов,
доктор экономических наук, доцент

Е. Е. Ермакова,
кандидат философских наук, профессор

Место государственной социальной политики в механизме обеспечения качества экономического роста

Ключевые слова: социальное государство, государственная социальная политика, управление социальным развитием на региональном и местном уровне, институциональные механизмы государственного регулирования.

Такие существенные черты постиндустриального общества, как приоритетность качества над количеством, внешней среды над внутренней, проявляются и в том, что социальная политика государства, а также управление социальным развитием на региональном и местном уровнях формируют стратегические цели развития социально ориентированной рыночной экономики, важнейшие социальные нормы и стандарты, в том числе определяя внутреннее социально-экономическое развитие хозяйствующих субъектов, предприятий различных секторов экономики прежде всего.

Вопрос о роли и месте государственной социально-экономической политики как фактора стратегического социального развития является отражением более общей проблемы соотношения рыночных механизмов и государственного регулирования в трансформационных процессах, неизменно вызывая острые теоретические споры среди экономистов и политиков.

Экономическая теория свидетельствует о чередовании периодов усиления рыночного механизма и периодов возрастания роли государственного регулирования экономики, что особенно наглядно проявляется в условиях мирового экономического кризиса и в мерах по преодолению его последствий в России.

В различные периоды в теории и управленческой практике превагируют то концепции, проповедующие усиление роли государства в экономических процессах, например, кейнсианство, то концепции монетаризма, экономики предложения, неолиберализма и другие, особо подчеркивающие роль предпринимательства. Как отмечает А. Слезингер, цикличность консервативных и либеральных периодов в развитии как политической, так и экономической рыночной системы не вызывает сомнений¹.

Россия за сравнительно короткий срок рыночных реформ успела подтвердить данную закономерность, пройдя через этап радикального либерализма 90-х годов, когда государство практически полностью ушло из сферы экономической деятельности предприятий, полностью положившись на регулирующее действие рыночных механизмов, и вернувшись в 2000-е годы к осознанию необходимости государственного регулирования многообразных экономических процессов, осуществляющихся на различных уровнях, включая уровень отдельного предприятия. В этих условиях неизбежно встает вопрос о границах и правомерности вмешательства государства в процессы социально-экономического развития отдельных предприятий. Безусловно, в современной России роль государства достаточно велика.

Выбирая модель хозяйствования, отдающую приоритеты качеству экономического роста, необходимо понимать то, что государство должно более широко регулировать хозяйственную деятельность и социально развитие страны, регионов и хозяйствующих субъектов, предприятий любой формы собственности. Тем более, что негативные результаты первых десяти лет рыночных реформ в России показали ущербность государственного «нейтралитета» в делах экономического развития предприятий. Кроме того, снижение роли государства в условиях перехода к рыночной экономике во всех постсоциалистических странах носило объективный, но не абсолютный характер. С одной стороны, государство в этих странах отказалось от патерналистских принципов руководства деятельностью субъектов экономики, а, с другой стороны, сформировало систему социально-трудовых отношений в соответствии с принципами трипартизма, обеспечивающего партнерство государства, работодателя и работника, формирование сильной социальной политики, отсутствие которой ведет к размыванию прин-

¹ См., например: Schlesinger A. Cycles of American History. Cambridge, 1987. P. 30–33.

ципов справедливой оплаты труда, забывается принцип непрерывного роста уровня жизни работников предприятий, идет процесс минимизации размеров оплаты труда и установление ее ниже прожиточного минимума, снижаются потребительские стандарты и качество жизни, соблюдение которых закреплено законодательством¹.

Все это привело к серьезному обострению социальных проблем и противоречий в сфере производства и в обществе в целом, что актуализировало тезис реформатора немецкой экономики Л. Эрхарда о том, что «...частные интересы могут быть оправданы лишь тогда, когда они одновременно служат так же интересам общества»².

Осуществляемые сегодня реформы институциональных основ экономики должны ориентироваться на становление и упрочение таких принципов, которые бы обеспечили сочетание свободы предпринимательства, либеральных ценностей в хозяйствовании, с действенным государственным и корпоративным регулированием социальных отношений и процессов в сфере производства, не противопоставляя социальное развитие общества рыночной экономике. «Поэтому нельзя допустить разложение народного хозяйства на составные части — групповые интересы. Нельзя идти путем распада, отдаляясь от того всеобъемлющего, подлинного порядка хозяйственной жизни, который один лишь способен гарантировать гармонию в социальной жизни народа»³. Все чаще обсуждаемые проблемы формирования корпоративной социальной ответственности должны привести к пониманию ее как неотъемлемой части механизма достижения определенного качества экономического роста.

Именно такая модель рыночной экономики сформировалась в наиболее развитых странах во второй половине XX века, в условиях повсеместного утверждения социальных ценностей и принципов социального государства, когда регулирующая функция государства в социально-экономическом развитии стала восприниматься как данность и необходимость. Современное *социальное государство* берет на себя ответственность за уменьшение масштабов бедности в стране,

развитие образования, здравоохранения, предоставление разнообразных социальных услуг, соблюдение социальных стандартов и нормативов в производственной сфере. К концу XX века совокупные расходы государства в процентном отношении к ВВП в большинстве промышленно развитых стран достигли огромных размеров — от 57% в Швеции и Дании, 46–47% в Италии и Греции, 42% в Германии, Канаде и Ирландии, до 37% в Великобритании, Португалии и Финляндии, 34% в США и 28% в Японии¹.

Становление социального государства провозглашено и в Конституции Российской Федерации (ст. 7), в которой отмечается, что социальная политика государства направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В част. 2 ст. 7 Конституции РФ говорится, что в России «охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты».

Формирование социально ориентированной экономики, являясь объективной закономерностью становления постиндустриального общества, стало материальной базой для возникновения современного социального государства, в том числе и как противовеса социальной политике СССР. По своей природе многие социальные государства представляют собой вариант наиболее широкого использования принципов социального партнерства. Социальное государство в исторически известных формах проявления возможно лишь в рамках общества с высокоразвитой рыночной экономикой, демократическими политическими институтами и наемными работниками, объединенными в профсоюзы, способные противостоять работодателям. Отсутствие хотя бы одного из этих четырех условий ставит под сомнение саму возможность полноценного функционирования социального государства². Ключевой характеристикой социального государства является социальная ориентированность его экономического развития.

¹ См. Лапин А.Е. Проблемы и перспективы государственного менеджмента рынка труда в России: взгляд из региона // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 4. С. 61–71.

² Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начала-Пресс, 1991. С. 132.

³ Там же. С. 131.

¹ См.: Н. Feigenbaum, J. Henig, Ch. Hamnet. Shrinking the State. The Political Underpinning of Privatization. Cambridge, 1998. P. 13; Ibid. P. 15.

² Александров Ю. Бегство от социализма // Pro et Contra. Том 6. № 3. лето 2001. С. 23–45.

Социальное государство возникает не в результате благотворительности правящей элиты¹. Оно является не только результатом социальных реформ, отстаивания своих интересов большинством наемных работников и развития социального партнерства, но и зависит от кардинальных изменений во всех других сферах жизнедеятельности общества и государства, особенно в сфере экономики в рамках постиндустриального общества. Так В. Брандт, долгие годы руководивший социал-демократической партией Германии, писал, что «...история напоминает и о том, что ...расширение индивидуальной свободы остается фразой, пока из нее может извлекать выгоду лишь меньшинство, ибо так называемая свободная игра сил распределяет жизненные шансы крайне неравномерно в пользу этого меньшинства»².

Поскольку рыночное распределение доходов не гарантирует каждому члену общества их приемлемый уровень, а само распределение существенно отражается на персональном доходе, постольку социальное государство в условиях рыночной экономики, принимая на себя ответственность за обеспечение права человека на определенный стандарт благосостояния, вынуждено корректировать результаты чисто рыночного механизма распределения, организовывать перераспределение доходов³, что и составляет существенную часть *социальной политики государства*.

В современной научной литературе содержится целый ряд подходов к определению сущности и содержания социальной политики, что свидетельствует о сложности данной социально-экономической категории. Импонирует, особенно тем, что базируется на понимании социальной политики как качества всей общественной системы, определение основных элементов социальной структуры общества (классов, социальных групп, общностей) по поводу сохранения и изменения соци-

ального положения населения в целом и составляющих его классов, слоев, общностей... Социальная политика является сугубо структурным общественным отношением (взаимодействием способных к субъектному действию элементов социальной структуры). Отсюда исключительная, определяющая важность для практически плодотворного (конкретно-исторического) раскрытия социальной политики, учета ее связи с характером общего как целого (во-первых, с характером общественного устройства, с типом общественного строя, во-вторых, со спецификой фазы, периода, этапа развития общества)»¹.

Государство может проводить активную или пассивную социальную политику. Активная социальная политика — это когда государство в полном объеме выполняет свои конституционные функции. Институционально активную социальную политику характеризует наличие выработанной совместно с другими субъектами гражданского общества стратегии и приоритетов этой политики, а также осуществление практической работы по реализации намеченных планов. Государство перераспределяет доходы с помощью налоговой системы и трансфертных платежей, оказывает поддержку производству товаров, предназначенных для совместного, общественного пользования, осуществляет регулирование заработной платы, патронирует пенсионную систему и социальную поддержку безработных, осуществляет мероприятия по расширению занятости и росту эффективности труда, направляет бюджетные средства на реализацию социальных программ. Такова стратегия и методы функционирования социально ориентированной экономики в современном обществе.

Социальная политика, проводимая государством в отношении предприятий, преследует множество целей. Однако важнейшей стратегической социальной целью политики государства по отношению к предприятиям должно быть создание условий по удовлетворению многообразных потребностей и развитию работников предприятий. Эта цель вытекает хотя бы из того, что используемая в процессе производства рабочая сила является основным ресурсом не только для предпринимателя, но и для страны в целом.

То есть персонал любого предприятия обладает общенациональной ценностью, выступая в качестве составной части всех трудовых

¹ См.: Аронов А.В. Социальные обязательства государства и механизм их ресурсного обеспечения налоговой системой. Дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. М., 2002.

² Брандт В. Демократический социализм. Статьи и речи. М.: Республика, 1992. С. 345.

³ См.: Аронов А.В. Социальные обязательства государства и механизм их ресурсного обеспечения налоговой системой. Дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. М., 2002.

¹ Социальная политика: Толковый словарь / Общ. ред. Н.А. Волгин. М.: Изд-во РАГС, 2002. С. 146–147.

ресурсов страны. А это означает, что государство обязано создавать и использовать механизмы и инструменты для регулирования, охраны, защиты, приумножения и развития данных общенациональных ресурсов.

Исходя из данного понимания основных целей социальной политики государства по отношению к предприятиям, можно определить содержание, основные направления и формы ее реализации (см. рис. 1), что позволяет ей, политике, быть самым значимым регулятивным фактором внешней среды, влияющим на базовые параметры и принципы социально-экономического развития предприятий. На уровне предприятия социальная политика реализуется в следующих важнейших направлениях:

- Разработка и внедрение на предприятиях социально-производственных норм и стандартов, которые позволяют обеспечить на рабочих местах определенный уровень социально-гигиенических, эргономических, психофизиологических, социально-бытовых и иных условий, соответствующих требованиям охраны здоровья и безопасности труда персонала.
- Разработка, утверждение и обеспечение соблюдения норм и принципов, регулирующих все виды социально-трудовых отношений на предприятии между всеми субъектами социально-трудовой сферы, определяющих характер и основные требования к работникам и работодателями по всем аспектам и параметрам их деятельности (рабочее время, оплата труда, отпуска, выход на пенсию, обучение, карьера и т.д.).
- Развитие и рациональное использование социально-трудового потенциала общества, включающего в себя такие составляющие, как физическое воспроизводство трудовых ресурсов (рождаемость, смертность, миграция), физическое и психическое здоровье населения страны (уровень заболеваемости, алкоголизации, наркомании, травматизма и проч.), занятость, уровень общего и профессионального образования людей, господствующие трудовые установки и ценности, уровень производственной культуры и т.д.
- Развитие внепроизводственной социальной инфраструктуры, то есть совокупности социально-бытовых условий, учреждений и организаций, позволяющих успешно развиваться и удовлетворять свои потребности работникам и членам их семей в свободное от работы время (жилищно-коммунальная

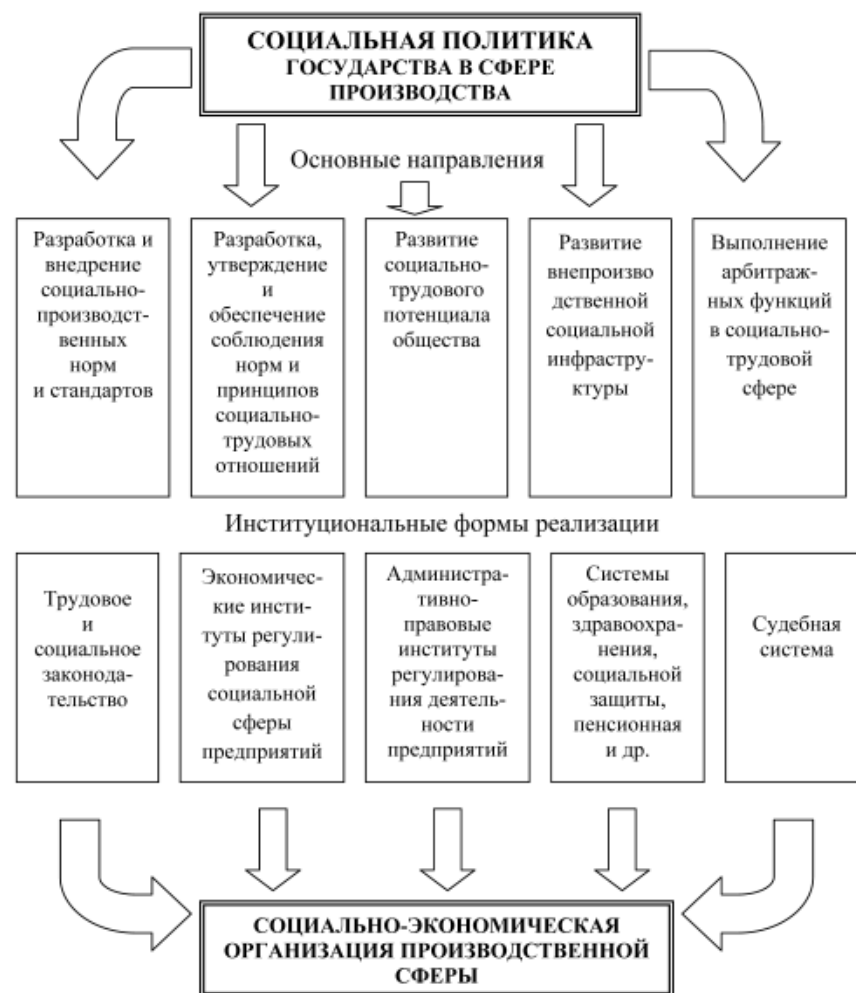


Рис. 1. Основное содержание и формы государственной социальной политики в сфере производства

сфера, учреждения культуры и сферы досуга, спортивные, образовательные, детские дошкольные и другие учреждения, торговля, транспорт, связь и проч.).

- Выполнение арбитражных функций в социально-трудовой сфере, то есть предупреждение, разрешение и регулирование

конфликтов между субъектами социально-трудовых отношений через участие государства в заключении соглашений различного уровня между представителями работодателей и наемных работников, а также через принятие решений в рамках судебных разбирательств.

Достигается это с помощью различных институтов государственного регулирования. В условиях социального государства общество пришло к такому уровню зрелости социально-трудовых отношений, когда управление социально-экономическими процессами на предприятии вне институциональной процедуры становится проблематичным. Дефицит институционального государственного воздействия ощущается всем персоналом и отдельными работниками в социально-производственных условиях труда, обустройстве рабочего места, развитии внепроизводственной социальной инфраструктуры, социальной защите, уровне социального партнерства, в выполнении и соблюдении социальных мероприятий и норм.

Наиболее важными институциональными формами государственного регулирования процессов социально-экономического развития предприятий, на наш взгляд, являются трудовое и социальное законодательство, такие экономические институты регулирования, как, например, налоги и экономические преференции, особые режимы финансирования, льготные режимы аренды недвижимости и др., административно-правовые институты (установление разнообразных норм и стандартов, государственный контроль за их соблюдением и т.д.), системы образования, здравоохранения, занятости, пенсионная система, судебная система, институт национальных, региональных и отраслевых трехсторонних соглашений.

Центральное место в государственном регулировании процессов социально-экономического развития предприятий занимает система законодательной и нормотворческой деятельности.

Так, трудовое право в России создавалось по лучшим эталонам американского, немецкого и французского законодательства с учетом российской специфики. Однако практика показывает, что на этом поле институциональных преобразований оптимальные образцы решения социальных проблем пока не достигнуты, особенно в части усиления контроля за соблюдением законодательства по вопросам социально-экономического развития на уровне предприятий и превращения государственных институтов в позитивный фактор формирования социального капитала.

Одним из важнейших инструментов воздействия на социально-экономическое развитие предприятия является политика занятости социального государства. В Конституции РФ декларируются ее отдельные положения, такие, как обеспечение минимального размера оплаты труда, право на «защиту от безработицы», гарантии свободы труда, право трудящихся на «индивидуальный и коллективный трудовой спор, включая права на забастовку», а также на самостоятельное объединение в независимые от государства профсоюзы. Отсутствие же ясной государственной политики в области занятости приводит к нарастанию нерегулируемой и нерегистрируемой занятости, в результате которой образуется фактически параллельная система трудоустройства, быстро приспосабливающаяся к конъюнктуре рынка. Она основана на индивидуальном поиске работы, когда взаимоотношения работодателя и работника выведены за рамки ТК РФ и общественного контроля. Эта теневая, по своей сути, система создает условия для почти криминального использования труда гастарбайтеров, вместе с сохраняющейся скрытой безработицей и позволяет получать внешне благополучные для России показатели уровня безработицы.

Основными направлениями социальной политики государства, способствующими социально-экономическому развитию предприятий, должны быть:

- содействие созданию новых рабочих мест;
- содействие трудоустройству различных категорий временно незанятого населения;
- совершенствование механизма оплаты труда и развитие форм занятости;
- совершенствование профессионально-квалификационных характеристик рабочей силы.

В содействии формированию новых рабочих мест, а также их модернизации и техническому перевооружению особая роль должна принадлежать малому и среднему предпринимательству. Эти структуры могли бы вовлечь в производство на нестандартных условиях занятости многие категории населения, нуждающиеся в дополнительном заработке. На это направлено современное реформирование социально-экономических механизмов управления спросом рабочей силы, которые включают бюджетные, инвестиционные, кредитные и налоговые инструменты, направленные на стимулирование создания рабочих мест в сфере малого и среднего предпринимательства при сохранении кад-

рового потенциала, а также на эффективное использование рабочей силы в соответствии с потребностями структурной перестройки производства.

Эффективным инструментом государственного регулирования динамики рабочей силы на рынке труда является заработная плата. Среди множества функций заработной платы существенное место занимает ее социальная функция, направленная на обеспечение социально справедливой дифференциации оплаты труда, что позволяет использовать ее для воздействия на рынок труда. Государство корректирует минимальный размер оплаты труда, осуществляет индексацию показателей уровня жизни в зависимости от инфляции и таким способом влияет на уровень заработной платы наемных работников различных предприятий. Кроме того, государство устанавливает различия в оплате труда между разными тарифными разрядами на основе единой тарифной сетки для предприятий и учреждений бюджетных отраслей.

Среди положительных примеров оптимальной взаимосвязи законодательного установления минимального размера оплаты труда с реализацией государственной социальной политики чаще всего приводят шведскую систему оплаты наемного труда. Там, исходя из требований социальной справедливости, утвердилась практика организации заработной платы в соответствии с принципом «равная заработная плата за равный труд». Это приводило к росту производительности труда, поскольку в отличие от ситуации, когда оплата труда определялась полностью рынком, для шведских предприятий была ликвидирована возможность получения конкурентных преимуществ за счет низкой заработной платы. Таким образом, реализация социальных требований наемных работников приводит к оптимальной организации производства и к возрастанию его эффективности.

В экономической теории отмечают и другие случаи, когда, например, аналогичное воздействие на динамику эффективности производства могут оказывать и меры административного социального регулирования, предпринимаемые государством по отношению к товаропроизводителям. К таким мерам относятся не только директивные требования соблюдения норм безопасности труда, безопасности продукции, услуг для здоровья потребителей и т.п., но и институционально-правовые и административные меры жесткого государственного оперативного контроля за регулярностью выплат заработной платы в соответствии с институциональными установлениями, кон-

трактами и многосторонними соглашениями. В случаях нарушения законодательства органы государственной власти, проводя единую социальную политику, должны принимать действия против фирм, предприятий, которые, нарушая трудовые договоры и соглашения, своевременно не оплачивают труд наемных работников. Эти меры должны быть весьма жесткими, вплоть до национализации активов таких предприятий в целях поиска лучшего собственника, для обеспечения динамичного управления ими. Подобные меры оправданы, поскольку направлены на восстановление нормальных рыночных экономических отношений и служат предпосылкой роста эффективности общественного производства.

Качество тех человеческих ресурсов, которые получают на рынке труда предприятия, зависит от государственной политики по развитию образования, здравоохранения, жилья, культуры, решению проблем семьи и материнства, миграции. В этом контексте особую актуальность для предприятий приобретают социальные преобразования, осуществляющиеся в рамках приоритетных национальных проектов, реализуемых в настоящее время в России. В официальных документах эти программы получили названия: приоритетные национальные проекты «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и «Развитие агропромышленного комплекса». Для реализации данных программ Указом Президента РФ в 2005 году был создан Совет при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике¹.

Безусловно, основная цель данных проектов — повышение качества жизни граждан нашей страны. Однако при этом происходит формирование и рост человеческого капитала, то есть важнейшего ресурса как всей страны, так и каждого отдельного предприятия.

Значительная часть функций социальной политики государства, влияющих на процессы социально-экономического развития предприятия, реализуется на региональном и местном уровне. При этом часть социальных проблем региональные органы власти решают совместно с федеральным центром. Это касается вопросов образования,

¹ Указ Президента Российской Федерации от 21 октября 2005 г. № 1226 «О Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов» // Российская газета. 2005. 25 октября.

культуры, спорта, воспитания, здравоохранения, защиты семьи, материнства, отцовства и детства, социальной защиты и социального обеспечения. Другую же часть проблем регионы решают самостоятельно. К ним относятся задачи, связанные с разработкой и выполнением региональной социальной политики, региональных социальных программ, принятием законодательных и нормативных актов по региональной политике, предоставлением социальной помощи малоимущим. Регионам дано право повышать минимальные социальные гарантии, установленные на федеральном уровне, финансировать объекты социальной инфраструктуры, находящиеся в их ведении, осуществлять совместные с предприятиями региона социальные проекты, давать банкам гарантии для получения предприятиями социально значимых кредитов.

Огромный вклад в решение социальных проблем предприятий вносит социальная политика, проводимая органами муниципального управления. Укрепляя и совершенствуя социальную инфраструктуру муниципального образования, развивая муниципальный жилищный фонд и жилищно-коммунальное хозяйство, учреждения дошкольного, общего и среднего профессионального образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, местного транспортного обслуживания, утилизации и переработки бытовых отходов, создавая условия для обеспечения населения услугами связи, торговли, общественного питания, бытового обслуживания, деятельности учреждений культуры и средств массовой информации, органы местного управления одновременно фактически развивают и внепроизводственную структуру предприятий, расположенных на территории данных муниципальных образований.

Таким образом, различные направления государственной социальной политики, реализуемой на федеральном, региональном и местном уровнях, превращаются в один из решающих факторов социально-экономического развития каждого отдельно взятого предприятия.

Новый уровень экономического развития в направлении формирования инновационной экономики сопровождается и новым уровнем управления и социализацией отношений. Для осуществления нового уровня развития нужна качественно новая рабочая сила. Это требует принципиально новой стратегии государственной политики, направленной на повышение привлекательности труда и подготовку качественной рабочей силы, способной работать в новых технологиях.

Национальные проекты и Федеральная программа по демографической политике дополнены «Концепцией занятости и действий

на рынке труда на 2007–2010 гг.», для работающего населения внесены дополнения в Программу «Здоровье». Кроме того, в октябре 2007 г. была представлена на рассмотрение «Программа по улучшению условий и охраны труда». Следует уделять большее внимание к разработке рыночных механизмов регулирования интересов с учетом реальных потребностей работников в преобразованиях экономических и социальных отношений в сфере производства и труда, предусматривать меры по формированию социальной ответственности работодателей и властных структур за невыполнение задач по социально-экономическому развитию.

В качестве экстренной меры по изменению ситуации было предложено приступить к разработке долгосрочной стратегии социально-экономической политики на ближайшие 13 лет по улучшению положения в стране. Однако состояние в этой области не улучшится, если не будут учтены объективные потребности в изменении содержания социальной политики в сфере труда и механизмах её регулирования при кардинальном изменении роли государства, регионов и работодателей.

Исследователи¹ предлагают рассматривать проблемы труда в более широком плане и увязывать их решение с задачами экономического роста страны. В основе такого подхода обозначена необходимость эффективного регулирования социально-трудового потенциала (СТП), который включает социальный, трудовой и человеческий потенциалы в органическом единстве. В совокупности взаимодействия они обеспечивают дополнительные синергетические возможности экономического роста.

Социальная политика в сфере труда должна стать частью государственной политики и включать всю совокупность отношений по поводу обеспечения условий для жизнедеятельности людей в сфере производства и труда, а также создание необходимых производственных и внепроизводственных условий для поддержания активной работоспособности и воспроизводственных процессов для работника и членов семьи. В содержание социальной политики должны быть включены меры по повышению уровня профессионального мастерства,

¹ См., напр.: Белозерова С. Социальная политика в инновационной экономике. Грант РГНФ 07-02-00251а; Докторович А.Б. Формирование и реализация современной социальной политики России: В сб. Проблемы формирования государственных политик в России. М.: Научный эксперт, 2006. С. 544–550.

обновлению знаний и формированию условий для социального развития человека, его самореализации. К факторам, влияющим на функцию социальной политики, следует отнести все составляющие корпоративного (предпринимательского) и личного взаимодействия работника (либо его представительного органа) по согласованию интересов в повышении эффективности труда.

Развитие социально ориентированной экономики предполагает понимание того, что рабочая сила имеет общенациональное значение, поэтому должны быть механизмы, регулирующие эти общенациональные интересы. Они должны строиться на сочетании интересов рыночного и государственного характера.

Для этого в государственной политике необходимо предусматривать меры по обеспечению условий развития человеческого капитала с учетом возрастания его социальной компоненты (социального капитала). К тому же надо иметь в виду, что человеческий капитал основан не только на физическом состоянии здоровья, уровне образования, мобильности, культуре и других качествах личности. Его отдача возрастает в условиях благоприятной среды, которая помимо производственного комфорта включает социальные нормы, доверие, условия для взаимной выгоды, способствует развитию социального партнерства и порождает социальную активность¹.

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

В. С. Балабанова

Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XIX / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. — 428 с.

ISBN 978-5-903893-17-1

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

¹ См.: Белозерова С. Указ. соч. С. 16.

ISSN 2073-6258

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XIX

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.003366.04.09. от 01.04.2009

Подписано в печать 30.06.2009
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 28,0 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»