



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск I

Москва
2008

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
П 90

Содержание

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
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
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент
Бандурин В.В. – доктор экономических наук
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Евдокимова С.Ш. – кандидат социологических наук
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

В. С. Балабанов, С. П. Бараненко

Причины и методы противодействия
утрате устойчивости организации 7

О. В. Бражник

Образы государственной власти
в общественном сознании 22

Т. В. Воронченко

Методика рейтинговой оценки финансового состояния
и ее роль в управлении финансами предприятия 35

А. В. Аронов

Социальная функция НДС 48

В. В. Горлов

Финансовое планирование и бюджетирование:
основы организации 56

И. С. Груенко

Влияние интеллектуального капитала
на экономическую стратификацию общества 63

А. З. Гусов, А. В. Моргунов, А. А. Чиянова

Сущность и основные направления
инновационного развития промышленного предприятия 71

С. П. Дементьев, В. Н. Дрожжев

Анализ внешне-экономической деятельности
предприятий авиационного машиностроения 82

С. Л. Ермаков

Страхование банковских вкладов физических лиц
как один из рычагов антикризисного управления
в кредитных организациях 90

Т. А. Завьялова

Причины экономической нестабильности
в России: институциональный подход 121

Р. Ш. Закиров

Организационный интеллект предпринимательства 125

И. П. Запоров, М. С. Куприянов

Физическая культура, спорт и ЗОЖ
в художественной литературе 135

А. В. Колотов, О. В. Филев

Некоторые проблемы государственного регулирования
внешне-экономической деятельности предприятий 140

Е. В. Красавина, П. И. Поляков

Стратегия развития деятельности
персонала предпринимательской фирмы 148

М. Ю. Кузнецов

Проблемы управления собственностью
машиностроительного комплекса России 153

К. А. Кушков

Система государственного аудита в зарубежных странах 161

Юха Лехто

Субконтрактинг – новая форма кооперации:
российско-финский опыт 167

Н. В. Лясников

Стратегическая устойчивость предприятий
на основе развития системы
корпоративного управления инновациями 172

А. М. Медведева

Процедура реструктуризации непрофильных производств
в новые хозяйственные общества:
методика, практический опыт 183

А. С. Мкртчян

Банковская система России в переходный период 192

Е. В. Новикова

Метод внутрифирменного динамического анализа
платежеспособности на базе относительных показателей 198

А. А. Полютов

Некоторые проблемы финансирования предприятий
машиностроительного комплекса России 204

Е. И. Сирота

Реформа военной организации Российского государства
в условиях мирового финансового кризиса 212

Л. И. Черникова, Д. Ю. Черников

Измерение и прогнозирование кредитного риска в банках 218

Ю. Г. Шпаковский, А. А. Чистов

Зарубежный опыт противодействия коррупции
в системе «власть-бизнес» 232

В. В. Ястребов

Построение модели Internet-компании
в системе iThink 240

Н. В. Кандаурова, Д. А. Митрофанов

Управление спортом по средствам маркетинга 248

В. С. Балабанов

*Доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки РФ*

С. П. Бараненко

*Профессор кафедры Российской Академии
предпринимательства, доктор экономических наук*

Причины и методы противодействия утрате устойчивости организации

Деятельность предприятия представляет собой комплекс взаимодействующих между собой циклических процессов: маркетинговых, производственных, финансовых, кадровых и т.д. Эти процессы имеют разную периодичность, которая зависит от внутренних и внешних условий. На них накладываются жизненные циклы отраслей, в которых участвует рассматриваемое предприятие, региональные, национальные и мировые экономические циклы. Все они заставляют предприятие реагировать, изменяя направление 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, определяемый спецификой условий, в которых они возникают и протекают. Поэтому управление переходными процессами возможно только на основе ситуационного подхода. Оригинальность переходных процессов добавляет немало проблем менеджменту предприятия, поскольку к ним трудно подготовиться. Несмотря на многочисленные различия в специфике отдельных направлений деятельности предприятия, их цель заключается в обеспечении экономической устойчивости предприятия, что означает увеличение его активов, улучшение финансовых показателей его деятельности.

Несмотря на многообразие причин, порождающих неустойчивость предприятия, ее конечной формой всегда выступает утрата финансовой устойчивости. Рассмотрим динамику переходных процессов и их

роль в достижении финансовой устойчивости как одной из составляющих стратегической устойчивости компании. Финансовая устойчивость достигается сохранением устойчивой структуры активов предприятия как в ходе текущих операций, так и на всех этапах его внутреннего и внешнего роста. Из теории систем известно, что любое 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 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) могут вызывать значительные отклонения параметров управляемого объекта за пределы области устойчивости, вызывая неподконтрольные изменения в состоянии предприятия, которые могут привести 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 порожденных ими переходных процессах вероятность опасного снижения запаса устойчивости предприятия многократно возрастает, что угрожает способности предприятия продолжать свой бизнес. Особенно опасны наложения смен нескольких циклов, значительно усиливающих эффект отрицательной синергии, например, смены продуктового цикла и цикла развития фирмы.

Важно иметь в виду, что появление 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, допускающей только количественное изменение параметров стратегии. Установление равновесия с внешней средой возможно только при бифуркационном изменении стратегии предприятия¹, и преодоление негативных переходных процессов, угрожающих устойчивости предприятия, является необходимым элементом его адаптации к новым условиям.

¹ Bertalanffy L. General Systems Theory. NY, G. Braziller, 1968.

Утрата устойчивости может проходить по сценариям, которые представляют собой комбинацию двух принципиально различных базовых сценариев. В первом базовом сценарии утрата устойчивости происходит в виде плавного нарастания отклонений показателей предприятия от их оптимальных значений. Процесс начинается медленно и незаметно, но если ему не противодействовать, он все более ускоряется, пока не наступит устойчивый, не поддающийся регулированию дисбаланс в финансовых потоках предприятия, вызванный снижением доходности или даже прямыми убытками. Кризисная ситуация на предприятии нарастает, и, если персоналом не будут приняты адекватные меры, подкрепленные соответствующим бюджетом и ресурсами, предприятие утратит платежеспособность и обанкротится.

Причиной возникновения начальных отклонений является несоответствие 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 меняют поведение внешней среды после начала реализации стратегии. По мере развития этих тенденций отклонение параметров предприятия от их оптимальных значений нарастают по следующему сценарию: сначала на предприятии все быстрее и быстрее снижается рентабельность активов, вызванная нарастанием расхождения между стратегией предприятия и реальной действительностью. Через несколько циклов основной деятельности снижение рентабельности активов начинает отражаться на рентабельности собственного капитала предприятия, рыночной цене его акций и других долгосрочных оценках его стоимости. Эти оценки подают тревожные сигналы партнерам, кредиторам и инвесторам предприятия, которые принимают меры по снижению своих рисков, порождаемых деловыми контактами с неустойчивым предприятием. После этого у него обостряются проблемы с ликвидностью и платежеспособностью. Если предприятие не может решить свою основную проблему — поднять рентабельность операций, кризис ликвидности может привести его к банкротству.

Среди стратегических ошибок, ведущих к утрате устойчивости предприятия, можно выделить следующие их виды:

- *несоответствие стратегических целей предприятия реальным рыночным условиям.* Другими словами, менеджмент предприятия действует под впечатлением ложных представлений (иллюзий) о потребностях целевой потребительской группы, состоянии отраслевой конкуренции, неверной оценки потен-

циала 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 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. В нашей стране в 90-х годах это принимало вид производства по инерции неконкурентоспособной продукции в силу ее морального несоответствия спросу, либо технического несовершенства из-за изношенности оборудования, на котором эта продукция выпускалась¹;

- 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.;
- 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;
- 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.
- возможна ситуация, когда сам собственник, официально декларируя долговременную стратегию развития своего предпри-

ятия, на самом деле *нацелен на краткосрочное владение* предприятием с целью скорой перепродажи некоторых ключевых ресурсов предприятия, либо интенсивной эксплуатации предприятия, когда из предприятия выжимается все возможное, а затем оно сбывается по остаточной стоимости. Такая ситуация часто возникала в ходе первого этапа приватизации, и вместо ожидаемого появления эффективного собственника, который должен был поднять экономику России, привела к появлению временщиков, целью которых было собственное обогащение даже ценой больших общественных издержек. Недобросовестное управление предприятием характеризуется тем, что предприятие утрачивает устойчивость и попадает в критическую ситуацию не в силу каких-либо объективных экономических причин, а исключительно по вине собственника, либо менеджмента предприятия.

- несоответствие между *стратегией*, необходимость которой вызывается состоянием и тенденциями развития внешней среды, и ее *организационной культурой*.

Рассмотрим сценарий утраты устойчивости предприятием вследствие стратегической ошибки на примере появления на отраслевом рынке принципиально нового продукта, обладающего более высоким отношением «полезность/цена», чем товар, выпускаемый анализируемым предприятием. Для определенности будем считать, что это предприятие является лидером отрасли. Пока различия в стратегии предприятия и динамике реального рынка неочевидны, деятельность предприятия может выглядеть вполне успешной. Его продукция доминирует на рынке, ничто не предвещает угрозы объемам продаж и финансовых поступлений. Новый товар в силу его временного технического несовершенства еще не воспринят потребителем. Появляющиеся сигналы об 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 игнорирование, либо усиление рекламы своей продукции. Этот этап можно назвать инкубационным периодом утраты устойчивости.

По мере совершенствования нового товара он все более настойчиво заставляет предприятие реагировать на новую реальность. Спрос начинает изменяться в пользу нового продукта, финансовые поступления от

¹ Львов Д.С. Стратегический курс социально-экономического развития. Всероссийская научная конференция РОССИЯ — XXI ВЕК. Москва, 1997.

продажи падают, сначала медленно, а потом все более стремительно. Не соответствие стратегии предприятия рыночной действительности становится очевидны. Менеджмент осознает 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. Чем позже принимаются меры по восстановлению положения предприятия на рынке, чем больше оказалось различие между товаром-прототипом 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: неточное управление требует больших затрат на достижение того же результата. Но как раз ресурсов предприятию и не хватает, поэтому от руководства предприятия в условиях начинающейся утраты устойчивости требуются мужество и профессионализм. С одной стороны, чем раньше начнется правильное управление по восстановлению устойчивости предприятия, тем меньше потребуется ресурсов, тем выше вероятность успеха. С другой стороны, если не установить истинных причин утраты устойчивости, что требует достаточного по времени профессионального наблюдения, возможна ошибка в определении причин. Как следствие – неточные антикризисные процедуры, возрастание потребности в ресурсах и снижение вероятности достижения успеха. Каждый день в этих условиях несет предприятию 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 несвязанные области, способных за счет своих поступлений покрыть убытки от рассматриваемого бизнеса, наступает банкротство предприятия. В некоторых случаях помощь крупным национальным компаниям поступает от государства, которое за счет дотаций, налоговых и других льгот создает предприятию условия для восстановления.

Важно отметить, что все предприятия, имеющие успешный опыт работы на отраслевом рынке в начальных условиях (до возникновения во внешней среде новых факторов), оказываются примерно в том же положении, что и лидер отрасли, потому что условием успеха является возможно более полный учет всех действующих в отрасли факторов и адаптация к ним. Эта адаптация отражается на стратегических планах, организационной культуре, включая структуру 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, наличия у него ресурсов и возможности продержаться до того момента, когда оно установит или угадает основные закономерности новых процессов во внешней среде и выработает в основных чертах стратегию адаптации к ним. Во-вторых, различия проявляются в начальных условиях для адаптации, в том, насколько ключевые ресурсы 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 указал Э. Гроув¹, введя понятие SI-точки (Strategic Inflection Point, the SI-point – точка стратегического перегиба), смысл которой поясняет рис. 1. 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». Гроув утверждает, что стремление навести порядок, естественно возникающее при воцарении хаоса, в 99 случаях из 100 приводит к разрушению бизнеса, так как под наведением порядка обычно понимается восстановление привычной рутины.

Рекомендация Гроува для новых условий заключается в том, чтобы не форсировать попытки восстановить привычный порядок, а сначала позволить проявиться, развиваться до известных пределов новому процессу, и только накопив достаточно информации о процессе, его механизмах и воздействующих на предприятие факторах, выстроить линию поведения в новых условиях. Первая часть этой рекомендации предлагает предпринимателю позволить событиям произойти, чтобы через наблюдение и изучение симптомов новых обстоятельств ус-

¹ Davos Keynote – Andy Grove, http://www.intel.com/intel/people/ASG/asm_davos.htm

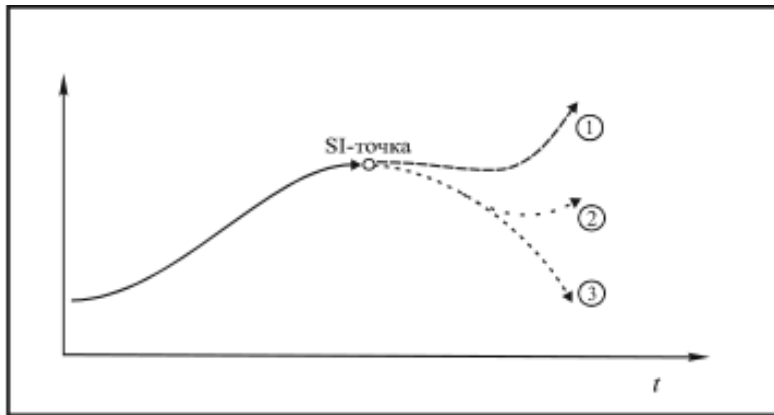


Рис. 1. К определению SI-точки

Сплошная линия — развитие компании до наступления ситуации, характеризуемой 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, характеризующие SI-точкой.

тановить причины неудач, адаптируясь к которым и воздействуя на которые можно реализовать вторую часть рекомендации — найти правильную стратегию.

И. Нонака¹, говоря о процессе самообновления компании, высказал 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 генерация информации, а последний как интегрирующий процесс, в котором организация передает выработанную модель поведения для распространения среди ее членов.

¹ Nonaka I. Creating organizational order out of chaos: self-renewal of Japanese firms // California Management Review. 30/1988, pp. 57–73.

Наблюдение ситуации для выяснения ее закономерностей, с последующим созданием новой стратегии, 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, предприятие должно располагать интеллектуальными ресурсами, а менеджмент предприятия должен суметь организовать их для изучения и решения проблемы. Точным управлением нужно снизить затраты ресурсов на адаптацию к новым условиям и тем самым повысить вероятность успеха. Во-вторых, у предприятия должны быть материальные ресурсы, чтобы исследовать новый процесс в условиях непрерывно нарастающих потерь. Эти аргументы показывают, что при прочих равных условиях более высокие шансы на сохранение устойчивости имеют крупные предприятия.

Однако и у малых предприятий есть свой шанс, потому что равенства прочих условий, как правило, не бывает. Среди множества малых предприятий, входящих в инновационный бизнес, существуют и такие, чьи ключевые компетенции оказываются близкими к складывающимся условиям. Раньше эти компетенции не содействовали развитию предприятия, поскольку не соответствовали экономическим и технологическим условиям базового состояния отрасли. Поэтому эти малые предприятия испытывали недостаток потребительского спроса. В новых условиях компетенции позволяют малому предприятию быстрее адаптироваться, являясь той базой, на которой они могут не только сохранить, но и существенно увеличить свой бизнес, перейдя в категорию сначала средних, а затем и крупных предприятий. Очень важно, чтобы ключевые компетенции были защищены от воспроизводства более крупными компаниями (например, патентами). Кроме того, менеджмент малого предприятия не отягощен избыточным опытом работы в базовых условиях, поэтому он способен оценивать ситуацию более объективно, чем менеджмент крупного предприятия, ибо в нем еще нет той сложной сети привязанностей и антипатий, которые неизбежно вырабатываются за годы управления одним и тем же хозяйством («инерция сознания»). Это свойство также может оказаться существенным, что открывает еще одно направление разрешения кризиса — использование независимой консультативной помощи: есть ни с чем не сравнимый по проникаемости взгляд незаинтересованного специалиста.

Таким образом, когда в отрасли происходит инновационный прорыв, в условиях начавшихся коренных трансформаций и связанных с ними трудностями для лидеров в плотном пространстве отраслевой

конкуренции открывается брешь. Эта брешь предоставляет благоприятные возможности малым предприятиям для расширения бизнеса, важно только своевременно по достоинству оценить эти перемены. Войти в отрасль, преодолевая конкуренцию, когда она работает в режиме устойчивого развития, очень сложно. Войти в отрасль, когда она находится на стадии трансформации, несравненно легче, это становится по силам даже малому предприятию. Предприятие, которое осознает эти возможности и первым двинется в указываемом ими направлении, сможет выиграть время и опередить конкурентов. Среди фирм, вовремя осознавших наступление инновационного переворота в компьютерной отрасли, оказались ныне всемирно известные производитель персональных компьютеров компания Compaq, производитель программного обеспечения для локальных сетей компания Novell, лидер электронной торговли Amazon и др. До наступления новой эры в развитии персональных компьютеров (связанной с изменением их архитектуры, и соответственно, технологии их производства) Compaq был малоприметным производителем IBM-совместимых компьютеров, целиком полагавшимся на IBM и во всем следовавшим за своим образцом для подражания. Модель производства Compaq до 1985 года была точной копией модели производства IBM. Когда в 1985 году появились новые микропроцессоры, Compaq сделал решительную ставку на новые возможности, открывавшиеся благодаря микропроцессорам, и через относительно короткий промежуток времени завоевал такую долю на рынке, что обогнал даже IBM¹.

Во втором базовом сценарии утраты устойчивости предприятие испытывает шок, связанный с быстрой утратой значительной части своих активов. Потери могут быть столь значительными и наступить столь стремительно, что предприятие уже ничего не может сделать для сохранения бизнеса. В результате нарушается согласованность финансовых потоков, наступает дезорганизация привычных циклов, связанная с возникновением в системе переходных процессов, существенно нарушающих привычную деятельность предприятия. Наступившая растерянность и психологическая перегрузка мешают высшему менеджменту сразу приступить к разумной, взвешенной реакции на новую реальность с целью сохранения жизнеспособности компании. Инерция поведения на уровне структурных подразделений и ниже еще более усиливает диспропорции финансовых потоков. Финансовые потери уве-

¹ Галкин Г. Тайна силиконовой долины. Ч. 1–2 // Hard и Soft. 11–12/1996.

личиваются, пока не наступает крах предприятия. Для предотвращения этой цепи событий необходима своевременная и точная реакция менеджмента на сложившуюся ситуацию в ее динамике. Здесь следует согласиться с Э. Уткиным, который считает, что «главное в антикризисном управлении — ускоренная и действенная реакция на существенные изменения внешней среды на основе заранее разработанной тактики и альтернативных вариантов, предусматривающих различные трансформации в этой сфере в зависимости от ситуации»¹.

Наиболее распространенной причиной утраты устойчивости предприятием является сочетание ошибок в стратегии или ее реализации и финансового шока, вызванного изменениями во внешней среде предприятия на макро- и микроэкономическом уровнях. В качестве примера макроэкономических изменений можно назвать изменения в законодательной базе (налоговой, таможенной, антимонопольной и т.п.), политике Центрального банка по регламентированию банковской деятельности, изменения во внешнеполитической обстановке и т.п. Микроэкономическими изменениями во внешней среде предприятия, способными вызвать финансовый шок предприятия, могут быть появление у конкурентов товара повышенной конкурентоспособности, заключение конкурентами альянса с крупным поставщиком предприятия или его потребителем и т.п. Часто на проблемы, вызванные этими причинами, накладываются ошибки управленческих решений и их исполнения на тактическом и оперативном уровнях. Поскольку эти ошибки негативно отражаются на рентабельности предприятия, в условиях жестких ограничений на ресурсы это может привести к резкой разбалансировке его финансовых показателей. На заключительном этапе утрата предприятием устойчивости проявляется как утрата финансовой устойчивости. Стратегические ошибки влекут ускоряющуюся утрату устойчивости через последовательность кризисов рентабельности, доверия рынка и партнеров, платежеспособности. Разработанная классификация позволяет собственникам, менеджменту и персоналу предприятия наладить взаимный контроль, избегать ошибок и достигать стратегической устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость является необходимым условием деятельности предприятия, в ходе которой осуществляются своевременное и полное выполнение обязательств перед персоналом предприятия, бюджетом, кредиторами, партнерами и собственниками (акцио-

¹ Уткин Э.А. Риск-менеджмент. М., 1998. С. 80.

нерами). Банкротство, как предельный случай утраты устойчивости предприятия, наступает вследствие кризиса ликвидности активов, при котором предприятие испытывает трудности с наличными деньгами и не в состоянии погасить свои финансовые обязательства в течение трех месяцев со дня наступления сроков платежа по обязательствам. Это позволяет возбудить против предприятия-должника дело о банкротстве в арбитражном суде¹. Таким образом, в системе финансовых циклов цикл обеспечения ликвидности активов оказывается самым коротким. Более продолжительным, сравнимым со временем жизни отрасли, являются циклы изменения рентабельности и деловой активности предприятия, связанные с превращением активов в денежную форму и получением прибыли. Временной масштаб этого цикла составляет несколько циклов производства и распределения, что по порядку величины совпадает с продолжительностью жизненного цикла отрасли. С позиций стратегической устойчивости, проявляющейся на временах порядка нескольких отраслевых циклов, такой временной масштаб является тактическим. Таким образом, цикл восстановления рентабельности обеспечивает тактическую устойчивость структуры финансов предприятия. Самым продолжительным является период изменения показателей, описывающих положение предприятия на рынке, что отражает стратегические изменения его положения. К стратегическим показателям относятся рыночная стоимость акций предприятия и его деловая репутация, которая может рассматриваться как объективная долгосрочная оценка эффективности высшего менеджмента компании экономическим сообществом.

Эффективность персонала проявляется в уровне производительности труда и количестве допускаемых производственных ошибок. Она зависит от двух связанных процессов — повышения профессионализма персонала по мере накопления им профессиональных знаний и практического опыта (эффект кривой обучения), и общего отраслевого повышения производительности труда, обусловленного научно-техническим прогрессом. При наличии базовых профессиональных знаний и умений первый процесс характеризует адаптацию персонала к условиям производства в отрасли, поэтому он имеет временной масштаб нескольких производственных циклов и потому обеспечивает тактическую устойчивость предприятия. Если на рынке труда ощущается недостаток персонала, имеющего необходимый профессиональный уровень,

¹ Федеральный Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 № 127-ФЗ.

возникает необходимость подготовки персонала, либо перенесения производства в страну с более квалифицированной рабочей силой, как часто поступают транснациональные корпорации. Это увеличивает сроки адаптации персонала к условиям труда в отрасли и делает их менее определенными, выводя проблему эффективности персонала на уровень стратегических задач предприятия. Второй процесс отражается в динамике средней заработной платы и прибыльности единицы персонала. Эти показатели изменяются за времена, равные нескольким отраслевым циклам, поэтому они характеризуют изменения в стратегическом положении компании. При переходе предприятия в новую отрасль с глубокой реструктуризацией деятельности все перечисленные показатели — показатели рентабельности, эффективности персонала, положения предприятия на рынке, отражающие динамику связанных между собой производственных, экономических и организационных процессов на предприятии, утрачивают свое более-менее плавное движение, в их динамике появляется колебательная составляющая. При успешной стабилизации состояния предприятия эти колебания со временем затухают. При неточном управлении эти колебания могут существовать долго, что увеличивает опасность их наложения. Особенно опасным для предприятия является такое их наложение, при котором усиливаются нежелательные процессы, что может угрожать его устойчивости. Поэтому для достижения стратегической устойчивости предприятия необходимо иметь активные управленческие процедуры, способные гасить нежелательные колебания.

Проявление утраты финансовой устойчивости вследствие неточной стратегии или тактики начинается со среднего звена — снижаются показатели рентабельности активов предприятия и других, сопряженных с ними показателей. Через некоторое время, масштаб которого составляет несколько циклов производства и распределения, недостаточность рентабельности начинает сказываться на рыночных показателях предприятия и затрагивает его стратегические ресурсы — деловую репутацию, бренды и т.д., что еще больше отягощает бизнес предприятия. Если восстановить финансовую устойчивость предприятия через подъем его рентабельности не удастся, через некоторое время у предприятия начинаются проблемы с платежеспособностью, т.е. кризис переходит в самую опасную и быстроразвивающуюся стадию — кризис ликвидности, с очень ограниченным набором инструментов управления. Сравнение периодов различных циклов устойчивости предприятия — оперативных, тактических и стратегических — проясняет типовую тактику менеджмента предприятий, попавших в

затруднительное положение. Например, распространенная практика исправлять положение некоторой группы показателей, временно жертвуя значениями более медленных показателей.

Хотя эти шаги могут принести временное облегчение (тактический успех), они наносят ущерб стратегическим ресурсам компании, который впоследствии будет проявляться через увеличение удельной стоимости факторов производства и снижение доходности от реализации продукции компании продолжительное время (крупномасштабные стратегические циклы). В качестве примера можно привести ситуацию, когда повышение рентабельности операций при относительном снижении качества продукции фирмы достигается за счет агрессивной рекламы, что неизбежно наносит ущерб репутации предприятия. Правильное решение — своевременные меры по совершенствованию качества продукции, либо переадресация продукции (смещение в другой сегмент рынка, либо уточнение целевой потребительской группы в том же сегменте — фокусирование стратегии).

Другую ошибку совершают менеджеры, когда пытаются исправить положение с рентабельностью за счет снижения ликвидности, что часто наблюдается у российских предприятий, против которых были возбуждены дела о банкротстве. Хотя рентабельность и ликвидность активов есть показатели, связанные обратно пропорциональной зависимостью, рентабельность является более инерционной характеристикой бизнеса: она принадлежит к тактическим циклам устойчивости, в то время как ликвидность принадлежит к оперативным циклам. Поэтому при попытке исправить рентабельность операций за счет снижения ликвидности не может быть даже выигрыша во времени, который возникает в рассмотренном выше случае. Этот путь просто ведет к скорому и неизбежному проигрышу, что подтверждает весь опыт дел о банкротстве. Следует отметить, что обе рассмотренные ошибки были спровоцированы тем, что менеджмент предприятия упустил время для начала адекватной реакции на изменения во внешней среде в соответствующем цикле — тактическом или стратегическом, — в тщетных попытках реагировать на качественно новые процессы традиционными для предприятия методами и потому уже неадекватными этим процессам. Кроме того, для эффективного подавления нежелательных процессов организации недостаточно иметь адекватную процедуру противодействия, не менее важен ее своевременный запуск¹.

Как правило, нарушение структуры активов фирмы наступает в следующих случаях. Во-первых, при резком изменении активов фирмы, например в случае поглощения ослабленного конкурента, что ведет к временному снижению средней рентабельности операций фирмы. Если в течение периода, величина которого зависит от резервов, выделенных на поглощение и адаптацию новых активов, и внешних событий в отрасли предприятию не удастся выйти на среднеотраслевой уровень рентабельности совокупных активов, запас финансовой устойчивости снижается. Во-вторых, при попытках руководства поднять экономическую отдачу от операций предприятия хотя бы на короткий период, поскольку к этому времени у предприятия начались трудности с финансовым обеспечением деятельности. Стремясь повысить рентабельность операций, руководство часто идет на снижение уровня текущей ликвидности, что угрожает утратой платежеспособности и, как следствие, банкротством предприятия. Эти трудности могут возникать либо в результате продолжительной недостаточной рентабельности активов предприятия, либо в результате прямых убытков, вызванных использованием активов предприятия при неоправданно высоких рисках. Как первая, так и вторая причины являются результатом стратегических и тактических ошибок менеджмента (за исключением случаев резкого изменения внешней среды, в том числе и в результате форс-мажорных обстоятельств), поэтому *эффективность менеджмента* является важным фактором достижения и укрепления стратегической устойчивости фирмы.

¹ Кучерявый А.В. Конкурентоспособность и стратегическая устойчивость промышленного предприятия. Дисс. ... к.э.н. М.: РАП, 2003.

О. В. Бражник

Аспирантка кафедры политической психологии МГУ, г. Москва

Образы государственной власти в общественном сознании

С таким понятием как «власть» мы встречаемся повсеместно. Поскольку власть устроена очень сложно, содержание данного понятия неоднозначно, а подходы к изучению — разнообразны.

Политическая психология позволяет исследовать власть через её отражение в массовом сознании, учитывая скрытые неосознаваемые закономерности взаимодействия власти и граждан. Тема приобретает особую актуальность, когда образы власти сами становятся серьёзным ресурсом власти, и их учет и использование дают возможность усиливать властный потенциал как элит, так и отдельных лидеров. Однако вопрос о восприятии власти рядовыми гражданами является одним из наименее разработанных и в зарубежной и в российской политологии и политической психологии¹.

Поэтому свое исследование мы посвятили рассмотрению того, как люди понимают и воспринимают политическую власть, — т.е. субъективного психологического аспекта² политической власти через её отражение в массовом сознании. Причем мы сосредоточились именно на анализе визуального восприятия³ образа власти респондентами,

¹ Среди отечественных авторов анализом образов власти занимаются Е. Шестопа, С. Нестерова, А. Конфисахор, Т. Пищева, В. Зорин и другие.

² Шестопа Е.Б. Образы власти в постсоветской России. М.: Алетейа, 2004.

³ Нестерова С.В. Отношения власти и населения. Проблемы презентации власти и её восприятия гражданами // Психология восприятия власти / Под ред. Е.Б. Шестопа. М.: Социально-политическая МЫСЛЬ, 2002; Шестопа Е.Б. Образы власти в постсоветской России. М.: Алетейа, 2004; Шестопа Е.Б. Психологический профиль российской политики 1990-х. Теоретические и прикладные проблемы политической психологии. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2000.

поскольку визуальные образы, являясь важнейшей составляющей социальных представлений, позволяют проникнуть в глубинные слои политического сознания и выявить неосознаваемые гражданами особенности восприятия власти. Итак, **целью нашего исследования стало изучение визуального компонента образа власти в структуре массового сознания.**

Восприятие политической власти гражданами происходит на фоне политических, экономических и социокультурных процессов в стране, что накладывает определенный «отпечаток» на отношение к самой власти.

Современная Россия в последнее десятилетие переживала процесс глубокой политической, экономической и социокультурной трансформации на всех уровнях общества, главное содержание которого состоит в преобразовании тоталитарно-авторитарной политической системы в демократическую. Однако на сегодняшний день изменения в социокультурной сфере общества наименее очевидны: политическая культура, система ценностей и установки, паттерны взаимодействия с властью, личностная структура меняются крайне медленно. Поскольку поддержка существующей власти как политического и социального института формируется во многом под влиянием восприятия власти, на основе которого человек строит свое политическое поведение, следовательно, «замедленность» прохождения реформ кроется в особенностях восприятия людьми постсоветской политической власти в России, — можно предположить наличие существенных расхождений между когнитивными, эмоциональными и поведенческими компонентами установок населения в отношении современной политической власти. Поиск причин таких рассогласований чрезвычайно актуален для политической науки и практики, поскольку адекватных объяснений этому феномену пока нет.

В 2002–2003 гг. и в 2006–2007 гг. на кафедре политической психологии философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова под руководством профессора Е.Б. Шестопа была проведена серия исследований, направленных на выявление особенностей восприятия образа российской власти¹.

¹ Исследование было направлено также и на выявление особенностей восприятия образов власти американскими респондентами, однако, в данной статье мы остановимся лишь на российской специфике. Данные получены по методике, предложенной Е. Шестопа и С. Нестеровой.

Выборка составила 230 респондентов из 8 регионов¹ Российской Федерации. Опрошенные — активисты и представители молодежных политических организаций (Молодая Гвардия «Единой России», «Молодежное «ЯБЛОКО», «Наши» и др.), а также не имеющие отношения к политике учащиеся ВУЗов и граждане среднего возраста. Респонденты были пропорционально подобраны по возрасту и уровню образования.

Методика исследования включала использование проективного теста «Психологический рисунок»², стандартизированный метод обработки и анализа данных. В ходе исследования анализ рисунков проводился с учетом формальных (психологических) и содержательных (смысловых) аспектов. Необходимость формализованного анализа связана, в том числе, и с большим числом полученных данных.

В рамках информативно-формального аспекта в анализе восприятия образа власти мы выделяли следующие компоненты (или психологические характеристики): когнитивный, мотивационный, эмоциональный, поведенческий и смысловой. Для рассмотрения каждого из этих компонентов использовался ряд характерных для них признаков. В рамках содержательного аспекта мы рассмотрели типовые повторяющиеся образы-символы, а также оригинальные (индивидуальные) образы.

При анализе результатов исследования, проведенного в разных регионах, мы выяснили, что существуют определенные сходства и различия в том, как жители различных территорий представляют себе власть. Региональные образы власти очень неоднозначны и, как показало исследование, подвержены влиянию особенностей региональной политической ситуации.

Следует отметить, что большинство рисунков характеризуются одинаково сильным тревожным отношением к объекту исследования. Однако причины этой напряженности могут быть разными. В ряде случаев она является следствием отсутствия достаточного количества информации о структуре власти, в других — результат агрессивных и не всегда законных действий её представителей.

Также абсолютное большинство респондентов (78%) изобразили власть не привлекательной. Она им попросту не нравится.

¹ Города: Москва, Воронеж, Калининград, Саратов, Ростов, Новгород, Томск, Екатеринбург.

² Фоломеева Т.В., Бартенева О.М. Опыт применения проективной методики «Психологический рисунок» в исследовании восприятия социальных объектов // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. 2000. № 2.

Простотой и лёгкостью исполнения, а также наибольшей целостностью (47,1%) и устойчивостью представлений о власти как системе институтов характеризуются рисунки **саратовских респондентов**. Однако хорошие знания о структуре власти отнюдь не всегда отличаются полнотой и законченностью. Большинству рисунков чего-то недостает и складывается впечатление, что общие представления о власти у респондентов до конца не сформированы.

Представления **ростовчан** о власти, напротив, являются наименее целостными (10%) среди респондентов из разных регионов. Складывается ощущение, что политика отдалена от жизни простых людей, они не ощущают с ней связи и, соответственно, их знания о предмете ограничены, что влечет за собой отсутствие целостных структурированных представлений о власти.

Власть представляется респондентам когнитивно простой, но не до конца понятной. Рисунки по содержанию редко оказываются перегружены, в то же время, большинство изображений незавершенны (80%). Такой высокий процент незавершенных рисунков, а также свидетельствует о неустойчивости образа власти у респондентов.

Жители **Воронежа** продемонстрировали глубокое недоверие и негативное отношение к современной власти. Об этом говорит наличие большого количества рисунков, характеризующихся остротой форм (58,8), асимметричностью (64,7), разнонаправленностью линий (88,2), наличием штриховки (47,1).

Власть представляется воронежцам противоречивой и не всегда структурно понятной: лишь в 17,6 % рисунков представления респондентов о власти можно назвать целостными и сформированными. В то же время, образы, которые изобразили респонденты в большинстве рисунков, достаточно просты и понятны по содержанию (солнце, деньги (доллары), гора или пирамида, человек и др.). Таким образом, власть представляется респондентов простым и часто естественным явлением.

Не смотря на то, что для большинства респондентов характерно напряженное отношение к власти, следует отметить, что среди остальных регионов Воронеж занимает второе место по количеству рисунков, в которых власть оказывается гармоничной, обладающей внутренним равновесием (11,8 % (среднее значение по регионам — 6,5 %)).

Новгородским респондентам власть представляется наиболее противоречивой среди всех регионов. Жители Новгорода меньше, чем все остальные использовали однонаправленные линии в своих рисунках — лишь 4% (в среднем по регионам 6,5%). Также противоречивое

отношение опрошенных к власти подчеркивает самое частое, среди всех регионов, использование линий различной яркости – 60% (в среднем – 45,5%).

Глядя на рисунки опрошенных из **Екатеринбурга**, с одной стороны создается впечатление, что региональная власть респондентам уже приелась, но с другой стороны, по-видимому, политический ритм в регионе настолько высок, что «власть» вызывает у респондентов разнообразные, зачастую противоречивые эмоции. Рисунки уральских респондентов отличаются от других разнообразием представленных образов, богатством символики.

Знают они про власть не много, и общее отношение выражают скорее эмоционально, чем рационально.

Представления о власти у респондентов довольно устойчивы, что и подтверждают рисунки (77,8%). Структурно власть оказалась довольно сложной (44,4%). Она часто изображается в виде схемы или пирамиды, разделенной на уровни. В одном из рисунков власть изображена в виде слоеного пирога.

Представления о власти респондентов из **Томска** отличаются несформированностью и напряженным отношением. Более 57% рисунков содержат тяжелые предметы, как символ отягощенности, грузности и неповоротливости власти. В нашем случае, тяжесть объектов рисунка обозначает скорее не свойства самого предмета исследования, а сложности, с которыми сталкиваются респонденты при взаимодействии с властью. Высокий процент рисунков – 73,1% отличаются простотой исполнения и использованием «простых символов» (человечки, солнце, горы и т.п.).

88,5% изображений, больше, чем в любом другом регионе, не симметричны. К тому же томские рисунки отличаются наименьшей детальностью (26,9%), по сравнению с рисунками респондентов из других регионов. Более 61% рисунков содержат штриховку, зигзаги и другие признаки тревоги, в 57,7% случаев линии рисунка разнонаправлены.

Таким образом, респонденты, обладая весьма скудными знаниями о структуре власти, используют для её изображения односложную символику. Однако суть предмета остаётся для них недоступной, отсюда столь высокая противоречивость образа.

Интересно отметить, что за последние годы существенно изменилось восприятие российскими гражданами власти как агрессивной. Если еще несколько лет назад мы могли наблюдать прямую корреляцию двух признаков – силы и агрессии, то сейчас такая связь ослабла. В среднем более 60% респондентов считают современную власть сильной, и, в то же время, лишь 16% приписывают ей агрессию.

Наибольшей агрессивностью характеризуется «томская» власть. В более чем 73% случаев на рисунках она выглядит непривлекательно. Власть обладает силой и иногда может вести себя агрессивно, что проявляется в изображении оружия (танк, дубинка или бита, гильотина и др.). Среди всех проведенных региональных исследований, выявлено, что для жителей Томска выражение агрессивности власти наиболее характерно (23,1%).

В Саратове напротив, власть в большинстве случаев не только не агрессивна, но представляется респондентам совершенно пассивной. Однако в половине рисунков опрошенные всё-таки отметили, что власть потенциально способна работать, но лишь менее 30% респондентов изобразили её активной. По мнению 70% опрошенных, власть на данный момент совершенно пассивна. Это самый высокий показатель бездеятельности среди показателей других регионов.

В половине случаев респонденты власть персонифицируют. У саратовских респондентов чаще, чем у всех остальных, субъектом, обладающим властью, является Президент (29,4%). Однако властный субъект не всегда определен. В роли субъекта также выступают теневые структуры.



Наиболее персонифицированной представляется власть респондентам из Томска (57,7%). Её носителями выступают чиновники, олигархи; люди, обладающие деньгами, природными ресурсами или оружием, поднимающиеся в году или взбирающиеся по лестнице. Следует отметить, что для респондентов характерно изображение власти в виде горы, пирамиды или лестницы. Причем, обычно на вершине нет победителя «взявшего высоту», а если и есть, но на его место уже претендуют другие. Таким образом, интересно, что часть респондентов воспринимают

власть как постоянное стремление занять определённое положение, постоянную смену элит.

На нескольких рисунках власть изображена в виде управляемой марионетки, кроме того, 42,3% рисунков властвующий субъект отсут-

ствует. Это показывает теневой характер власти: респонденты не знают, кто ею реально обладает.

Опрошенные жители Свердловской области реже других респондентов персонифицируют власть. Респонденты не склонны ассоциировать её с конкретными людьми. Чаще она представлена в виде некой иерархической системы или воплощена в изображениях традиционных символов – Кремль, правительство, государственный флаг и т.п. Стоит также отметить, что, как и в рисунках воронежских респондентов, здесь полностью отсутствует упоминание Президента. Все появляющиеся политики обезличены, а в большинстве рисунков они вообще отсутствуют. С одной стороны это может трактоваться как системное восприятие власти (что, в общем, хорошо), но с другой – как отсутствие сильных лидеров в регионе, отсутствие четких фигур, которые могли бы ассоциироваться с действующей властью.

Народ



Народ в представлениях жителей Саратова о власти встречается в 17,6% случаев. Несмотря на редкое упоминание, респонденты, отметившие его присутствие и влияние на власть включили народ во властную иерархию. Народ является широкой основой пирамиды власти, её опорой и фундаментом.

В одном из рисунков респондент изобразил «Общество». Интересно то, что оказалось оно выше власти, которая, в свою

очередь, превратилась в основу, на базе которой общество существует.

Менее четверти воронежских респондентов включили в свои представления о власти народ. Это один из наименьших показателей среди регионов (в среднем по регионам – 32,5%). Это свидетельствует как о недостаточности работы власти по привлечению населения к участию в политической жизни региона, так и о низком уровне политической культуры в регионе, о слабом развитии гражданского общества. Народ не просто не участвует во власти, он ведом ею и не является полноправным членом властной вертикали.

Народ в представлении уральских респондентов встречается чаще, чем у опрошенных из других регионов. В 55,6% изображений народ является неотъемлемой частью образа власти. «Народ» всегда меньше власти по размеру и не всегда четко прорисован. В некоторых рисун-

ках он играет роль массовки, но в большинстве случаев вписан во властную вертикаль. Народ в основном пассивен, но есть рисунки, где он является активным участником политического процесса (выступает с транспарантами, бастует). И, несмотря на наличие преград (пропасть, кремлевские стены), они не кажутся непреодолимыми. Таким образом, в рисунке подчеркнута особая роль народа как субъекта гражданского общества, способного активно отстаивать свою позицию.



Система властных институтов

Саратовская область – регион, где влияние политической жизни на общество отличается особенной интенсивностью. Активный политический процесс, непрерывающиеся информационные и судебные войны внутри местной элиты способствовали тому, что в представлениях жителей Саратова о структуре власти практически в равных долях присутствуют все её ветви.

Саратовские респонденты оказались наиболее политизированными. Большинство рисунков содержат пирамиды, треугольники, углы которых обозначены названиями ветвей власти. Кроме того, часто встречается простое перечисление властей. Среди них на первом месте обычно оказывается власть законодательная.

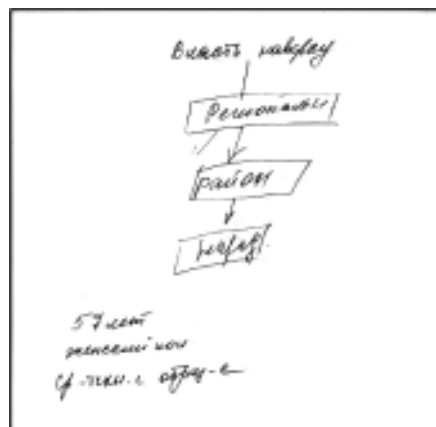
Президента респонденты выделяют особенно, указывая на то, что он не является частью ни одной из ветвей власти (наиболее характерно для молодежи).

Об отсутствии реальной работы воронежской власти и о низком уровне политической культуры респондентов свидетельствует то, что ни в одном рисунке мы не обнаружили объектов, характеризующих ветви власти либо Президента.



Воронеж – единственный регион, где не политизированные респонденты не изобразили ни одного института власти.

Схематичное изображение власти представляет её в виде пирамиды с размытым основанием. Власть неустойчива и, следовательно, слаба и несамостоятельна.



В рисунках уральских респондентов практически не упоминаются федеральные органы власти, зато присутствуют региональные. Местная власть представляется респондентам более близкой и понятной, в то время как федеральная — это лишь нечеткая «власть наверху». Важно, что практически во всех рисунках, где изображена структура власти, ее неотъемлемой частью является народ.

Кроме того, в ряде рисунков схем в роли одной из структур власти выступает местное самоуправление.

Наименее значима для респондентов оказалась власть судебная. В рисунках активистов полностью отсутствуют представления о судебной ветви власти, а у политически неактивных жителей регионов она встречается лишь в 4% случаев (Саратов, Ростов). Это свидетельствует, во-первых, о том, что закон, по мнению граждан, в России очень слаб, во-вторых, об отсутствии веры в справедливый суд.

Следует особенно подчеркнуть, что в рисунках опрошенных из обеих групп присутствуют СМИ и, в основном, телевизионные. Это важно с точки зрения того, что СМИ сегодня представляют четвертую ветвь власти и играют большую роль в общественной жизни страны, являясь проводником политических идей в массы.

Символы власти

подавляющее число образов стереотипны и являются следствием наличия устойчивых представлений у респондентов о власти. Сами по себе стереотипные образы довольно однообразны. Среди наиболее популярных — изображение человечков, денег, символов «божественной» (солнце, корона и т.п.), а также государственной (гербы, флаги, Кремль и т.п.) власти.

Одним из самых распространенных изображений саратовских респондентов стала схема власти. Она появилась в 27,7% рисунков. Данный символ является, самым ярким показателем сформированности и устойчивости представлений о власти.

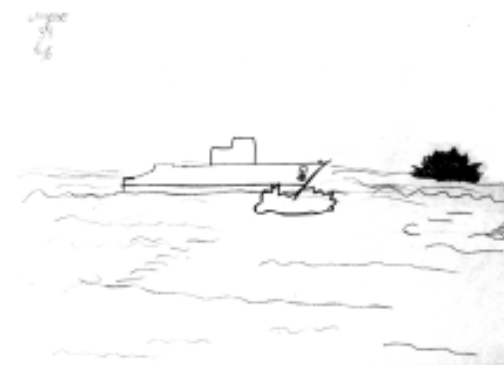
Деньги, другой часто встречающийся символ, в большинстве случаев является атрибутом власти, но иногда это то, за что она борется. На одном из рисунков, респондент изобразил высокий забор, как символ отстраненности и закрытости власти, за которым происходит настоящая драка за деньги. Такой «передел» ресурсов касается только власти и происходит внутри нее — «чужих» туда не пускают. Популярное использование символики денег также свидетельствует о высокой степени коррумпированности властной системы.



В рисунках саратовских респондентов также используется изображение солнца, как архаичного символа власти данной свыше.

Традиционные символы (такие как флаг, герб России, Кремль, Государственная Дума) в рисунках вообще не встречаются. Таким образом, восприятие власти саратовскими респондентами происходит через институциональную систему, а также через взаимодействие с чиновниками. Федеральная власть от них далека, а региональная отстранена, сконцентрирована на себе и коррумпирована. Поэтому представления респондентов о власти носят в основном абстрактный характер.

Восприятие власти воронежскими респондентами отличается эмоциональностью. 94,1% опрошенных представляют власть в виде конкретных предметов, явлений и символов.



Интересно, что среди наиболее распространенных стереотипных символов превалируют символы природы — солнце, море, горы, растения и животные. Только в рисунках воронежских участников исследования появилось изображение айсберга, как символа закрытости власти, её теневого характера.

ра (кто-то всем управляет, но кто — непонятно). Власть, как корабль, натолкнувшийся на преграду (Титаник), слаба и беспомощна. Пока она держится «на плаву», но в скором времени может «утонуть».

Для опрошенных из Свердловской области типично изображение власти в виде пирамиды или схемы. Среди рисунков было выявлено изображение власти в виде перевернутой пирамиды. Оставаясь на привычном месте в иерархии, народ больше не является устойчивой опорой власти — он мал и крайне ненадежен. Кроме того, от власти его отделяют криминальные структуры. Тяжелая и обширная власть, возвышающаяся на постаменте, кое-как сбитого из слабого народа и криминала, на таком основании долго не продержится. Временность и нестабильность власти подтверждает и изображение цветов (символ мимолетности). Такая власть находится под постоянной угрозой разрушения.



Большинство респондентов из Новгорода изображают власть в виде конкретных объектов — Кремль, люди, осьминог или другие животные и т.п. Заметим, что использование символов животных наиболее характерно именно для новгородских участников исследования. Палитра использованных образов достаточно разнообразна: осьминог или спрут, свинья, корова, крыса. Все эти животные появились на рисунках неслучайно. Рисуя свинью, а точнее, толстого упитанного хрюка респонденты подчеркивают «упитанность» и богатство власти, тем более что свинья — символ денег и успешного накопления капитала.



На другом рисунке власть представляется в виде человека, доящего корову, где человек — власть, а корова — народ. Символ коровы, а, тем более, дойной являет собой плодovitость власти — она не только много накапливает, она много отдает.



Еще одно распространенное животное — осьминог. Власть как спрут всюду распространяет свои щупальца, сея страх и раздоры. Изображенный на рисунке осьминог довольно умен, вездесущ и страшен. Такая власть не просто очень агрессивна, она по-настоящему опасна для людей.



Один из самых распространенных образов власти, с которым мы столкнулись при анализе рисунков, — «деревья». Подобные рисунки говорят о том, что современная власть в России так или иначе связана с прошлым (корни деревьев), а также о том, что, испытывая потребность в защите, респонденты хотят ощущать присутствие власти в своей повседневной жизни. Вместе с тем, отсутствие кроны на большинстве изображенных листовых деревьев свидетельствует о том, что у такой власти нет будущего, она не способна «давать жизнь».

Таким образом, качества, которыми обладает власть, можно описать следующим образом. Власть довольно сильна, прочна и динамична. Она дана свыше, но подвержена переменам. Власть дистанцирована и скрыта от народа, их взаимодействие почти невозможно. Если такой контакт происходит, то на очень отстраненном уровне. Власть способна действовать, но для народа общение с властью не предвещает изменения его статуса просителя — власть глуха к мольбам. Власть означает нахождение на вершине и предполагает владение деньгами и высоким государственным положением. Иногда власть можно получить, но путь к ней сложен и опасен, поэтому доступна она лишь избранным.

На основе эмпирического исследования можно сделать следующие заключения.

В восприятии образов власти, у респондентов существуют устойчивые клише, стереотипы, так как образы власти складываются не только под влиянием контекста политических событий, но и под воздействием традиций национальной политической культуры, тех архетипов, которые длительное время существуют в массовом сознании.

Отношение к власти в регионах скорее эмоционально, чем рационально. Респонденты в первую очередь обращают внимание на ее органическое происхождение, что выразилось в образах «солнца», «деревьев», «цветов» и т.п. Восприятие власти как у представителей политических организации, так и у респондентов, не участвующих в политике, по большей части основаны на вере в сверхъестественное происхождение власти. Так же респонденты воспринимают политичес-

кую власть и через традиционные формальные символы государственной власти. Стереотипные образы довольно однообразны. Среди наиболее популярных – изображение человечков, денег, схемы, символов «божественной» (солнце, корона и т.п.), а также государственной (герб, флаг, Кремль и т.п.) власти.

В восприятии респондентов образ власти предстает когнитивно сложным, богатым, насыщенным деталями; это, безусловно, делает власть более зримой и понятной, психологически близкой и менее отчужденной.

Однако образ власти в сознании респондентов нельзя назвать сформированным и устойчивым, так как в рисунках часто либо была нарушена симметрия, либо целостность изображения. Более того, в рисунках респондентов практически полностью отсутствует судебная власть – гарант защиты прав граждан и соблюдения законов.

Наиболее устойчивыми оказались представления о законодательной власти. Однако самое важное место во властной системе опрошенными было отведено Президенту РФ.

В рисунках присутствуют и другие субъекты, представляющие власть. Её носителями выступают чиновники, олигархи; люди, обладающие деньгами, природными ресурсами или оружием, поднимающиеся в году или взбирающиеся по лестнице.

При анализе результатов проведенного в разных регионах¹ исследования, стало очевидно, что существует не только определенное сходство, но и различия в том, как жители различных территорий представляют себе власть.

Региональные образы власти довольно неоднозначны и подвержены влиянию особенностей региональной политической ситуации. Так, хотя большинство рисунков характеризуются высоко тревожным отношением к объекту исследования, однако причины этой напряженности разные: в ряде случаев она является следствием недостаточного количества информации о власти, в других – результатом агрессивных и не всегда законных действий её представителей.

Итак, с точки зрения символики, в массовом сознании россиян преобладают следы архаичных представлений о сверхъестественном происхождении власти, однако наряду со стереотипными образами мы увидели ряд оригинальных образов, обусловленных аффективным восприятием специфики региональной политической ситуации.

¹ Новгородская область, Саратовская область, Томская область, Калининградская область, Свердловская область, Воронежская область, Ростовская область, г. Москва.

Т. В. Воронченко

*Заведующая кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Российской Академии предпринимательства,
кандидат экономических наук, доцент*

Методика рейтинговой оценки финансового состояния и ее роль в управлении финансами предприятия

Развитие рыночных отношений в России обусловило повышение роли финансов. Финансы предприятий стали основным показателем, характеризующим конечные результаты их деятельности. Количественные и качественные параметры финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это привело к повышению роли управления финансами в общем процессе управления предприятием. Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ и оценка его финансового состояния.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности, которые интересуют не только работников предприятия, но и его партнеров по экономической деятельности, государственные, финансовые и налоговые органы.

Оценка финансового состояния предприятия приобретает все большее значение с развитием рыночных отношений в экономике. В зависимости от целей пользователей финансовое состояние оценивается по различным критериям. Для собственников контрольных пакетов акций и инвесторов наиболее важным критерием является эффективность вложенного капитала и его рентабельность. Кредиторов более всего интересует ликвидность предприятия, поставщиков – его

платежеспособность. Но независимо от целей почти всех возможных контрагентов предприятия интересует его финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость — это экономическая категория, выражающая такую систему экономических отношений, при которых предприятие формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета. Финансовая устойчивость предприятия предполагает ее способность успешно развиваться под воздействием изменений внешней и внутренней среды. Таким образом, финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов.

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не может оказывать воздействие на них и должно к ним приспособляться. Внутренние факторы являются зависимыми и, поэтому предприятия посредством влияния на эти факторы может корректировать свою финансовую устойчивость.

Первую группу факторов образуют организационно-управленческие, определяющие основные направления, цели и стратегию развития предприятия. Организационная структура определяется целями предприятия и должна обеспечивать непрерывность производственного процесса, влиять на характер структуры управления, эффективность которой зависит от постоянного ее совершенствования в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов [2].

Финансовая устойчивость предприятия также во многом определяется уровнем и качеством менеджмента, требующими постоянного совершенствования, что должно быть направлено на обеспечение координации, взаимосвязанности и интегрирования всех функций управления в единое целое.

Немаловажную роль в обеспечении финансовой устойчивости предприятия играет формирование высокой культуры предприятия и его репутация. Культура предприятия отражает его нравы, обычаи, поощряет определенные нормы поведения персонала и привлекает подходящих работников. Репутация предприятия, формируемая его партнерами, сотрудниками, общественным мнением, побуждает клиента пользоваться услугами именно данного предприятия [1].

Вторая группа внутренних факторов, путем воздействия на которые можно повысить финансовую устойчивость предприятия, представлена производственными факторами, куда входят: объем, assor-

тимент, структура, качество продукции; себестоимость, обеспеченность основными оборотными средствами и уровень их использования; наличие и степень развития инфраструктуры; экология производства.

Рост объема производства продукции, улучшение ее качества, изменение структуры продукции оказывают непосредственное влияние на результативность работы предприятия, увеличение спроса на нее и повышение цен, результатом чего становится рост прибыли предприятия и, следовательно, повышение его финансовой устойчивости.

Особое внимание предприятиям следует уделять определению оптимального размера необходимых оборотных средств, т.к. данный показатель непосредственно влияет на конечные результаты их деятельности. В процессе удовлетворения потребности предприятия в необходимых оборотных средствах надо обращать внимание на качество поставляемых оборотных средств, их ассортимент, ритмичность поставок.

Финансово-экономические факторы образуют третью группу факторов, направленных на повышение финансовой устойчивости предприятия, что возможно по следующим направлениям: постоянный финансовый анализ деятельности предприятия; повышение его платежеспособности; оптимизация структуры имущества и источников его формирования; оптимизация соотношения собственных и заемных средств; повышение прибыльности и рентабельности.

Анализ влияния совокупности факторов применителен и к платежеспособности, являющейся внешним проявлением и важнейшей составляющей финансовой устойчивости предприятия [2].

Платежеспособность есть результирующее состояние финансов предприятия, определяемое качеством его финансовых потоков. В российском хозяйстве существует интегрирующее влияние негативных факторов на платежеспособность предприятия, происходит трансформация влияния этих факторов в массовую неплатежеспособность компаний. В то же время текущая платежная способность предприятия воздействует на все внешнее макроэкономическое пространство, влияющее в свою очередь на каждого участника финансовых расчетов.

Платежеспособность предприятия подвержена влияниям, которые генерируются как самим хозяйствующим субъектом, так и возникающим извне.

Группу внешних факторов, влияющих на платежеспособность предприятия, составляют: импортоориентированность спроса, слабость правового режима, инфляция издержек, противоречивая государствен-

ная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка, бюджетное недофинансирование, государственное или муниципальное участие в капитале предприятия.

К внутренним факторам, оказывающим дестабилизирующее воздействие на финансы предприятия, относят: дисбаланс функционально-управленческой конфигурации, неконкурентоспособность продукции, неинтенсивный маркетинг, нерентабельность бизнеса, износ основных средств, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что влияние всех перечисленных выше факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и понижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних дополняется взаимодействием с внешними и наоборот. Однако данная взаимосвязь факторов может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платежеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием [2].

В зависимости от факторов, влияющих на устойчивость предприятия, ее подразделяют на внутреннюю, внешнюю и «унаследованную» устойчивость.

Внутренняя устойчивость — это такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Внешняя устойчивость предприятия обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется его деятельность. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

«Унаследованная» устойчивость является результатом наличия определенного запаса прочности предприятия, защищающего его от случайностей и резких изменений внешних факторов.

Различают также статическую и динамическую устойчивость. Первую отождествляют с покоем, пассивностью, вторую — со стабильным развитием предприятия. На наш взгляд, высшей формой устойчивости является устойчивость-сопротивление. Это состояние равновесия предприятия, которое сохраняется, несмотря на влияние внешних и внутренних факторов, выводящих его из этого состояния.

В некоторой экономической литературе называют также общую (ценовую) и финансовую устойчивость предприятия.

Общая устойчивость предприятия — это такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышения доходов над расходами.

Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения поступления средств над их расходом, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Следует выделить несколько функций обеспечения финансовой устойчивости предприятия: целевую, побудительную, регулируемую.

Целевая функция связана с критерием эффективности системы, регулируемой финансово-экономическими отношениями — сокращением дефицита финансового потока для динамичного развития производства и обеспечение воспроизводства рабочей силы на экономически оправданном уровне.

Побудительная функция ориентирует систему финансового обеспечения на эффективную организацию производственного процесса в реальном секторе экономики.

Регулирующая функция реализует потенциальную возможность при сокращении дефицита финансового потока формировать тенденцию к увеличению спроса.

Финансовая устойчивость рассматривается во взаимосвязи с блоком регуляторов: ценообразованием, налогово-бюджетным регулированием, кредитным рынком, управлением издержками производства [1].

Оценка финансовой устойчивости предприятия является в определенной мере новым явлением в отечественной экономической теории и практике. Ее необходимость обусловлена, в первую очередь, переходом нашей экономики на рыночные отношения, в условиях которых залогом выживаемости предприятия служит его финансовая устойчивость. Определение границ финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к утрате платежеспособности и, в конечном счете, к банкротству.

В связи с этим, вопросы оценки финансовой устойчивости в условиях резко обострившегося финансового кризиса выходят на одно из первых мест в области управления финансами российских предприятий. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то

оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Кроме того, оценка финансовой устойчивости и платежеспособности является основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

Устойчивое финансовое состояние является результатом разумного, просчитанного управления всей совокупности производственной, финансовой деятельности предприятия на основе значительного числа показателей, характеризующих производственный потенциал, рентабельность, платежеспособность, ликвидность, использование ресурсов, финансовую устойчивость, финансовые результаты и т.д. Причем показатели могут иметь нефинансовый уровень по сравнению с установленным критерием, могут расти или уменьшаться, поэтому трудно дать реальную оценку финансового состояния.

При различном поведении показателей важное значение имеет количественное измерение финансового состояния на основе рейтинговой оценки.

Рейтинговая оценка финансового состояния может применяться в целях классификации предприятий по финансовым рискам. Однако эта методика анализа финансового состояния не учитывает отраслевые особенности. Для оценки финансового положения предприятия используется широкий круг показателей, характеризующих его деятельность. Разносторонность этих показателей усложняет выявление общих тенденций изменения финансового состояния организации. Поэтому возникает необходимость объединить и систематизировать полученные данные. Для решения этой задачи используется рейтинговая оценка. Она позволяет определить финансовое положение организации с помощью синтезированного показателя — рейтинга, выраженного в баллах, и отнести организацию к определенному классу.

Методика рейтинговой оценки финансового состояния включает:

- разработку системы оценочных показателей платежеспособности;
- определение критериальных границ оценочных показателей;
- ранжирование оценочных показателей;
- оценку суммарной платежеспособности.

К настоящему времени разработано значительное количество методик оценки финансового состояния предприятия. Они отличаются по числу показателей, используемых для оценки финансового состояния предприятия, подхода к определению критериальных границ оценочных показателей, оценкой значимости каждого из отобранных показателей, методикой подсчета суммарной платежеспособности.

При отборе показателей оценки платежеспособности выделяются традиционные коэффициенты: ликвидности, оборачиваемости, привлечения и прибыльности. Наряду с этим, предполагается использовать ряд дополнительных показателей.

Ряд коммерческих банков России при определении схемы оценочных показателей пошел по пути использования опыта оценки кредитоспособности, положительного известной во всем мире корпорации «Дан энд Бредстрит». Корпорация использует традиционные коэффициенты оценки финансового состояния заемщика, в настоящее время несколько изменив расстановку акцентов. Так, в состав относительных показателей кредитоспособности его включается: коэффициенты ликвидности, платежеспособности, оборачиваемости, прибыльности и показатели использования экономического потенциала фирмы.

Наряду с этим, появляются оригинальные отечественные методики по оценке кредитоспособности заемщика. Так, НРБ — Лимитед (Независимое рейтинговое бюро) при Государственной финансовой академии разработало методику рейтинговой оценки финансового состояния предприятия, в которой выделено четыре группы показателей: показатели платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности, экономического потенциала предприятия.

В первую группу включены следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности, исчисляемой как отношения денежной наличности и быстрореализуемых ценных бумаг к краткосрочной задолженности;
- коэффициент ликвидности, определяемый как отношение наличности, ценных бумаг и дебиторской задолженности, срок погашения которой не наступил, к краткосрочной задолженности;
- коэффициент покрытия краткосрочных долгов представляет собой отношение всех оборотных активов к краткосрочной задолженности;

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности исчисляется как отношение среднеарифметической дебиторской задолженности, умноженный на количество дней в периоде, к объему продаж.

Все коэффициенты рассчитываются по данным аналитического баланса на конкретную дату.

Вторая группа показателей, характеризующих финансовую устойчивость:

- коэффициент финансовой независимости (автономии), исчисляемый в виде соотношения собственных источников средств и итога баланса;
- коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует скорость движения оборотных средств;
- коэффициент маневренности, определяемый как отношение собственных оборотных средств ко всей сумме собственных источников средств;

В третью группу включены показатели экономической эффективности:

- рентабельность активов;
- рентабельность продаж, определяемая как отношение чистой прибыли к объему реализации продукции, работ, услуг;
- рентабельность собственного капитала.

Все показатели эффективности исчисляются в динамике за ряд лет.

Показатели четвертой группы характеризуют экономический потенциал предприятия и определяются с учетом специфики отдельных отраслей.

Проведя экономическое обоснование выбора показателей кредитоспособности, переходят к определению их критериальных значений или интервалов, в пределах которых они могут изменяться. Наиболее обоснованными являются критериальные оценки показателей, учитывающие тесные взаимосвязи между основными показателями. Это относится, прежде всего, к учету взаимосвязи между коэффициентами общей ликвидности, покрытия и платежеспособности. Так, Правлением АКБ «Московский Индустриальный Банк» приняты следующие критериальные значения:

1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

- 1 класс кредитоспособности – выше 0,5
- 2 класс кредитоспособности – 0,35–0,5
- 3 класс кредитоспособности – 0,2–0,35
- некредитоспособен – менее 0,2

2. Коэффициент ликвидности (срочной)

- 1 класс кредитоспособности – 0,7–0,8
- 2 класс кредитоспособности – 0,4–0,7
- 3 класс кредитоспособности – 0,2–0,4
- некредитоспособен – менее 0,2

3. Коэффициент текущий ликвидности (покрытия)

- 1 класс кредитоспособности – выше 2
- 2 класс кредитоспособности – 1,5–2
- 3 класс кредитоспособности – 1–1,5
- некредитоспособен – менее 1

Следующим этапом анализа является ранжирование оценочных показателей. Группы показателей ранжируются, в зависимости от значимости каждой из них в оценке финансового состояния с позиции банка, предоставляющего ссуду. А при краткосрочном и среднесрочном кредитовании наибольшее значение имеют показатели, характеризующие кредитоспособность и финансовую устойчивость клиента. При долгосрочном кредитовании, проектом финансирования и совместной деятельности приоритетными будут показатели структуры имущества и эффективности деятельности предприятия.

По результатам ранжирования определяются удельный вес эти групп показателей в зависимости от поставленной кредиторами задачи. Внутри групп показатели также ранжируются, и определяется вес каждого из них.

Завершающим этапом оценки кредитоспособности является определение суммарной кредитоспособности. Для расчета кредитоспособности заемщика могут быть использованы различные методы оценки: сумма баллов, сумма мест, индексный метод.

Н.П. Кондраков предлагает рейтинговую оценку (R) финансовой (рыночной) устойчивости проводить на основе шести основных показателей:

1. К автономии (зависимости) (Кз) = собственный капитал / общая стоимость источников собственности.

2. К мобильности (маневренности собственного капитала) (Кмоб.) = собственные оборотные средства / собственный капитал.

3. К обеспеченности оборотных активов собственными источниками (Ксоп) = собственные оборотные средства / оборотные активы.

4. К устойчивости (экономического роста) (Куэр) = (Прибыль чистая – Дивиденды, выплаченные акционерам) / Собственный капитал.

5. К чистой выручки (Кчв) = (Прибыль чистая + Амортизация) / Выручка от реализации продукции.

6. К соотношения производственных активов к стоимости имущества (Кпи) = Производственные активы стр. 120 + 211 + 212 + 213 + 214 + 217 / Общая стоимость имущества.

Для получения рейтинговой оценки (R) используется формула:

$$R = \sqrt{Kз^2 + Kmob^2 + Kcoc^2 + Куэр^2 + Kчв^2 + Knu^2}$$

В зависимости от количества набранных баллов предприятие заемщик относят к определенному классу.

Высший класс образуют заемщики с абсолютно устойчивым финансовым состоянием, что подтверждается высоким рейтингом, как общим, так и по укрупненным группам показателей. К первому классу относятся заемщики, финансовое состояние которых в общем устойчивое, но имеются незначительные отклонения от нормы по отдельным показателям, ко второму классу — заемщики, имеющие признаки финансовой напряженности, для преодоления которой у предприятия есть потенциальные возможности, и к третьему — заемщики повышенного риска, способные преодолеть напряженность своего финансового состояния лишь за счет каких-либо радикальных преобразований (приватизации, обновления продукции, реконструкции, диверсификации и др.) и четвертому классу — заемщики с неудовлетворительным финансовым положением и отсутствием перспектив его стабилизации.

При использовании индексного метода производится расчет индекса каждого из показателей кредитоспособности. Расчет производится относительно первой исследуемой даты или среднего значения, рассчитанного за ряд лет. От составления индексов по отдельным показателям переходят к расчету комбинированных индексов. Расчет комбинированных индексов проводится путем взвешивания индивидуальных индексов по их доли в совокупности.

Существует еще одна методика рейтинговой оценки кредитоспособности, рассчитывается на основе баллов.

В основе определения класса кредитоспособности клиента лежит материальный уровень показателей и их рейтинг. Особенности организации оборотных средств в нашей стране не позволяют прямо использовать критериальные уровни коэффициентов ликвидности и покрытия, применяемые в мировой практике. Создание шкалы критериальных уровней в стартовой период работы коммерческих банков может опираться на средние величины соответствующих коэффициентов, рассчитанных на основе фактических данных однородных пред-

приятий (одной отрасли или подотрасли). Коэффициенты и показатели на уровне средних величин являются основанием для отнесения заемщика ко второму классу, выше средних — к первому, а ниже средних — к третьему.

Рейтинг, или значимость, показателя в системе определяется экономистом индивидуального для каждого заемщика в зависимости от политики данного коммерческого банка, особенностей клиента, ликвидности его баланса, положения на ссудном рынке. Например, высокая доля краткосрочных ресурсов, наличие просроченной задолженности по ссудам, неплатежей поставщикам повышают роль коэффициента ликвидности, который оценивает способность предприятия к оперативному высвобождению денежных средств. Втягивание ресурсов банка в кредитование постоянных запасов, заниженность размера собственных средств повышают рейтинг показателя обеспеченности собственными средствами.

Общая оценка кредитоспособности дается в баллах. Баллы представляют собой сумму произведений рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности. 1-й класс присваивается при 100–150 баллах, 2-й класс — при 151–250 баллах и 3-й класс — при 251–300 баллах. Это шкала учитывает, что при коэффициентах и показателях, все значения которых соответствует 1-му классу, количество баллов равно 100, 2-му классу — 200, 3-му классу — 300.

Покажем на примере определения класса платежеспособности ЗАО «ПРОГРЕСС», у которого уровень коэффициентов за 2008 г. характеризуется следующими данными:

- коэффициент ликвидности (срочной) = 0,19
- коэффициент текущей ликвидности (покрытия) = 0,9
- коэффициент обеспеченности собственными средствами = – 0,03, т.е. К ликвидности = некредитоспособен

К покрытия = некредитоспособен

К о.с.с. = некредитоспособен

Значимость этих коэффициентов определена Московским Индустриальным Банком (таблица 1).

Таким образом, ЗАО «ПРОГРЕСС» относится к некредитоспособному классу платежеспособности.

В соответствии с критериями надежности клиентов, принятыми Правлением АКБ «Московский Индустриальный Банк», ЗАО «ПРОГРЕСС» относится к высокой степени (II):

- позиция на рынке достаточно прочная;
- финансовое положение хорошее;

Таблица 1

Определение класса платежеспособности предприятия

| Показатель | 1 класс | 2 класс | 3 класс | Некредитоспособен |
|---------------|--------------|---------|---------|-------------------|
| К ликвидности | 30 | 60 | 90 | 200 |
| К покрытия | 30 | 60 | 90 | 200 |
| К о.е.с. | 40 | 80 | 120 | 200 |
| Сумма баллов | менее 141 | 141–240 | 241–300 | более 300 |

- высокое качество управления;
- через расчетный счет в нашем банке проходит весь оборот;
- высокое качество управление;
- претензий к расчетному счету не имеется;
- гарантии возврата кредита надежные;
- с процентной политикой банка клиент не всегда согласен.

От класса кредитоспособности зависит выбор вида кредитной линии (лимита), порядок — определения и размер процентной ставки, требования банка ко вторичному источнику погашения долга (например, к размеру залоговой маржи). В результате анализа кредитоспособности и платежеспособности клиента лежат определенные условия кредитования, которые отражаются в кредитном договоре. При высоких темпах инфляции, экономической и политической нестабильности организация кредитных отношений основывается не только на классе кредитоспособности заемщика, но и на анализе делового риска на момент выдачи ссуды. Анализ коэффициентов кредитоспособности позволяет определить слабые звенья в управлении организацией, а на этой основе — условия кредитования.

Таким образом, уровень финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей хозяйственной деятельности организации и является отражением стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции (работ, услуг).

Анализ финансовой устойчивости на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно предприятие управляло фи-

нансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная — препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов, что позволяет оценить, насколько организация финансово независима, как изменяется уровень этой независимости и достаточно ли устойчива организация в финансовом отношении.

В процессе анализа предприятия решаются следующие основные задачи:

1. Своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности.

2. Прогнозирование возможных финансовых резервов, рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

Список использованной литературы

1. Евстигнеев Е.Н., Ковалев В.В. Анализ финансовой устойчивости предприятия, М.: Инфра-М, 2004. 460 с.
2. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. 312 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: ИП «Экоперспектива», 2006. 498 с.

А. В. Аронов

*Аспирант Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Социальная функция НДФЛ

В современном мире используется множество моделей, концепций социальной политики и социального налогообложения, которые можно классифицировать с позиции социального или субсидиарного государства и соответствующей налоговой политики: социально-нагруженной и либерально-ограниченной.

Концепция социального государства предполагает обязанности государства по обеспечению высокого уровня жизни и создания условий для всестороннего развития личности каждого человека. Социальное государство как особый тип современного устройства общества обеспечивает высокий уровень социальной защищенности всех граждан посредством активной деятельности государства.

Концепция субсидиарного государства, напротив, предполагает предоставление гражданам лишь минимальных гарантий и помощь государства только ограниченному кругу лиц, которые по тем или иным причинам (состояние здоровья, дети-сироты или дети из малообеспеченных семей и т.д.) не могут сами обеспечить себе достойный уровень жизни. Большинство же членов общества должны получать высокие доходы благодаря своей самостоятельной, инициативной деятельности.

Для социального государства характерен принцип социальной справедливости, создания в идеале равных возможностей всем членам общества через систему социальной поддержки, переход от политического и правового равенства граждан к их социальному равенству, обеспечение приемлемого уровня жизни для социально незащищенных слоев и отдельных граждан, возможность самообеспече-

ния, повышения своего благосостояния. Социальное государство в качестве конституционного принципа зафиксировано в конституциях Японии, ФРГ, Италии, Испании, Португалии, Швеции и др.

Налоговая система — это мощное орудие перераспределения национального дохода в интересах государства, один из основных инструментов не только экономической, но и социальной политики, проводимой в развитых странах смешанной экономики.

Налоги составляют основу доходов государства и могут быть использованы государственными властями в целях изменения взаимодействия экономических агентов либо на короткое время (в этом случае налоги содействуют конъюнктурной политике), либо на более длительный срок (в этом случае они содействуют политике экономического роста и установления социальной справедливости). В развитых странах от 30 до 50% ВВП перераспределяется в форме налоговых и других обязательных отчислений (в частности, взносов на социальное страхование), что свидетельствует об уровне государственного вмешательства в экономику и важности налогового регулирования.

Социальная функция и направленность налогообложения напрямую связаны с моделью финансового обеспечения социальной политики (британской, франко-германской, североευропейской, американской и др.). Социальная функция НДФЛ реализуется посредством сокращения неравенства в распределении доходов, воздействия на уровень доходов, сбережений населения, объем, динамику и структуру внутреннего спроса, качество жизни, демографические и др. показатели социальной сферы. С помощью подоходного налога государство оказывает влияние на социальное обеспечение, охрану здоровья, материнства, детства, медицинскую помощь, общедоступность и бесплатность образования, мотивации труда, реализацию гражданами права на труд, защиту от безработицы, трудовые взаимоотношения в сфере производства, обращения, управления, культуры, науки и др.

Анализ научных исследований, опыта развитых стран, свидетельствует о возрастании связи социальной функции государства с социальной направленностью налогообложения. Вместе с тем, в науке и практике понимание роли и значения, специфики социальной направленности налогообложения сложилось не сразу. Во многом этому способствовало выделение из финансовой науки налогообложения как самостоятельной научной дисциплины, формулирование научно-теоретических взглядов на налог и налогообложение, его природу и функции.

Социально-политическая сущность подоходного налога, как выразителя через органы государственной власти экономических инте-

ресов различных групп населения, особенно ярко проявлялась в период введения налога, когда попытки принятия законодательных актов о подоходном налоге встречали яростное сопротивление имущих слоев населения.

В современном обществе эффективное функционирование подоходного налогообложения осуществляется в тех странах, где государство является аппаратом, подчиненным гражданскому обществу, а признаком такой подчиненности является система общественного контроля за расходованием собранных сумм подоходного налога.

Все налоги, действующие в странах со смешанной экономики, подразделяются на *две основные категории*:

- **прямые налоги** — налоги, выплачиваемые налогоплательщиком (физическим или юридическим лицом) со своих доходов, а также своего имущества, что является его прямым взносом в бюджет. Манипулирование прямыми налогами в целях конъюнктурной политики может применяться в следующем порядке: в период депрессии — их снижение, и возрастание — в период инфляции. К данным налогам относятся подоходный налог с граждан, налог на прибыль предприятий, налоги на имущество, владение и пользование которым составляет объект для налогообложения, и другие;
- **косвенные налоги** — налог на добавленную стоимость на каждой стадии производства и реализации товара или налог с продаж, а также акцизный налог на ряд товаров и таможенные пошлины. Особенность данных налогов состоит в том, они относятся к категории налогов на действия и вытекают из хозяйственных актов и оборотов, финансовых операций

Социальная функция и направленность налогообложения напрямую связаны с моделью обеспечения, финансирования социальной политики (британской, франко-германской, североевропейской, американской и др.). В то же время вне зависимости от модели финансирования социальной политики, государство посредством налогов, напрямую или косвенно влияет на состояние и развитие социальной сферы. Налоговая система любого развитого государства является важным фактором обеспечения социальной политики. Социальная функция налогообложения проявляется, прежде всего, в решении задач социальной политики в области доходов населения, повышения жизненного уровня населения, качества жизни.

Уровень социально-экономического обустройства государства определяет форму и способы социальной направленности налогообло-

жения. При этом общепризнанно, что налог на доходы физических лиц является одним из важнейших налогов, оказывающим значительное влияние на социальную направленность налогообложения.

Анализируя опыт развитых стран, многие специалисты сходятся в том, что связь социальной функции государства с социальной направленностью налогообложения с каждым годом возрастает. Вместе с тем, в науке и практике понимание роли и значения, специфики социальной направленности налогообложения сложилось не сразу. Во многом этому способствовало выделение из финансовой науки налогообложения как самостоятельной научной дисциплины, формулирование научно-теоретических взглядов на налог и налогообложение, его природу и функции.

Экономисты различных эпох и школ неоднократно обращались к проблеме природы налога. История ее изучения представлена в работах современных российских ученых, таких как М. Буланже, А. Брызгалин, Г.Е. Каратаева, В. Пушкарева, Д. Черник и др.

В целом исследования показывают, что общие теории налогов преимущественно связаны: с теорией обмена, в качестве разновидности теории обмена выступают: атомистическая теория (общественный, публичный договор — С. Вобан, Ш. Монтескье, О. Мирабо, Т. Гоббс, Вольтер); теория наслаждения (Ж.С. де Сисмонди); теория страховой премии (А. Тьер, Д. Мак-Куллох, Э. Де Жиррарден); классической теорией (А. Смит, Д. Рикардо), кейнсианской теорией (Дж. Кейнс), теорией жертвы, принуждения (Н. Канар, Б.Г. Мильгаузен, Ж. Сисмонди, Н. Тургенев, С.Ю. Витте, И.И. Янжул, Д.С. Милль, К. Эбергер, Я. Таргулов), теории коллективных (общественных) потребностей (Ф. Нити, А. Буковецкий, А. Соколов, П.В. Микеладзе, Л. Штейн, А. Шеффле, К. Дитцель, Э. Сакс), теории экономики предложения (М. Бернс, Г. Стайн, А. Лаффер), теория монетаризма (М. Фридмен).

Непреходящее значение имеют фундаментальные труды зарубежных ученых С.Л. Брю, Р. Дорнбуш, Р. Макконнелл, П. Самуэльсона, С.Фишера и др., исследующих вопросы модернизации экономики, влияния налоговой политики на процессы воспроизводства, а так же заложившие основы теории налогообложения.

А. Смит одним из первых проведя классификацию налогов, выделил прямые налоги и косвенные, указал на их фискальную и регулирующую функцию. В свою очередь Дж. М. Кейнс, обратил внимание на распорядительную или социальную, контрольную, политическую функцию.

Рассматривая теорию налогов в исторической ретроспективе, можно выделить условно семь этапов:

Теория обмена (XVII–XVIII). Налог рассматривался как плата, вносимая каждым гражданином за охрану его личной и имущественной безопасности, за защиту государства и другие услуги. Ее разновидности: атомистическая теория (общественный, публичный договор) (С. Вобан, Ш. Монтескье, О. Мирабо, Т. Гоббс, Вольтер); теория наслаждения (Ж.С. де Сисмонди); теория страховой премии (А. Тьер, Д. Мак-Куллох, Э. Де Жиррарден).

Классическая теория (конец XVIII – начало XIX в.) Налоги рассматриваются исключительно как источник покрытия государственных расходов. Правительство в условиях рынка должно обеспечивать развитие экономики, охраняя право собственности. Для выполнения данной функции государству необходимы соответствующие средства (налоги) (А. Смит, Д. Рикардо).

Кейнсианская теория (30–40 гг. XX в. Дж. Кейнс). Налоги рассматриваются как главный рычаг регулирования экономики. Для того чтобы устранить негативные последствия, излишнее сбережения должны изыматься с помощью налогов.

Теория жертвы, принуждения (Н. Канар, Б.Г. Мильгаузен, Ж. Сисмонди, Н. Тургенев, С.Ю. Витте, И.И. Янжул, Д.С. Милль, К. Эберг, Я. Таргулов). Налоги рассматриваются как пожертвования граждан, которые государства взимает на законных основаниях из их имущества для удовлетворения необходимых потребностей государства.

Теория коллективных (общественных) потребностей (Ф. Нити, А. Буковецкий, А. Соколов, П.В. Микеладзе, Л. Штейн, А. Шеффле, К. Дитцель, Э. Сакс). Налоги рассматриваются как «... та часть богатства, которую граждане дают государству и местным органам ради удовлетворения коллективных потребностей».

Теория экономики предложения (80-е гг. XX в. М. Бернс, Г. Стайн, А. Лаффер). Налоги рассматриваются как фактор экономического развития и регулирования. Снижение налогового бремени приводит к бурному экономическому росту.

Теория монетаризма (50-е гг. XX в. М. Фридмен). Налоги рассматриваются как фактор, регулирующий денежное обращение. С их помощью изымается излишнее количество денег.

Переход в теории и практике с позиций подоходного налога как вынужденной меры, к осознанию объективной необходимости и обязанности каждого уплачивать налоги, предопределило всеобщность данного вида налогообложения. Единственным основанием для неуплаты подоходного налога становится материальное положение субъекта налогообложения. В этой связи К.Т. Эберг отмечает «по сво-

ей идее общеподоходный налог превосходит всякую другую форму обложения; он один дает возможность учесть личные отношения и обложить плательщика в меру его платежеспособности».

О сложности введения подоходного налога свидетельствует то, что во Франции с 1848 по 1914 год было разработано порядка 50 проектов подоходного налога, в США необходимость введения подоходного налога обсуждалось на протяжении более пятидесяти лет (с 1862 по 1913 г.), в России, от первого опыта применения в 1812 году до принятия закона о подоходном налоге в 1916 году прошло более ста лет.

Регулирующая функция налогов на доходы физических лиц, в решении задач социальной политики, в ведущих зарубежных странах, получила свое преимущественное развитие после второй мировой войны, когда было осознано влияние налоговой политики на процессы накопления капитала, ускорение его концентрации и централизации, платежеспособный спрос населения и др.

В настоящее время в США где подоходный налог с физических лиц формирует более 40% доходной части федерального бюджета, в Германии и Англии где доля подоходного налога в бюджете составляет более 30%, во Франции где подоходный налог (18%) занимает второе место среди источников бюджетных доходов данный налог играет существенную роль в обеспечении финансами реализации социальной функции государства.

На практике сложились две системы подоходного налогообложения: шедулярная и синтетическая. Шедулярная (классификационная) система подоходного налогообложения предполагает разбиение получаемого налогоплательщиком дохода на различные разряды в зависимости от источника дохода. Для каждой шедулы существуют свои правила определения дохода, подлежащего налогообложению.

Парцельная система налогообложения позволяет дифференцировать ставки в зависимости от источника получения дохода, облагая повышенными ставками фондируемые (пассивные) доходы. К фондируемым доходам относятся доходы, получаемые от имущества, которые более стабильны, гарантированы, менее зависят от физического состояния плательщика, в отличие от нефондируемых (активных) доходов, связанных с производственной деятельностью плательщика.

Отвечая интересам наиболее обеспеченных слоев населения, шедулярная система гарантирует минимальное вмешательство в личную жизнь налогоплательщика, оставляя размеры его общего дохода неизвестными для общества. Несомненным преимуществом рассмат-

риваемой формы подоходного налога является простая техника налогообложения, не требующая высокой квалификации работников финансовых органов, так как используется упрощенная оценка и учет доходов.

Однако при данной системе налогообложения невозможно учесть реальную платежеспособность физического лица и ввести прогрессивное налогообложение. Классификационный налог недостаточно эластичен и не позволяет при росте государственных расходов оперативно добиваться повышения поступлений подоходного налога за счет увеличения ставок.

В настоящее время шедулярная система налогообложения, в основном, используется в развивающихся странах. При этом главной привлекательностью классификационной системы налогообложения для развивающихся стран является простота организации взимания налога и незначительные расходы государства на содержание налоговых служб. Раздельный подоходный налог делает возможным в развивающихся странах, где число плательщиков, получающих доходы от нескольких источников, невелико, ввести дифференцированное налогообложение доходов в зависимости от источника их получения.

В отличие от шедулярной системы налогообложения, глобальная система подоходного налогообложения имеет цель охватить совокупный доход налогоплательщика, не разбивая его в зависимости от источника выплаты. При этой системе возрастает роль декларирования доходов, требуется уровень образования населения, достаточный для организации учета полученных доходов и их декларирования. Глобальная система налогообложения позволяет учесть реальную платежеспособность налогоплательщика и установить равнонапряженные налоговые обязательства для лиц, получающих одинаковые по размеру доходы, облегчается по сравнению с парцельной системой порядок предоставления вычетов. Как подчеркивал Эберг К.Т., « по своей идее общеподоходный налог превосходит всякую другую форму обложения; он один дает возможность учесть личные отношения и обложить плательщика в меру его платежеспособности». Прогрессивность, применяемая при глобальной системе, делает возможным максимальное использование эластичности подоходного налога с помощью изменения ставок в зависимости от потребностей бюджета.

Недостатком общеподоходного налога является отсутствие различий в налогообложении фондируемых и нефондируемых доходов. Указанный недостаток может быть компенсирован прогрессивным налогообложением имущества, при этом доходы, независимо от

источника получения, облагаются одинаково, а фондируемые доходы — дополнительно реальными налогами.

Список использованной литературы

1. Антология мировой философии. М., 1969. Т. I.4.2. 842 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 364 с.
3. Самуэльссон П. Экономика. М.: Алгон, 1992. Т. 1. 166 с.
4. Александрова Е.И. Финансовый механизм активизации социальной защищенности населения (западный опыт 1990-х и проблемы современной России) // Финансы и кредит. 2003. № 5. С. 59–68.
5. Эрхард Л. Благосостояние для всех. М.: Начала-Пресс, 1991. 154 с.
6. Налоги и налогообложение: учебник для вузов / Под ред. Романовского М.В., Врублевской О.В. СПб.: Питер, 2000. 528 с.
7. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М., 1973. С. 46–80; Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 23–105.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993. С. 15–93.
9. Петти В. Трактат о налогах и сборах. М.: Эконом, 1993. Т. 1. С. 5–78.
10. Черник Д.Г. Налоги. М.: Финансы и Статистика, 1997.
11. Черник Д.Г. Налоги в рыночной экономике. М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.
12. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. Монография. М.: ИНФРА-М, 1999. 293 с.

В. В. Горлов

Заместитель заведующего кафедрой финансового менеджмента и налогового консалтинга по научной работе Российского университета кооперации, кандидат экономических наук, доцент

Финансовое планирование и бюджетирование: основы организации

В России предприятия имеют системы управления, не ориентированные на постоянное совершенствование производства, на эффективное управление затратами. Без грамотного бюджетирования невозможно установить контроль над издержками и управлять эффективностью производства.

Наиболее ущербным для постановки полноценного бюджетирования является сам механизм налогообложения, когда любое аккуратное начисление и планирование налогов, привлечение аудиторов самой высокой квалификации вовсе не гарантируют от совершения ошибок и претензий налоговых органов. Вместе с тем все финансовые показатели (особенно показатели прибыли) не могут не быть искусственно занижены в целях уменьшения налогового бремени. Однако, низкая рентабельность никак не устраивает инвесторов и собственников. Им нужно четко понимать, какого финансового результата можно ждать от того или иного проекта.

За последние годы был накоплен опыт консультирования работников предприятий и фирм в различных отраслях экономики по постановке бюджетирования; более глубокому осмыслению подверглись вопросы диагностики и построения финансовых структур и отработки бюджетных регламентов; появились новые теоретические и методологические подходы к бюджетированию.

Так что представляет собой бюджетирование?

Бюджетирование — это, с одной стороны, процесс, процесс составления финансовых планов и смет, а с другой — управленческая

технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

Основным объектом бюджетирования является бизнес, как вид или сфера хозяйственной деятельности. В качестве объекта финансового планирования могут выступать производство и сбыт продуктов одного или нескольких видов, обособленные территориально, технологически или по сегментам рынка.

Бюджетирование — это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, позволяющая анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять с их помощью ресурсами (прежде всего финансовыми как отдельного бизнеса, так и компании в целом).

Бюджет — финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставлять все понесенные затраты и полученные результаты в финансовых терминах на предстоящий период в целом и по отдельным его частям. Поэтому в высокоразвитых странах бюджет (финансовый план) является основой внутрифирменного управления. Соответственно бюджетирование — это технология составления, корректировки, контроля и оценки исполнения финансовых планов, а потому оно превращается в основу основ всех технологий внутрифирменного управления.

Бюджет — это и запланированные финансовые сметы и прогнозируемые объемы привлечения внешних финансовых ресурсов (кредитов и инвестиций), условия их получения и т.д.

Бюджет предприятия или компании — это финансовый план, т.е. выраженное в цифрах запланированное на будущее финансовое состояние предприятия или компании, количественно определенное выражение результатов маркетинговых исследований и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей.

При постановке бюджетирования следует знать, что универсальных методов, правил и процедур, строго описанных в экономической литературе или закрепленных в нормативных актах по бухгалтерскому учету, здесь не может быть.

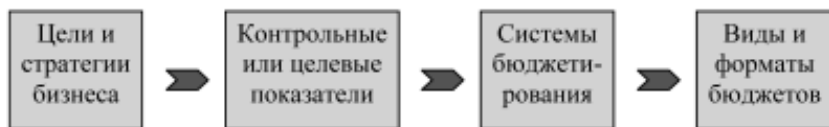
Для одних компаний важно увеличить оборот (объем продаж), для других — нарастить массу маржинальной прибыли, а для третьих — увеличить норму чистой прибыли. Отсюда несовпадение технологий и регламентов бюджетирования. Также постоянно меняются требования к системам управления финансами предприятия в целом, условия применения тех или иных средств и систем управления финансами, организация финансовых служб.

К числу основных функций бюджетирования относят прогнозирование (финансового состояния, ресурсов, затрат и доходов) и проведение сценарного анализа, т.е. оценки различных вариантов финансового положения предприятия в будущем. Именно этим бюджетирование и ценно для принятия управленческих решений.

В самом общем виде бюджетирование в компании заключается в том, что это основа:

- планирования и принятия управленческих решений в компании;
- оценка всех аспектов финансовой состоятельности компании и ее бизнесов;
- укрепление финансовой дисциплины (и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом и собственникам ее капитала).

При этом в каждой компании может быть свое назначение бюджетирования в зависимости от объекта финансового планирования и от системы финансовых и нефинансовых целей. Поэтому в каждой компании в качестве управленческой технологии оно может преследовать свои собственные цели и использовать свои собственные средства, свой собственный инструментарий. Ниже приведена принципиальная блок-схема бюджетирования.



Конкретно назначение бюджетирования проявляется в системе показателей, которые устанавливаются руководителем предприятия или компании в качестве целевых и контрольных. По этой причине системы бюджетирования даже в одинаковых на вид компаниях будут различными. Различия в целях и стратегиях проявляются в разных финансовых показателях, выбираемых в качестве целевых. Далее форматы бюджетов должны соответствовать заданным контрольным показателям. Главное в бюджетирование — создать систему координат для бизнеса, по которой можно было бы отследить, куда движется бизнес в настоящее время и каковы его перспективы на будущее, т.е. создать основу для выработки и принятия управленческих решений в финансовой сфере.

В условиях рынка именно бюджетирование становится основой планирования — важнейшей функции управления. Вся система внутрифирменного планирования должна строиться на основе бюджетирования, т.е. все затраты и результаты должны иметь строго финансовое, а лучше денежное выражение.

Для внутрифирменного планирования одним из важнейших документов является Положение о бюджетной структуре — это неотъемлемая часть общей нормативно-методической базы системы бюджетного управления организации и применяется совместно с другими нормативными документами.

Целью Положения является определение состава бюджетов для каждого уровня бюджетной структуры и взаимосвязи бюджетов, обеспечивающих формирование полной и непротиворечивой информации, которая необходима для принятия управленческих решений.

Положение определяет:

- принципы построения бюджетной структуры;
- общую схему бюджетной структуры;
- перечень бюджетов;
- взаимосвязь финансовых и операционных бюджетов;
- последовательность формирования бюджетов.

Действие настоящего Положения распространяется на структурные подразделения организации и его дочерние общества.

Перечень и состав бюджетов являются основой для формирования регламентной и методической базы бюджетного управления организации. Документы, составляющие регламентную и методическую базу бюджетного управления, детализируют конкретные процедуры и методики формирования и контроля исполнения бюджетов, входящих в бюджетную структуру. Данные регламентные и методические документы не могут противоречить настоящему Положению о бюджетной структуре организации. Приведение регламентных и методических документов системы бюджетного управления в соответствие с настоящим Положением о бюджетной структуре осуществляет Финансово-экономический департамент компании.

Бюджетное управление направлено на реализацию стратегических целей и задач организации, которые количественно выражаются в системе стратегических целевых показателей (СЦП) и детализируются в виде плано-контрольных показателей (ПКП), утверждаемых на бюджетный период для объектов бюджетного управления.

Бюджетная структура организации — это система бюджетов, отражающая взаимосвязь бюджетов и предназначенная для формирова-

ния информации об объектах бюджетного управления, необходимой ЦФО различных уровней финансовой структуры организации для управления данными объектами.

Бюджетная структура организации основывается на следующих базовых принципах:

- принцип единства методологической базы;
- принцип соответствия бюджетной структуры и финансовой структуры;
- принцип неизменности;
- принцип иерархичности;
- принцип взаимосвязи планирования производственных, экономических и финансовых показателей;
- принцип полноты информации;
- принцип рациональности;
- принцип существенности;
- принцип адаптивности.

Принцип единства методологической базы предполагает, что все нормативно-методические и регламентирующие документы, терминология, правила и процедуры разработки и оборота бюджетных документов, бюджетные формы, классификаторы, алгоритмы расчетов, принципы учетной политики являются унифицированными и обязательными для всех участников бюджетного управления.

Принцип соответствия бюджетной структуры и финансовой структуры предполагает, что выделяемые уровни бюджетной структуры должны соответствовать уровням финансовой структуры организации. За каждым ЦФО финансовой структуры закрепляется ответственность за планирование и контроль исполнения определенного набора бюджетов соответствующего уровня бюджетной структуры.

Принцип неизменности предполагает, что все бюджетные формы, состав бюджетных и планово-контрольных показателей, а также методика бюджетирования остаются неизменными в течение всего бюджетного периода. Все изменения в составе бюджетных форм, составе бюджетных и планово-контрольных показателей, методик бюджетирования вступают в силу со следующего бюджетного периода.

Принцип иерархичности предполагает выделение уровней иерархии бюджетной структуры организации, в соответствии с которыми формирование бюджетов более высокого уровня осуществляется на основе бюджетов нижестоящего уровня.

Принцип взаимосвязи планирования производственных, экономических и финансовых показателей предполагает проведение расче-

тов планируемых бюджетных показателей на основе производственных и технологических параметров и нормативов затрат с учетом прогнозируемых объемов сбыта в натуральных показателях, а также прогнозируемых цен сбыта и цен закупки потребляемых ресурсов. Соблюдение данного принципа позволяет выстроить последовательность бюджетного планирования от производственных (натуральных) показателей, определяющих объемы деятельности ЦФО, к экономическим (стоимостным) показателям, определяющим доходы и затраты, связанные с данными объемами деятельности, и затем к финансовым показателям, определяющим движение денежных средств.

Принцип полноты информации предполагает, что показатели, которые содержатся в бюджетах компании, должны быть представлены в объеме, достаточном для принятия управленческих решений на соответствующих уровнях управления. Информация, представленная в бюджетах, должна быть полной и охватывать все направления деятельности объектов бюджетного управления.

Принцип рациональности предполагает, что детализация бюджетных показателей осуществляется до того уровня, который является достаточным для оценки деятельности объекта бюджетного управления и принятия управленческих решений, при этом экономический эффект, получаемый от использования данной информации, превышает затраты на сбор и обработку бюджетных показателей.

Принцип существенности предусматривает раздельное планирование и контроль только тех бюджетных показателей, которые оказывают существенное влияние на конечный результат, или существенны для целей принятия решений, или превышают установленную минимальную долю в структуре аналогичных показателей.

Принцип адаптивности предполагает, что бюджетная структура, состав и детализация бюджетных показателей могут трансформироваться при изменениях условий внешней и внутренней среды деятельности организации. Принцип предусматривает возможность внесения соответствующих изменений в бюджетную структуру, состав и детализацию бюджетных показателей с целью приведения их в соответствие с текущими условиями бизнеса без нарушения целостности и системности бюджетной структуры организации.

Для каждого субъекта бюджетного управления, определенного в Положении о финансовой структуре организации, устанавливается определенный набор бюджетов, которые содержат необходимую информацию для принятия и контроля исполнения решений по управлению объектом бюджетного управления.

Подводя итоги, можно сказать, что бюджетирование позволяет:

- заранее оценивать финансовую состоятельность отдельных видов бизнеса и продуктов;
- установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности или эффективности;
- укрепить финансовую дисциплину на предприятии;
- выбрать наиболее перспективные сферы приложения инвестиций;
- провести осмысленную реструктуризацию предприятия, оптимизировать структуру капитала.

И. С. Груенко

Генеральный директор Московского исследовательского института системного проектирования, кандидат фтлосовфских наук, профессор

Влияние интеллектуального капитала на экономическую стратификацию общества

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 современной наукой состоит в разработке моделей экономического поведения различных групп и исследовании экономических факторов, оказывающих влияние на общественную жизнь.

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 интереса¹, всегда привлекала экономическую мысль.

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

Происходящие преобразования в современном мире характеризуются в первую очередь ростом роли качественных сдвигов в развитии производства и общества, что проявляется в рассмотрении человека в центре воспроизводственного процесса, в последовательном преобразовании системы образования и науки в общепризнанные основ-

¹ Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. Монографии. Волгоград: Политехник, 2003. 154 с.

ные сферы национальной экономики. При этом основной современных теорий является изучение интеллектуального капитала в числе доминирующих факторов производства, определяющим темп и уровень развития как национальной экономики в целом, так и предприятия, в частности.

Понятие интеллектуального капитала исторически используется для исследования различных сторон участия человека в экономических отношениях.

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 категории¹. 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.

Развитие теории интеллектуального капитала привело к появлению целого ряда понятий: образовательный капитал (совокупное образовательное богатство человека в форме его образовательной культуры²); морально-нравственный капитал (морально-нравственная культура человека); социальный капитал (ресурсы социальных связей и отношений, которые могут быть источником получения выгод³); символический капитал (средство выражения и господства через формирование общественной поддержки «официальной версии» мира,

стабилизирующей и укрепляющей капитал общественного слоя, находящегося у власти¹); юридический капитал; религиозный капитал, капитал самостоятельности (способности сотрудников компании самостоятельно принимать решения²) и др.

На взгляд автора, из огромного многообразия проблем, которые интересуют современную науку, в контексте изучения проблемы капитала наибольший интерес представляет влияние интеллектуального капитала на экономическую стратификацию общества.

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

Экономическая стратификация — это экономические критерии социального расслоения общества, а также один из фундаментальных факторов, обуславливающих границы и темпы социально-экономического развития. Структуру экономической стратификации населения определяет распределение доходов.

Многие исследователи (и классики, и современники), рассматривают в качестве основы экономического (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 богатства³.

Действительно, обладание определенными профессиональными знаниями, информацией, компетентностью, высокой квалификацией сегодня является ключевым фактором осуществления вертикальной мобильности, а также изменения социального статуса служащих компании. В современном обществе экономическая стратификация воспроизводится не только распределением собственности и власти, но и доступом к интеллектуальным ресурсам, которые являются важнейшим элементом социальной структуры, чье качество отражается стратификацией⁴.

¹ Сивухин С.А. Корпоративная собственность как фактор развития интеллектуального потенциала фирмы. Дисс. ... кандидата экономических наук: специальность 08.00.01. Москва, 2009.

² Bourdieu P. The Education System and the Economy: Titles and Jobs // French Sociology: Rupture and Renewal since 1968. N. Y., 1981.

³ 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.

¹ Bourdieu P. Outline of a Theory of Practice. Cambridge: Cambridge University Press, 1977. P. 183.

² Lindenberg, Siegwart. Self-Command Capital and the Problem of Agency. Paper presented at the Annual Meetings of the American Sociological Association. Pittsburgh, 1992.

³ Иноземцев В.Л. On modern inequality. Социобиологическая природа противоречий XXI века // Постчеловечество. М., 2007.

⁴ Мкртчян Г.М. Стратификация молодежи в сферах образования, занятости и потребления // Социологические исследования. 2005. № 2. С. 104–113.

В западной науке сегодня наблюдается такая тенденция, как отход от субстанциалистско-экономистского понимания класса¹. Таким образом, деление на классы связывается с разделением между физическим и умственным трудом².

Если рассматривать интеллектуальный капитал как совокупность врожденного и развившегося интеллектуального богатства человека в форме его интеллектуальной культуры³, 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 обязанностей⁴.

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 макроуровне представляет собой совокупный интеллектуальный капитал⁵.

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.

¹ См., например: Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. N.Y., 1997.

² Ильин В.И. Социальное неравенство. М., 2000. С. 231.

³ Быченко Ю. Культурный капитал // Поволжский межрегиональный учебный центр. 2001. № 2 // <http://www.pmuc.ru/journal/number13/index.htm>

⁴ Millerson G. The Qualifying Association, L.: Routledge & Kegan Paul, 1964.

⁵ Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы): Межвуз. сборник науч. трудов ВолгГТУ. Волгоград, 2001. С. 236.

В данном случае о носителях индивидуального интеллектуального капитала можно говорить не только как о некоей общественной группе, а как о социальной страте, отражающей иерархическое ранжирование общества относительно общих условий существования и причинно-следственных связей в специфике их жизнедеятельности¹. 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 науке 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 самореализации² 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 владель-

¹ Быченко Ю. Культурный капитал // Поволжский межрегиональный учебный центр. 2001. № 2 // <http://www.pmuc.ru/journal/number13/index.htm>

² Иноземцев В.Л. On modern inequality. Социобиологическая природа противоречий XXI века // Постчеловечество. М., 2007.

цем 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 полностью¹. Классовое противостояние обусловлено наличием интеллектуального расслоения, которое становится причиной социального расслоения.

Придерживаясь определения интеллектуального капитала, данно-го Л. Эдвинсоном², 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. 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 показателям³. Не последнюю роль при этом играет образование, причем динамика вложений в данную составляющую человеческого капитала оказывает большое влияние на экономическую стратификацию. Таким образом, образовательные организации представляют собой элемент системы воспроизводства интеллектуального, в частности — человеческого капитала, определяющей структурно изменяющийся процесс воспроизводства структурного экономического и социального неравенства. В основе взаимосвязи экономической 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, обла-

дающим 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.

Список использованной литературы

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/journal/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. Алексева. Тамбов, 2006. 80 с. С. 5.
4. Иванюк И.А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. Монография / И.А. Иванюк; Волггр. гос. техн. ун-т. 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.

¹ Иноземцев В.Л. On modern inequality. Социобиологическая природа противоречий XXI века // Постчеловечество. М., 2007.

² Эдвинсон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Новая постиндустриальная волна на Западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.

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. Алексева. Тамбов, 2006. С. 5.

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, gr sides de trois  tudes d'ethnologie kabyle. Gen ve, 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.

А. З. Гусов

*Заведующий кафедрой Российской Академии предпринимательства,
кандидат философских наук, доцент*

А. В. Моргунов

Аспирант Российской Академии предпринимательства

А. А. Чиянова

Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия

Важнейшей задачей современного этапа модернизации российской экономики является повышение ее конкурентоспособности на основе перехода к инновационной модели развития, внедрения инноваций в сферу производства. Решать данную проблему предстоит в сложных условиях, определяемых как мировыми тенденциями развития, так и трудностями внутреннего развития. При этом глобальный кризис мировой экономики не только не ослабляет потребность в осуществлении инновационной трансформации отечественной промышленности, но, напротив, еще более актуализирует ее.

Методологические основы для исследования природы инновационного развития промышленного предприятия были заложены еще в первой половине двадцатого века. Так, одним из первых глубокий анализ инновационных процессов в экономике дал в своих трудах Й. Шумпетер. Правда, он не оперировал самим термином «инновация», а писал о «новых комбинациях», «лучших способах» и т.д. Й. Шумпетер провел исследование проблемы новых комбинаций изменений в развитии, дал полное описание инновационного процесса и выделил пять типичных изменений:

1. Использование новой техники, новых технологических процессов, или нового рыночного обеспечения производства (сфера купли-продажи).

2. Внедрение продукции с новыми качествами.

3. Использование нового сырья.

4. Изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения.

5. Появление новых рынков сбыта.

Как отмечают Я. Кук и П. Майерс, инновация — это полный процесс от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке ¹.

В соответствии с данным подходом становится очевидным, что инновации могут затрагивать технологии, средства производства, и что для нас наиболее значимо — человеческий капитал.

Представляется, что сужение рамок инновационного процесса критериями прибыльности искажает его реальную природу, поскольку результативность внедрения инноваций с экономической точки зрения не может рассматриваться как единственно возможный эффект от реализации нововведений. Иначе из анализа инновационных процессов выпадет целый класс изменений, результаты от которых либо еще не полностью реализованы (или принято решение о прекращении работ в этой области), либо вообще не предназначены для коммерциализации (например, изменения в организационных структурах управления предприятием).

Таким образом, инновацию можно определить как совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению новых продуктов, процессов и технологий.

Необходимо учитывать, что инновации это не только процесс создания новшества, но и новая мотивация трудовой деятельности, и способы поведения или предметы, которые по своим качественным характеристикам отличаются от ранее имевшихся.

В промышленности инновации выступают как материализованный результат интеллектуальной деятельности, базирующийся на использовании достижений науки, направленный на совершенствование любых процессов деятельности промышленного предприятия и создание продукции, техники, технологии и других форм, обладающих новыми потребительскими свойствами. Важно при этом рассматривать инновацию комплексно — и как процесс, и как результат.

В отечественной литературе под инновационным развитием обычно подразумевается процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги, а затем распространяется в прак-

тическом использовании ¹. В то же время интерпретация инновационного экономического процесса требует определения его не только как комплексного процесса создания, распространения и использования новшества, но и дискретно, как цикл, обладающий разными характеристиками на отдельных стадиях, что отмечает венгерский экономист Б. Санто ².

Таким образом, система инновационного развития отраслей промышленности должна включать механизмы организации, разработки и внедрения, механизмы финансирования и стимулирования, механизмы технологического трансферта и механизмы интеллектуальной собственности, которые в совокупности определяют эффективную реализацию стратегии инновационного развития и обеспечивают адаптацию инновационных преобразований к условиям рыночной конъюнктуры.

Инновационный процесс как процесс создания и распространения нововведений (инноваций) включает следующие компоненты (рис. 1).



Рис. 1. Структура инновационного процесса

Для эффективного управления инновационным процессом требуется детализация разновидностей и способов применения соответствующих методов воздействия на процесс в зависимости от отнесе-

¹ Cooke I., Mayers P. Introduction to Innovation and Technology Transfer. Boston: Atech House, Inc., 1996. Part 1. С. 24.

¹ Барюгин Л.С. и др. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / Под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Экономика, 2004. С. 10.

² Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990. С. 84–85.

ния инноваций к определенному виду. Классификация инноваций предполагает их распределение на различные группы по определенным классификационным признакам.

Классификация инноваций с точки зрения их структурных характеристик производится по сферам деятельности предприятия, которых касается инновационное изменение (рис. 2). По этой классификации можно системно подразделить инновации на три группы: инновации «на входе», инновации «на выходе» и инновации структуры предприятия как системы, включающей в себя отдельные элементы и взаимосвязи между ними. Этой классификации придерживаются, в частности, Балабанов И.Т., Горшков В.В., Кретова Е.А., Ильенкова С.Д.

Очевидно, что данная типология носит обобщенный характер и может быть использована к инновациям, осуществляемым любым хозяйствующим субъектом независимо от его отраслевой направленности. Необходимо выделить виды инноваций, характерных для промышленного предприятия.

С этой точки зрения интересная позиция Л. Водачек и О. Водачковой, которые выделяют на предприятии четыре вида инноваций:

- 1) инновации продукции,
- 2) инновации технологических процессов;
- 3) инновации человеческого фактора (рабочей силы);
- 4) инновации управленческой деятельности ¹.

Следует отметить различия в структуре инноваций в наиболее промышленно развитых странах: в США 1/3 всех инноваций относится к процессным, а 2/3 к продуктовым, тогда как в Японии имеет место обратное соотношение ².

Однако представляется, что нельзя провести четкую границу между данными группами инноваций. Инновационные идеи в области продукции автоматически обуславливают необходимость обеспечения соответствующих инновационных процессов, и зачастую инноваций рабочей силы и управления. Здесь следует согласиться с мнением, что одна инновация может быть отнесена к нескольким видам, при этом критериями классификации можно считать: оригинальность изменений, отрасль народного хозяйства, масштабы последствий от внедрения инноваций и приносимая обществу польза.

¹ Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1987. С. 95.

² См.: Основы инновационного менеджмента: теория и практика / Под ред. Завалина П.Н. М.: Экономика, 2000. С. 76.

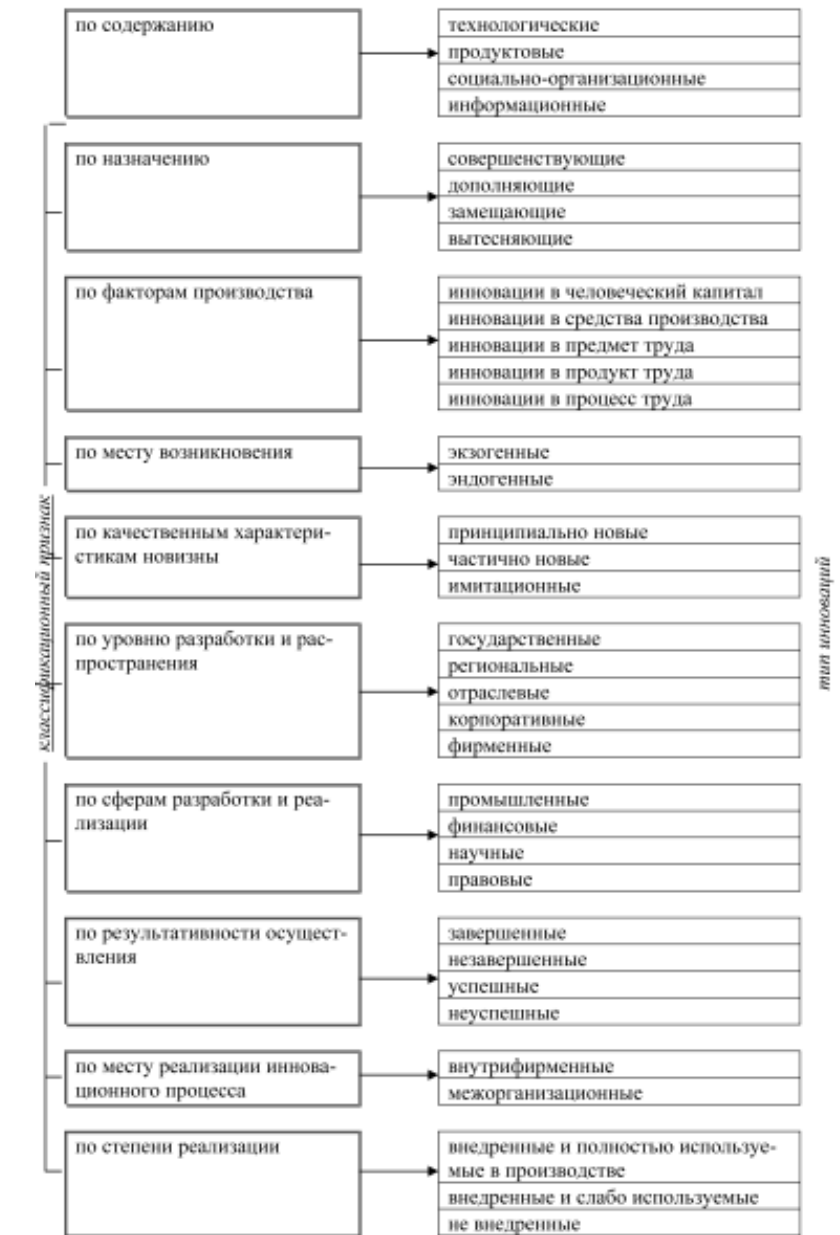


Рис. 2. Классификация инноваций по содержанию и результативности

Если рассмотреть процессуальные компоненты любой деятельности: «потребность» – «мотив» – «цель» – «задача» – «технология» – «действии» – «результат», то представляется, что в наибольшей степени при фиксированном субъекте деятельности (с собственными потребностями, мотивами и целями) инновация может затрагивать технологию деятельности, то есть содержание, формы, методы и средства производственной деятельности. Поэтому инновационный проект можно определить в первую очередь как проект по изменению технологии деятельности.

Инновационное развитие промышленного предприятия требует ресурсов для его реализации: финансовых, кадровых, временных и др. Предметом изменений в процессе реализации инновационных проектов на предприятии могут быть:

- содержание и формы деятельности (изменение ценовой политики, производство новых видов готовой продукции и полуфабрикатов и т.п.);
- средства деятельности (переход на новые технологии производства);
- методы деятельности.

Следовательно, необходимо расширить классификацию инноваций на промышленном предприятии, охватив новые сферы. Основываясь на данных теоретико-методологических подходах и принципах, мы предлагаем применять более широкую классификацию инноваций на промышленном предприятии по следующим направлениям: продуктовые, технические, процессные (технологические), маркетинговые, организационные, экономические, кадровые, финансовые, социальные, производственные, экологические и управленческие (рис. 3).

Представляется, что в соответствии с приведенной типологией инновационное развитие предприятия необходимо рассматривать с двух точек зрения:

- как средство обеспечения стратегического преимущества организаций, для которых собственно инновации не являются основным видом деятельности;
- как вид деятельности, продуктом которого являются конкретные научные, научно-технические и иные результаты, которые могут использоваться как основа нововведений в других отраслях.

С точки зрения структурной характеристики инновационный потенциал – это «совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, обеспечивающих восприятие и реализацию новшеств,



Рис. 3. Типология инноваций на промышленных предприятиях

т.е. получение инноваций»¹. Очевидно, что инновационный потенциал развития промышленных субъектов будет тем выше, чем более

¹ Лисин Б., Фридлянов В. Инновационный потенциал как фактор развития // Инновации. 2002. № 7. С. 25.

эффективен симбиоз этих хозяйствующих субъектов со специализированными научно-исследовательскими комплексами.

Россия вступила в XXI век в довольно тяжелом состоянии: с низким уровнем производства конкурентоспособной продукции (кроме ВПК); низкими показателями инновационной активности в промышленном производстве, изношенными основными фондами; практическим отсутствием средств для обновления и дальнейшего развития промышленных предприятий; низким внутренним спросом на отечественную наукоемкую продукцию и изобретения; незначительным экспортом российской наукоемкой продукции (примерно в 0,3% от объема мирового экспорта наукоемкой продукции¹).

Если взять известное разделение производственной базы на пять технологических укладов в зависимости от уровня применяемой техники и технологии, то по имеющимся оценкам, например, доля пятого технологического уклада в машиностроительном производстве России составляет лишь 21%, в то время как удельный вес второго, третьего и четвертого равен 79%². Отставание в сфере разработки важнейших наукоемких технологий последнего поколения и продвижении различного рода инноваций в промышленное производство может означать окончательное закрепление за нашей страной статуса топливно-сырьевого придатка и потерю конкурентоспособности на мировом рынке.

По нашему мнению, развитие наукоемких и высокотехнологичных производств в России сдерживалось и ещё пока сдерживается по следующим основным причинам:

- Высокая зависимость от ситуации на мировых рынках как следствие ориентации на экспорт природных ресурсов.
- Сосредоточение доходов в сырьевых отраслях.
- Неразвитость механизмов межотраслевого перераспределения капитала и финансовых ресурсов.

Общий инновационный климат в нашей стране пока остается недостаточно благополучным (см. табл. 1).

Однако государство активизирует работу в данной сфере. Так, под руководством Федерального агентства по науке и инновациям начинает развиваться инфраструктурная составляющая инновационного сектора промышленности. В частности:

¹ Государства «большой семерки» производят и экспортируют порядка 80–90% объема мирового экспорта наукоемкой продукции.

² Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия // Экономист. 2003. № 12. С. 23.

Таблица 1

Оценка макроэкономического и инфраструктурного развития России¹

| Показатель | Место России (из 117 стран) | Место России (из 104 стран) |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
| Государственные учреждения – контракты и законодательство | 102 | 84 |
| Юридическая независимость | 95 | 80 |
| Эффективность правового поля | 108 | 88 |
| Защита прав собственности | 105 | 84 |
| Защита интеллектуальной собственности | 80 | 63 |
| Эффективность законодательных учреждений | 90 | 89 |
| Серьезность бюрократических препятствий | 99 | 90 |
| Надежность правоохранительных органов | 101 | 88 |
| Коммерчески потери, связанные с организованной преступностью | 89 | 81 |
| Коммерческие потери, связанные с коррупцией | 81 | 73 |
| Коррупционированность | 109 | 100 |

1. Разработаны институциональные основы инновационной деятельности (приняты соответствующие федеральные законы, разработаны «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», действует и финансируется из государственного бюджета федеральная целевая научно-техническая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» и т.д.).

2. Образованы особые экономические зоны с льготными налоговыми, таможенными преференциями и другими льготами, которые должны стимулировать рост промышленного производства, развивать и внедрять новые технологии.

3. Правительство стало уделять больше внимания важнейшему инструменту регионального и инновационного развития – *кластерной политике*. Речь идет о создании условий и стимулировании развития

¹ Источник: World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2005.

конкурентоспособных комплексов взаимосвязанных производств на определенной территории.

4. Ведется работа по финансовому стимулированию инновационной деятельности в части налоговых преференций. Однако по сравнению с зарубежной практикой этот элемент регулирования в России выражен слабо, впрочем, как и специальные программы по поддержке ориентированных на инновационное развитие промышленных предприятий.

5. В 2007 г. Правительством РФ запущен важнейший институт развития венчурного бизнеса — Российская венчурная компания, предназначенная для поддержки развития передовых наукоемких технологий.

6. В июле 2007 г. образован Банк Развития, деятельность которого сосредоточена на поддержке важнейших инвестиционных, инфраструктурных и инновационных проектов, а также на поддержке экспорта продукции высокой степени переработки и поддержке развития малого и среднего бизнеса.

Исследования, проведенные в последние годы многими отечественными учеными и научно-аналитическими центрами, показали, что современная экономическая динамика характеризуется переходом национальных экономических систем к инновационному типу развития и предопределяется интеллектуализацией основных факторов производства.

Происходит логичный процесс перегруппировки преобразовательных сил в пользу системных технико-технологических, информационных и квалификационных профессиональных инноваций, на долю которых в передовых странах приходится около 80% прироста ВВП¹.

В этих условиях в совокупности различных видов инвестиций в число приоритетных по преобразовательным возможностям выходят так называемые инновационные инвестиции, связанные с формированием и развитием основных воспроизводственных процессов в реальной экономике.

Однако инновационное развитие реального сектора экономики в России на протяжении последних лет характеризуется незначительной активностью. Переход к рынку придал импульс развитию ряда экспортно-ориентированных сырьевых и добывающих отраслей промышленности, но не обусловил ощутимого роста объемов производства высокотехнологичной продукции. В результате Россия, где работает 10–12% учёных всего мира, поставляет на экспорт менее 1% наукоемкой конкурентоспособной продукции. Как показывают иссле-

¹ Андреев В. Инновационное развитие России в условиях конкуренции // Научный вестник ИЭПП. 2008. № 3. С. 116.

дования¹, только пятая часть инновационно-активных предприятий осуществляет нововведения в сфере технологии производства. Остальные инновации приходится на инфраструктуру, организационную, маркетинговую и другие виды деятельности с минимальной наукоемкостью. Самая слабая сторона научной и изобретательской деятельности в современной России — низкая коммерциализация результатов научных исследований, неудовлетворительная интеграция науки, производства и рынка.

Таким образом, представляется возможным определить нерешенные проблемы, которые выступают сдерживающими факторами трансформации хозяйственной деятельности промышленных предприятий в РФ в сторону использования передовых знаний и технологий и обеспечения их инновационного развития:

- Сильная зависимость экономики от экспорта природных ресурсов.
- Недостаточное внешнее финансирование инновационной деятельности.
- Недостаток внутренних инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности.
- Нехватка или полное отсутствие специалистов в промышленности, способных обеспечить разработку и реализацию инноваций в производственном процессе.
- Низкая производительность труда.
- Достаточно высокая степень морального и физического износа основных производственных фондов.
- Слабые косвенные инструменты государственного регулирования инновационного развития в промышленности.
- Наличие незагруженных мощностей в высокотехнологичном комплексе.
- Диспропорции в структуре экспорта промышленной продукции.

Основная цель инновационного развития промышленного предприятия состоит в создании условий повышения эффективности производства и роста конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Эффекта опережающего развития возможно достичь только посредством сочетания активной научно-технической политики по освоению передовых технологий и промышленной политики привлечения модернизированных традиционных производств к использованию данных технологий.

¹ Мозговой В.А. Эффективное функционирование предпринимательских структур на основе инновационных механизмов развития // Экономический вестник РГУ. 2007. № 5. Ч. 2. С. 31.

С. П. Дементьев

*Заместитель председателя совета директоров
СОО «Русский Страховой Центр»*

В. Н. Дрожжов

*Начальник управления Федеральной службы
по военно-техническому сотрудничеству*

Анализ внешне-экономической деятельности предприятий авиационного машиностроения

Проведенный авторами анализ состояния внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроительного комплекса в 2007 году показывает, что в 2007 году объем продукции комплекса существенно возрастает. Об этом информируют многие источники. Так Информационное агентство ТС ВПК в своем обзоре¹ отмечает, что Россия активно продвигает свою продукцию в страны Латинской Америки.

С 28 по 30 июня в Российской Федерации с официальным визитом находился президент Венесуэлы Уго Чавес. Выступая 3 июля по венесуэльскому телевидению, он высоко оценил итоги поездки и подтвердил, что во время встреч в России были рассмотрены вопросы двустороннего военно-технического сотрудничества, «помогающего Венесуэле успешно осваивать современные технологии». В настоящее время, по его словам, рассматривается возможность закупок в России подводных лодок, транспортных самолетов и вертолетов. Особенно на этот раз Уго Чавес хвалил российские транспортные самолеты, заявив, что «они намного лучше американских «Геркулесов», состоящих на вооружении венесуэльской армии. Наблюдатели обратили внимание на то, что после того как Уго Чавес произнес схожую тираду в отношении российских истребителей, в прошлом году был заключен контракт на поставку в Венесуэлу Су-20МК.

¹ По материалам ТС ВПК. ВПК России. Внешнеэкономическое сотрудничество (июль–сентябрь 2007 года).

В третьем квартале 2007 года увеличились шансы на появление в списке импортеров российской продукции еще одной латиноамериканской страны – Чили. Во время работы авиасалона МАКС-2007 глава «Рособоронэкспорта» провел переговоры с чилийской делегацией в составе главнокомандующего ВВС и начальника тыла ВВС. По итогам переговоров стороны подписали протокол о намерениях, в котором, в частности, зафиксирован интерес чилийской стороны к вертолетам типа Ми-17. По неофициальным данным, Чили может закупить в России порядка 30 вертолетов Ми-17В-5 на сумму более \$400 млн.

Но наиболее значительным с точки зрения развития системы ВТС является первый визит главы Российского государства в Индонезию. Пункт 9 принятого 6 сентября В. Путиным и его индонезийским коллегой Сусило Бамбангом совместного заявления гласит: «Президенты согласились активизировать двустороннее сотрудничество в военно-технической и оборонной областях. Они выразили удовлетворение по поводу подписания соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индонезия о предоставлении государственного кредита Правительству Республики Индонезии на сумму \$1 млрд. для закупки российской продукции военного назначения в рамках российско-индонезийского военно-технического сотрудничества на 2006–2010 годы».

Межправительственное соглашение, подписанное в Джакарте в ходе визита, там же было подкреплено еще одним документом – техническим соглашением между Внешэкономбанком и министерством финансов Индонезии о порядке расчетов и ведения счетов по предоставляемому государственному кредиту. Таким образом, кредитную линию для Индонезии можно считать открытой. Это позволяет приступить к реализации достигнутых договоренностей о поставках продукции в Индонезию. Кредит предоставляется по ставке 5,3% годовых с погашением в течение десяти лет, включая льготный период. Целевое кредитование – весьма эффективный инструмент, широко применяемый в экспорте продукции странами Запада.

В третьем квартале 2007 года продолжилась подготовка к заседаниям высших руководящих органов Организации Договора о коллективной безопасности. Официально объявлено, что заседание совета министров иностранных дел ОДКБ состоится 4 октября, а очередная сессия совета коллективной безопасности – 6 октября в Душанбе. Готовит проекты основных документов Межгосударственная комиссия по военно-экономическому сотрудничеству (МКВЭС) ОДКБ. 7 сентября в Казани прошло ее четвертое заседание. Как заявил председа-

тель МКВЭС, документы, которые в данный момент разрабатывает и согласует комиссия, призваны упростить порядок прохождения таможенных процедур для сырья и комплектующих, используемых при производстве оборонной продукции. Кроме того, подобные договора могут способствовать ликвидации дублирующих (т.е. одинаковых по перечню товарной номенклатуры), но не загруженных в полном объеме производств в государствах-членах ОДКБ.

Вместе с тем проекты двух очень важных именно для развития производственной кооперации документа на четвертом заседании МКВЭС утвердить не удалось. Это проекты соглашений о сохранении специализации предприятий и организаций, участвующих в производстве продукции военного назначения в рамках ОДКБ и о порядке обеспечения государств-членов ОДКБ российскими техническими нормативными правовыми актами.

Вопросы создания современной нормативной правовой базы ВТС обсуждались и на прошедшем 6 июля заседании подкомитета по вопросам безопасности российско-украинской межгосударственной комиссии. В частности, был рассмотрен ход подготовки к подписанию российско-украинских соглашений «О порядке функционирования 31-го Испытательного центра, расположенного на территории Украины» и «Об обмене информацией о переносных зенитных ракетных комплексах типа «Игла» и «Стрела» при осуществлении их экспорта в третьи страны или импорта из третьих стран».

Несколько неожиданным стало сообщение о том, что на этом заседании вновь вернулись к теме военно-транспортного самолета Ан-70. Заслуживают внимания заявления, которые сделали в связи с этим министры обороны двух стран. Глава украинского оборонного ведомства Анатолий Гриценко сообщил, что работа по данному вопросу ведется российскими и украинскими экспертами. К 15 августа они должны подготовить заключение, на основе которого будет «принято решение на правительственном уровне». «Сформирована и начала работу совместная рабочая группа по урегулированию правовых, финансовых и организационных вопросов, связанных с выходом российской стороны из проекта по созданию самолета Ан-70», — заявил его российский коллега Анатолий Сердюков.

В рамках июльского визита в Узбекистан первого вице-премьера С. Иванова подписано соглашение об условиях строительства двух военно-транспортных Ил-76МФ для Иордании. Согласно ему сборку самолетов будет осуществлять ТАПО им. Чкалова, но головным исполнителем контракта является ОАК в лице АК им. Ильюшина. Как

подчеркнул председатель правления ОАК А.Федоров, с подписанием этого документа «вводится распределение ответственности за выполнение контракта. Российская сторона, в частности, берет на себя вопросы комплектации самолета и поставки двигателей для него».

Во время работы авиасалона МАКС-2007 ФГУП «Рособонэкспорт» подписал с французской промышленной группой Thales контракт на поставку в Россию около 100 тепловизионных камер. Как сообщила пресс-служба Thales, речь идет о тепловизорах Catherine FC, которые будут устанавливаться на танках Т-90 российской армии. Событие весьма примечательное. Столь масштабная закупка зарубежного оборудования для военной техники, предназначенной для Вооруженных Сил Российской Федерации, осуществляется впервые.

В СССР и до недавнего времени в России закупки систем вооружений или компонентов для них считались крайне нежелательными из-за возникновения очевидной зависимости от зарубежных поставщиков. В особенности это касалось изделий микроэлектроники, поскольку потенциальная возможность наличия в них недокументированных возможностей способна мало предсказуемым образом сказаться на тактико-технических характеристиках боевых машин, элементом которых эти изделия являются.

Необходимость изменить подход впервые четко констатировал Президент РФ В. Путин в марте 2006 года. В своем выступлении на первом заседании Военно-промышленной комиссии он заявил, что интеграция возможностей партнеров должна позволять выходить на новые рубежи создания конкурентоспособной продукции и подчеркнул, что кооперация может включать в самые разные этапы — «от разработки изделия и его серийного производства до обеспечения поставок для собственных нужд и третьих стран». Соглашение с Thales, таким образом, является первым шагом в реализации задачи, поставленной главой государства. Судя по всему, на этом соглашении будет отработана и схема решения проблемы возникновения зависимости от иностранного поставщика.

Напомним, что в июне текущего года была достигнута договоренность о создании на территории Российской Федерации совместного предприятия Уральского оптико-механического завода и компанией Sagem Defense Securite, входящей в другую французскую промышленную группу Safran. Как было объявлено, СП будет заниматься производством и послепродажным обслуживанием тепловизионных камер последнего поколения, разработанных французскими специалистами. Резонно предположить, что имеются в виду тепловизоры Catherine

ФС. Кстати, в августе Sagem Defense Securite подписала протокол о намерениях создать СП еще с одним российским предприятием – ФНПЦ Раменское приборостроительное КБ. Это СП займется производством современных систем авиационной навигации, аналогичных тем, которые устанавливались на российские истребители, поставляемые в Индию и ряд других стран.

Фактически речь идет о практике, которая широко и достаточно успешно применяется странами с быстроразвивающейся экономикой, в первую очередь Китаем и Индией: закупки той или иной продукции обуславливаются обязательством экспортера содействовать организации производства аналога в покупающей стране.

Стоит отметить, что именно с Индией, которая активно применяет такую схему в ВТС с Россией, реализован первый и пока единственный кооперационный проект полного цикла (от разработки до серийного выпуска) – СП BrahMos Aerospace Private Ltd. В стадии проработки находятся еще два крупных проекта полного цикла: по созданию многоцелевого транспортного самолета МТА (Multirole Transport Aircraft) и истребителя пятого поколения.

В третьем квартале Минобороны Индии сообщило, что переговоры по согласованию межправительственного договора о совместной разработке истребителя пятого поколения продолжаются. В настоящее время, согласно этому сообщению, проработка отдельных положений договора находится на завершающем этапе.

Индия, наконец, официально объявила тендер, которого ждали без малого три года. Его победитель получит контракт на поставку 126 многоцелевых истребителей стоимостью более \$10 млрд. Кроме того, как заявили устроители тендера, в соглашении будет предусмотрен опцион еще на 64 самолета. В случае его реализации общая стоимость контракта увеличится до \$16 млрд. Таким образом, речь идет об одном из самых крупных заказов последнего времени на авиационную технику. Вполне естественно, что побороться за него намерены все производители самолетов требуемого класса. Об участии в тендере объявили американские Lockheed Martin и Boeing, предлагающие соответственно F-16 Fighting Falcon и двухдвигательный F-18/A Super Hornets, французская Dassault (Rafale), шведская SAAB (Gripen JAS-3), возглавляемый EADS европейский консорциум (Eurofighter Turphon) и российская РСК «МиГ» (МиГ-35).

Согласно утвержденным в 2006 году новым индийским правилам закупок вооружений конкурс будет проходить в три этапа. На первом техническая комиссия проверит предложенные модели на соответ-

ствии требованиям ВВС Индии. На втором пройдут летные испытания в целях выявления реальных характеристик самолетов. На заключительном этапе будет проведена оценка коммерческих предложений поставщиков.

Большинство аналитиков склоняются к тому, что наименьшие шансы на победу имеют Rafale и Gripen. Правда, SAAB постаралась усилить свои позиции, заявив о готовности сдать свои «Гриппены» в десятилетний лизинг. Что касается Dassault, то исполнительный директор этой компании Шарль Эдельстьен уже высказал опасения относительно возможных сложностях с выполнением некоторых требований индийской стороны.

В соответствии с условиями тендера 18 самолетов должны быть к 2012 году поставлены индийским ВВС в готовом виде, а еще 108 произведены по лицензии в Индии с передачей технологий основного оборудования. Кроме того, исполняться заказ должен на основе офсетного соглашения, предусматривающего инвестиции в индийскую экономику в объеме не менее 50% стоимости контракта. Как отметил Ш.Эдельстьен, 50-процентный офсетный пакет «является с учетом стоимости контракта весьма непростой задачей», а передача технологий бортовой РЛС истребителя Rafale может встретить возражение со стороны правительства Франции и компании Thales.

Необходимость передачи технологий бортовой РЛС смущает также американцев и представителей EADS. Правда, в США и в Европе в последнее время стали говорить о возможности компромисса по этому вопросу. Тем не менее, пока готовность выполнить данное условие подтвердила только Россия, что, безусловно, усиливает позиции МиГ-35.

Удачным ходом представляется и то, что РСК «МиГ» в отличие от соперников по тендеру, предлагает так называемый «открытый борт», который комплектуется по желанию заказчика. К примеру, двигатель может быть обычный, а может иметь отклоняемый вектор тяги. При этом даже в базовой комплектации МиГ-35 не уступает ни американским, ни европейским машинам. Плюсом для России является наличие реального опыта сотрудничества с индийской корпорацией HAL, на которой будут собираться лицензионные истребители. Более того, в индийском городе Карапут уже начато лицензионное производство двигателей для МиГ-29.

На первом этапе должны быть собраны 120 двигателей с российскими комплектующими для замены выработавших ресурс двигателей МиГов индийских ВВС. На втором этапе предприятие выйдет на полный цикл производства и сможет, в частности, производить двигатели

с отклоняемым вектором тяги. В принципе, этот проект может стать основой предусмотренного в условиях тендера офсетного соглашения.

Вместе с тем нельзя не учитывать появление в индийском руководстве точки зрения о необходимости уменьшить зависимость от России, в том числе за счет привлечения новых партнеров по ВТС. На роль такого «нового партнера» явно претендуют США. В июле было одобрено американо-индийское соглашение о сотрудничестве в ядерной сфере. Документ предусматривает возобновление поставок в Индию американского ядерного топлива и оборудования для атомных электростанций. Таким образом, Вашингтон согласился закрыть глаза на неприсоединение Нью-Дели к Договору о нераспространении ядерного оружия, что в течение почти 30 лет являлось поводом для ограничения сотрудничества с Индией в военной сфере.

Индии такое сближение, помимо всего прочего, позволяет надеяться на ослабление интереса США к Пакистану. Соответствие ТТХ американских истребителей требованиям ВВС Индии сомнений не вызывает. Цена тоже может оказаться весьма конкурентоспособной. Особенно это касается модификации F-16I, которую Lockheed разработал для экспорта в Израиль. Ее стоимость заметно ниже базовой модели F-16, выпускаемой для ВВС США. К этому стоит добавить мощнейшую PR-кампанию, проводимую сейчас США в Индии. Причем помимо описания достоинств американской техники в ее ходе через индийскую прессу проводится мысль о низком качестве российской военной продукции.

О том, что такая тактика может быть весьма результативной, свидетельствует ситуация с индийским заказом на модернизацию самолетов патрульной морской авиации Ил-38. По контракту от 2001 года АК им. С.В.Ильюшина должно модернизировать пять таких самолетов в вариант Ил-38SD «Морской змей». Цена контракта — \$150 млн. В сентябре гендиректор АК им. Ильюшина Виктор Ливанов сообщил, что Индия получила два «Ила», расплатившись за проделанную работу, однако от третьей машины отказалась. Официальный повод — не полное соответствие ТТХ прицельно-поисковой системы «Морской змей», что якобы подтвердили испытания в Баренцевом море, когда система не смогла обнаружить подводную лодку. Российская сторона утверждает, что испытания «прошли штатно». В.Ливанов заявил, что «все функции «Морского змея» подтверждены», но индийские военные настаивают на дополнительных испытаниях и «выдвигают все новые и новые требования к техническим характеристикам самолета, не предусмотренные контрактом».

Вне зависимости от того, как будет разрешена возникшая проблема, ущерб российской стороне уже нанесен. В этой связи внимания заслуживает временное совпадение появления претензий к ТТХ «Морского змея» с объявлением Индией в 2006 году тендера на закупку дополнительной партии из восьми противолодочных самолетов. Тогда же в западной прессе появилось большое количество публикаций, в которых утверждалось, что авиационная промышленность России не способна довести Ил-38 до соответствующего современным требованиям состояния. В объявленном тендере соперниками АК им. Ильюшина являются Lockheed Martin, Boeing и Airbus.

Следует отметить, что усиление конкуренции на международном рынке военной авиационной техники носит объективный характер. Дело в том, что на 2006—2013 годы приходится завершение 20—30-летнего периода, за который самолеты, поставленные США и СССР своим союзникам в канун завершения холодной войны, выработали свой ресурс. Отсюда скачок спроса как на новую авиационную технику, так и на модернизацию ранее поставленной.

Согласно прогнозу американского консалтингово-аналитического агентства Forecast International, в 2006—2015 годах в мире будет продано 3865 боевых и тренировочных самолетов на общую сумму \$155,9 млрд. При этом пик заказов на модернизацию и самолеты четвертого поколения придется на 2007—2010 годы. Затем постепенно начнет усиливаться влияние спроса на машины, которые только начинают запускаться в серийное производство. Forecast считает, что наибольшие шансы на увеличение продаж в этот период будут у Lockheed Martin, Boeing, Eurofighter, новых российских «Су» и перспективного китайского истребителя Chengdu.

Российские эксперты также прогнозируют увеличение спроса на рынке военной авиации. Так, РСК «МиГ» планирует экспортировать до 2020 года примерно 350 истребителей МиГ-29К/КУБ, МиГ-29М/М2, МиГ-35 и заработать на этом \$10—12 млрд. Рынок работ по модернизации МиГ-29 оценивается специалистами РСК в \$7—8 млрд. Генеральный директор НПЦ «Технокомплекс» Гиви Джанджава предсказывает скачок спроса в 2007—2013 году. По его расчетам, в этот период продажи увеличатся примерно в 1,5 раза. Следует иметь в виду, что на этот же период прогнозируется мировой экономический спад, который для России усугубится сменой президента, вступлением в ВТО и снижением населения трудоспособного возраста.

Таким образом, вопрос о том, сумеет или нет российский машиностроительный комплекс использовать ситуацию на мировом рынке в свою пользу, приобретает крайне важное значение для российской экономики в целом.

С. Л. Ермаков

*Доцент кафедры правового обеспечения государственного управления
МИУ МГИМО(У) МИД РФ, действительный член Академии проблем
безопасности, обороны и правопорядка РФ, профессор, кандидат
экономических наук, лауреат премии им. М. Ломоносова*

Страхование банковских вкладов физических лиц как один из рычагов антикризисного управления в кредитных организациях

О банковском секторе России

Становление рыночных отношений в России изначально было немыслимо без создания прочной, дееспособной и экономически безопасной банковской системы. Однако, пройдя очень тяжелый и тернистый путь своего становления (имея в виду весь период становления и развития — от 1988 г. — начала становления «рыночных начал» в экономике и перехода к двухуровневой банковской системе, через середину августа 1998 г., когда разразился «сломавший на корню» всю «зародышевую», с точки зрения реального рынка, банковскую систему, и вплоть до настоящего времени, периодически спотыкаясь на пути своего развития о различные мини-кризисы и экономические коллапсы, обусловленные сложной финансово-экономической ситуацией в стране), банковская система в России, как единый, целостный и полноценный жизнеспособный орган — кровеносная система российской экономики, питающая всех реципиентов финансово-хозяйственного оборота страны, все же не создана и не оформлена. И с точки зрения ряда российских ученых-экономистов, российская банковская система существует лишь на бумаге — в статье 2 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1, так и не «перепи-санного» в полном объеме (в отличие, например, от Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»), хотя и неоднократно дополненного и измененного.

Тому есть множество объективных и субъективных причин, и, наверное, прежде всего — отсутствие у «создателей» единого мнения о том, что же такое БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА. Ведь с классических, экономических позиций, банковская система подразумевает, кроме значительного и достаточного для всестороннего охвата потребностей и нужд клиентов в чисто банковских услугах количества банковских и парабанковских институтов, еще и широкую инфраструктуру, способную обезопасить банковскую деятельность, а также — банковское законодательство, ориентированное на реальные «нужды» системы и способное координировать ее работу в целом и на каждом конкретном участке, осуществлять разделение полномочий между отдельными звеньями системы. Именно это создано не было.

Причем сколько бы не велись дискуссии о создании этой системы, а в рамках ее — подсистем безопасности каждого вида операций (кредитного, валютного, депозитного и т.д.) — все развивается крайне медленно и без четко оформленных ориентиров.

В соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» в России сложилась двухуровневая банковская система, включающая в себя «Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков». Думается, что данное определение не в полной мере отвечает как реалиям жизни, так и правовым основам, лежащим в базисе любого определения.

С нашей точки зрения банковская система должна представлять собой взаимодействующую и взаимосвязанную, целостную и единую совокупность ее элементов, среди которых следует перечислять как банки, так и небанковские кредитные организации, специализированные финансово-кредитные организации, рынки банковских услуг, а также — различного рода вспомогательные, инфраструктурные единицы, обеспечивающие функционирование вышеперечисленных элементов (кредитные бюро, аудиторские организации и рейтинговые агентства и т.д.). Не вызывает сомнения тот факт, что каждое звено системы, каждый из ее элементов осуществляет самостоятельные, закрепленные за ним функции и операции (сделки), в результате чего в полной мере и максимально эффективно удовлетворяется весь объем потребностей общества в банковских услугах и продуктах.

Из сказанного, по нашему мнению, должно следовать два уточнения:

1. В Российской Федерации лишь *формируется* банковская система, выделяясь из соответствующего сегмента экономики и не удовлетворяющая к настоящему моменту целому ряду вышеуказанных обяза-

тельных характеристик этой системы. Иными словами, банковская система России хотя и может считаться таковой, но лишь с обязательными поправками на недооформленность, отсутствие необходимых устойчивых взаимосвязей, а также – определенную «инвалидность».

2. Неправомерно включать в определение банковской системы несамостоятельные структуры типа филиалов, а тем более – представительств иностранных банков в Российской Федерации (не осуществляющих банковских операций по определению, согласно законодательным требованиям). Возможно было бы правильнее говорить о месте в банковской системе нашей страны иностранных банков и небанковских кредитных организаций, имеющих свои филиалы и отделения на российской земле, однако в этом случае вставал бы также вопрос о включении в рассматриваемое понятие также аналогичных структур, российских по происхождению, осуществляющих свою деятельность за рубежом.

Для наглядности, полноценную банковскую систему нашей страны можно было бы представить в виде схемы 1.

Естественно, что несмотря на все приведенные нами доводы, мы с вами будем говорить именно о банковской системе, следуя слову и букве действующего Закона, хотя не будем терять надежду на то, что с течением времени в данную норму будут внесены соответствующие корректировки и она будет более отвечать реалиям времени. Ведь не случайно же, в конце концов, в 2001 году Банком России и Правительством Российской Федерации была принята совместная Стратегия развития *банковского сектора* Российской Федерации, а не банковской системы!

Страхование операций российских банков

В непростой, а порой драматичный период своего становления и развития, российским коммерческим банкам пришлось испытать на себе, пожалуй, все возможные трудности и невзгоды. Здесь и отсутствие регламентирующих деятельность документов, и проблемы клиентской базы, и недостаточная квалифицированность персонала, и периодически возникающие по различным причинам кризисы и многое, многое, многое другое.

Именно на этом пути, практически в самом начале существования, у топ-менеджеров крупных и средних банков, предвидящих возможные в будущем проблемы с банковскими рисками, и стали возникать желания создать банковско-страховой союз для возможного нивелирования различных операционных рисков. Естественно, что по-

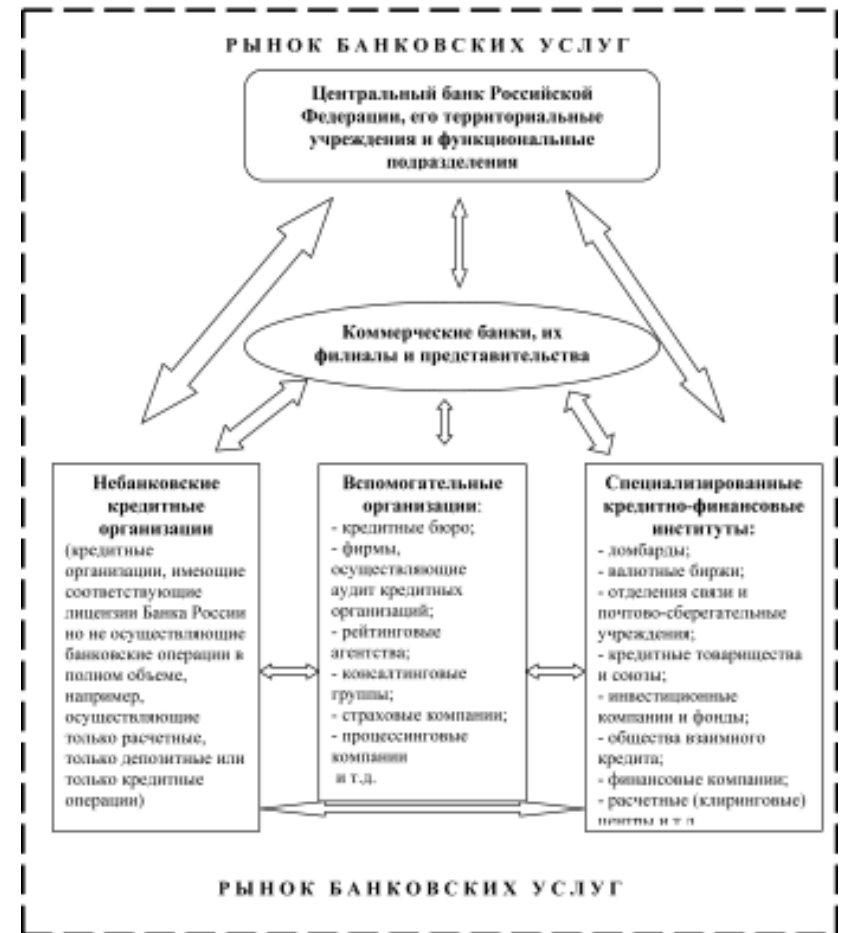


Схема 1. Банковская система Российской Федерации

нимание необходимости подобной взаимосвязи крепло и распространялось как метастазы в банковском секторе России под влиянием различных экономических коллапсов – ведь принято же учиться на своих ошибках!

В современном понимании банк – это особый публичный денежно-кредитный институт, учреждение (предприятие), аккумулирующее денежные средства и накопления, предоставляющее кредит, осуществляющее денежные расчеты, учёт векселей, эмиссию денег и цен-

ных бумаг, операции с золотом, иностранной валютой, регулирующие платежный оборот в наличной и безналичной формах, а также выполняющие другие, закрепленные за ним функции.

Основная функция банков — опосредование движения временно свободного капитала (в том числе ссудного капитала) на различных стадиях общественного воспроизводства и при различных общественно-экономических формациях, характеризующихся наличием товарно-денежных и товарообменных (за исключением бартера) отношений.

Фактически, любой коммерческий банк — это автономное, независимое, кредитно-финансовое предприятие. Продуктами банка как предприятия являются, прежде всего, формирование платежных средств (денежной массы) и регулирование денежного обращения в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег (в безналичной форме), а также разнообразные услуги в виде предоставления кредитов, гарантий, поручительств, консультаций, управления имуществом и так далее. Деятельность банка, таким образом, всегда носит производительный характер.

Из сказанного очевидно, что банки не могут существовать сами по себе и всегда ориентированы на работу с «чужими» денежными средствами. Они работают со средствами своих клиентов, являющимися их полноправными владельцами иверяющими их во временное пользование и преумножение выбранным по тем или иным признакам кредитным организациям. В основе же таких признаков лежит *доверие* — то, без чего невозможно себе представить взаимоотношения между «берущим» и «дающим».

Однако именно в условиях экономической нестабильности, приводящей к «непостоянству» в качестве и успехах деятельности кредитно-финансовых институтов, указанное доверие значительно угасает, а то и пропадает вовсе. При этом, особенно в период возникновения внутренних проблем, банки как никогда оказываются нуждающимися в ресурсах, причем желательно — «длинных», способных временно закрыть возникающие финансовые проблемы. Вот тут то и возникает, один из наиболее сложных, конфликт интересов между кредитными организациями, желающими во что бы то ни стало не допустить собственного краха, его клиентами, желающими той же ценой сохранить и приумножить свои накопленные капиталы, и государством, заинтересованным и обязанным не допускать на финансовые рынки экономически больных, заразных но потенциальных его участников, способных зародить «эпидемию» в банковской среде, именуемую кризисом (коллапсом). Ведь особенно больно кризисы ударяют по самым

незащищенным слоям населения — физическим лицам, временно-свободные денежные средства которых, в большинстве своем, несоизмеримо малы по сравнению с депозитами юридических лиц, и к тому же, как правило, четко «расписаны» и «введены в семейный бюджет» как потенциальный источник удовлетворения намеченных покупательских интересов.

В целях разрешения этих и многих других, смежных с указанными проблем, уже в начале 90-х годов XX века в России стали «размножаться» негосударственные страховые организации, осуществляющие, в том числе, добровольное страхование депозитов физических лиц, а также — добровольное страхование различных рисков самих кредитных организаций.

Подобные формы страхования настолько быстро «прижились» в реальной практике, что, например, до принятия в 1994 г. новой редакции Гражданского кодекса Российской Федерации, страхование считалось одним из способов исполнения обязательств заемщика перед банком. При этом существовала уродливая традиция, что всю ответственность брали на себя страховые компании, а высшее руководство, обанкротившее (нередко — фиктивно) банки, оставалось как бы ни при чем, и ... переходило в новый банк, где «схемы» повторялись... Кроме того, и сами страховые компании нередко «грешили» недобросовестностью, в результате чего, бедный вкладчик оказывался лишенным какой-либо защиты и ... своих кровных денежных средств.

Данная ситуация начала изменяться в нашей стране лишь с принятием в декабре 2003 года Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ) и в результате достаточно серьезных слаженных действий со стороны Банка России, Правительства Российской Федерации и Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов».

Вместе с тем, введение на российское правовое поле столь существенного пересмотра «правил игры» во взаимоотношениях кредитных организаций и источников их основного и наиболее хлопотного ресурса — средств мелких и средних вкладчиков шло весьма болезненно и сопровождалось серьезными спорами как внутри страны, так и в период многочисленных консультаций с представителями различных международных финансово-банковских организаций, оценивающих реальное состояние и перспективы развития российского банковско-финансового сектора в среднесрочной и долгосрочной перспективе, в том числе — с учетом возможностей принятия России во Всемирную Торговую Организацию.

Вместе с тем, каждая страна должна идти своим путем, и слепое копирование иностранного опыта для России также ненужно.

Страхование депозитов в международной практике

Страхование депозитов (англ. deposit insurance) принято рассматривать как особый вид имущественного страхования, при котором вкладчикам банка гарантируется возврат (на различных условиях и в различных суммах) их вкладов в случае банкротства кредитной организации, в разное время возникал практически во всех цивилизованных странах мира и решался совершенно различными способами. Системы страхования депозитов существовали и существуют практически во всех странах с цивилизованной, рыночной экономикой. Вместе с тем нельзя твердо полагаться, что данная система абсолютно надежна, хотя и является ориентированной «против кризисов».

При системе добровольного страхования банковских операций, страхование депозитов может, например, являться одним из элементов программы по страхованию банковских рисков. Во многих странах ее проведение осуществляется посредством организации некоего Фонда страхования депозитов, формируемого за счет средств, отчисляемых кредитными организациями пропорционально объему привлеченных депозитов физических лиц.

По вопросу защиты интересов вкладчиков банков сформировались две точки зрения¹. Специалисты банковской сферы ориентируются на накопленный опыт зарубежных стран. Профессиональные страховщики считают целесообразным в страховании депозитов опираться на действующее страховое законодательство.

Создание системы страхования депозитов в мировой экономической практике с кризисами в банковской сфере, произошедшими в развитых странах. Так, в США страхование депозитов появилось во времена Великой депрессии 1929–1933 годах, в Великобритании – во время банковского кризиса 80-х годов прошлого века, в Италии – в связи с крахом в 1987 Banko Ambrosiano и т.д.

Сохранность средств клиентов американских банков и иных финансовых институтов в случае их банкротства гарантирует государство. В США такие гарантии с 1933 давала Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC – Федеральная корпорация страхования депозитов (в 1989 это государственное агентство было реорганизовано: с бан-

ковскими организациями стал работать Bank Insurance Fund, BIF – Фонд страхования банков, а со сберегательными учреждениями – Savings Association Insurance Fund, SAIF – Страховой фонд сберегательных ассоциаций).

Что касается FDIC, то эта структура, в настоящее время, осуществляет всю совокупность контрольно-надзорной деятельности за кредитно-финансовыми институтами и осуществляет всесторонний надзор за кредитными организациями по всем направлениям их бизнеса и соблюдения установленных «правил игры».

Для страхования (в определенных пределах) вкладчиков за счет средств коммерческого банка используются два метода возмещения убытков, связанных с управлением обанкротившимися банками. При применении первого метода процесс полного возмещения убытков вкладчиков может растянуться на несколько лет в связи с тем, что с 1981 установлена предельная страховая сумма на каждого вкладчика в размере 100 тыс. долл. США (вклады, превышающие этот уровень, возмещаются после реализации имущества банкрота). Второй, наиболее распространенный, метод заключается в проведении мероприятий по реорганизации банка, терпящего убытки, что предотвращает цепочку банкротств фирм, предприятий и др. банков. При этом методе гарантируется возмещение депозитов полностью¹.

Для банков – членов Федеральной резервной системы США (около 40% общего числа банков) существует обязательное страхование депозитов, все другие банки осуществляют добровольное страхование депозитов. В совокупности такое страхование покрывает около 25% всех депозитов в коммерческих банках. Страховая премия рассчитывается от объема депозитов по фиксированному тарифу. Обязательное участие банков в системе страхования депозитов предусмотрено законодательством Великобритании, Канады, Нидерландов, Японии. Полностью или в основном добровольное страхование депозитов действует во Франции, ФРГ, Италии. Во всех странах существенно различаются размеры и механизм возмещения потерь вкладчиков.

Схема защиты депозитов в Великобритании также весьма интересна. Сама идея защиты вкладчиков банков при помощи специально созданного гарантийного фонда в Великобритании сформировалась в конце 80-х годов XX века. По данным старшего консультанта

¹ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Коллект. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 929–930.

¹ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Коллект. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 930.

Европейской службы банковского консультирования ТАСИС Джереми Дентон-Кларк¹ преобладающая точка зрения по данному вопросу состояла в том, что вкладчики должны сами нести ответственность за свои деньги, и если они не навели достаточное количество справок, польстившись на процентные ставки отдельного банка, превышающие рыночные, или им просто не повезло, значит такова их судьба и им придется мириться с последствиями.

Эту точку зрения поддерживала банковская система, где банкротства были сравнительно редким явлением, а центральный банк настолько жестко контролировал ситуацию, что в случае, если одному из банков грозил крах, руководитель Банка Англии отправлялся в поездку по лондонскому Сити и организовывал спасательные операции при помощи крупных банков. По имеющейся статистике, в большинстве случаев дело не доходило до такой стадии, поскольку главному банку страны обычно удавалось спасти те банки, которые опрометчиво выдавали кредиты. Банк Англии успевал предоставить финансирование под это опрометчивое кредитование, оплачивая депозиты неискушенных мелких вкладчиков, которые игнорируют или вообще не знают аксиому, что чем больше плата, тем больше риск. Таким образом, системе просто не позволяли рухнуть и тем самым поддерживали доверие к ней. Вкладчики не теряли денег.

Однако те времена прошли, и банкам теперь дозволено обанкротиться при условии, что вся система не подвергнется из-за этого опасности. Правда это означает, что крупным банкам не дадут возможности обанкротиться. Считается, что не стоит «подстраховывать» акционеров и руководителей банков от их собственных ошибок. Должны работать рыночные механизмы, конечно, при условии, что это не ставит под угрозу существование всей системы. Как известно, были, например, предприняты попытки спасения банка «Бэрингз» но после того, как стало ясно, что достигнуть соглашения по условиям спасения не удастся, ему дали возможность обанкротиться, поскольку его банкротство не грозило крахом другим английским банкам. К счастью, так и получилось, хотя несколько банков почувствовали временное сокращение ликвидности.

¹ Дентон-Кларк Д. Схема защиты депозитов в Великобритании: сборник консультативных работ Европейской службы банковского консультирования ТАСИС «Организация качественной и эффективной работы банка». М.: Финансы и статистика, 1997. С. 67.

Одним из последствий такого изменения политики является то, что обычные депозиты граждан сейчас считаются подверженными большему риску, чем ранее. После оживленных дискуссий, законодательная власть Англии включила систему защиты мелкого вкладчика в Банковский закон 1987 года. Это был первый законодательный акт в Великобритании, который касался исключительно деятельности банковской системы. Крупные банки не долго не соглашались с такой постановкой вопроса, так как не желали попадать в худшее положение по сравнению со своими конкурентами, вкладывая деньги в схему, которую они вряд ли будут использовать. Законодательный акт был принят в пользу малых банков, с которыми они конкурировали за привлечение вкладов, а если малый банк оказывался банкротом, расплачиваться за это приходилось более крупным банкам.

Реально так и получилось, поскольку вскоре после разработки схемы Великобритании вступила в полосу сильного экономического спада и многие предприятия стали банкротами, увлекая за собой некоторые банки. Первым был «British and Commonwealth Merchant Bank», несколько других небольших банков, но самым известным и крупным был «Bank of Credit Commerce International SA», который, хотя и не был британским банком, проводил основные операции в Великобритании.

Мелкие вкладчики этих банков смогли обращаться за возмещением большей части своих депозитов в организацию, которая стала известна как Совет защиты вкладов. Эта организация учреждена в соответствии с указанным Банковским законом, и её деятельность и сегодня осуществляется и контролируется Банком Англии. Первоначальная гарантия покрывала 75% суммы вклада вплоть до 30 000 долл. США.

Кстати, следует отметить, что хотя все суммы в статье и указаны в американских долларах, страхование предназначено только для внутреннего вкладчика в Великобритании и соответственно, вклады в американских долларах и японских иенах в банках, осуществляющих свою деятельность в Великобритании, не страхуются. В результате того, что Великобритания вошла в Европейский Союз, все вклады в европейских валютах теперь включаются в данную систему страхования вкладов.

Одним из многих возникших вопросов было определение того, кто имеет право предъявить требование о компенсации денег из Фонда защиты депозитов. Было решено, что банки и другие финансовые учреждения должны сами отвечать за свои действия, и поэтому их пропавшие депозиты не подлежат возмещению. Все остальные вкладчики, в том числе крупнейшие компании, могут предъявлять свои требования при свертывании деятельности или при применении к банку административных мер

Такие требования предъявляются на общую сумму задолженности банка перед вкладчиком в пределах 22 500 долл. США, что составляет 75% от 30 000 долл. США. Если вкладчик имеет и сберегательный, и текущий счета в одном банке, он может выставить только одно требование на общую сумму, не превышающую лимита в 22 500 долл. США. Основной концепцией гарантирования вкладов является его направленность на мелкого вкладчика, а не на крупного, достаточно обеспеченного, которые должны лучше разбираться в этих вопросах и не вкладывать все свои деньги в одну организацию. Если вкладчик является также заемщиком данного банка, ссуда не компенсируется за счет данного требования вовсе.

Согласно сложившейся практике, как только в банке вводится административное управление, его активы реализуются и средства, полученные после уплаты всех расходов, выплачиваются кредиторам. После того как Совет защиты вкладов выплатил деньги вкладчикам, средства, предназначенные руководством банка для выплат по депозитам, будут переведены непосредственно в Совет по защите вкладов. Совет, таким образом, ставит себя на место вкладчиков на ту сумму, которая ими была внесена. На оставшиеся 25%, которые не погашаются Советом по защите вкладов, и на суммы, превышающие 30 000 долл. США, вкладчики остаются незащищенными кредиторами банка и имеют право участвовать в распределении средств. Как правило, эти средства весьма невелики¹.

Совет по защите вкладов не был учрежден как компания и, соответственно, не имеет какого-либо капитала. Все банки Великобритании должны внести первоначальный взнос, а затем Совет имеет право взимать последующие и специальные взносы с банков по мере того, как того будут требовать обстоятельства. Первоначальные, последующие и специальные взносы взимаются Банком Англии в соответствии с Банковским законом 1987 г. и, таким образом, у них практически нет выбора, кроме как платить, когда это требуется. Уровень взносов, взимаемых с каждого отдельного банка, определяется по формуле, общей для всех банков, которая предполагает, что крупные банки платят больше. Ни одному банку не разрешается осуществлять операции на территории Великобритании, если он не является участником этой схемы и не вносит взносы.

¹ Дентон-Кларк Д. Схема защиты депозитов в Великобритании: сборник консультативных работ Европейской службы банковского консультирования ТАСИС «Организация качественной и эффективной работы банка». М.: Финансы и статистика, 1997. С. 68–69.

Однако после учреждения Совета по защите вкладов уровень банковских банкротств стал выше, в связи с чем было принято решение, что взносы банков должны быть распределены в течение нескольких лет, и с Банком Англии был согласован кредит на сумму, превышающую 50 млн. долл. США. Эта сумма постепенно снижается по мере того, как банки выплачивают последующие взносы, а количество требований о выплатах, предъявляемых к Совету по защите вкладов, сокращается по мере улучшения общего состояния экономики.

Поскольку в Лондоне находится значительное количество банков, головные офисы которых расположены за рубежом, первоначальным требованием было взыскание взносов со всех банков, осуществляющих свою деятельность в Великобритании. Европейский Союз в Директиве 1994 года потребовал от всех государств-членов ввести в действие систему защиты депозитов, которая покрывала бы, по меньшей мере, 90% первоначальных 25 000 долл. США. Банк Англии требует от всех дочерних компаний зарубежных банков, работающих в Лондоне, участвовать в этой системе, но филиалы банков, головные офисы которых расположены в странах ЕС, теперь исключены из этой схемы. Что касается филиалов зарубежных банков, например, японских и американских, то они должны либо присоединиться к английской системе, либо продемонстрировать, что уровень покрытия, который они представляют для депозитов в Великобритании, является, по крайней мере, равноценным английской системе.

В Великобритании считают, что уровень страхования до величины вклада в 90% слишком высок, и высказывается сожаление о том, что было принято решение поднять этот уровень с 75%. Многие бы сказали, что не нужно вообще никакого страхования, но возможность потери четверти своих денег вызовет большую осторожность у некоторых вкладчиков, чем мысль о потере только 10%. Основная идея такова, что люди должны нести хоть какую-то ответственность за свои действия.

Это поднимает вопрос о том, что другие страны могут предложить страхование, превышающее 90%, и что зарубежные банки могут получить конкурентное преимущество, используя более выгодную систему (по отношению к вкладчику) в качестве маркетингового средства.

Маркетинг системы, существующей в Великобритании, проводится очень ограниченно и вполне вероятно, что большинство вкладчиков и не подозревает, что большая часть их депозитов застрахована. Подавляющее большинство вкладчиков, в любом случае, не сильно обеспокоено сохранностью своих вкладов. Таким образом этот вопрос практически не поднимается. Это отличается от положения дел в

США, где практически все знают, что их банковские вклады защищены Федеральной корпорацией по страхованию депозитов, видимо, потому что в США эта система существует уже много лет.

История свидетельствует, что первые требования о выплатах, предъявленные к системе защиты депозитов, были, конечно, выше, чем предполагалось вначале, однако общие издержки не были так уж высоки: выплаты за 1993 г. составили 30 млн. долл. США, в 1994 г. они упали до 17 млн. долл. США. В дальнейшем, статистика также свидетельствует устойчивое снижение данного показателя. Например, самым крупным банкротством в 1995 г. было крушение банка «Бэрингз», но это крушение практически не отразилось на обязательствах данной системы.

Одним из секретов использования этой системы, защищающей банковские депозиты, является отсутствие большого количества требований о выплате. Это означает, что несколько банков не могут обанкротиться одновременно, а если они попадают в затруднительное положение, то их спасают более крупные банки, которые страхуют их вкладчиков. Если требования на взносы слишком высоки, то те, которым приходится платить, естественно, будут жаловаться, если, конечно, центральный банк не предоставит дополнительное финансирование. В Великобритании этого удалось избежать: участие Банка Англии свелось к запуску данной системы и предоставлению ссуды по цене финансирования без маржи прибыли для того, чтобы смягчить все острые углы требований, предъявляемых к данной системе¹.

Подобную систему и приняли за основу «основоположники» российской системы защиты вкладов.

Проведенный в 1997–2001 годах в рамках программы TACIS Европейской службой банковского консультирования анализ ситуации банковского сектора России показал, что вследствие нестабильности финансово-экономической системы государства последнему брать на себя хотя бы минимальную ответственность за деятельность официально независимых от него коммерческих банков как минимум небезопасно. Однако в случае выправления внутристрановой экономической ситуации, создания реального профицита федерального бюджета и урегулированности инфляционных процессов, не подрывающих бюджеты субъектов Российской Федерации, для России вполне воз-

можно введение системы организации некоего гарантийного фонда, организуемого под руководством Правительства и Банка России и контролируемого специально уполномоченным на то органом.

Подобные примеры в достаточном количестве можно найти в исторической ретроспективе в ряде стран мира, например в Англии, США, Франции и т.д., а с 1994 года по решению Европейского Союза, системы обязательного страхования вкладов были введены во всех странах – участниках ЕС.

Страхование вкладов физических лиц – инструмент антикризисного регулирования банковской деятельности

Страхование вкладов направлено на защиту мелких вкладчиков и укрепление стабильности банковского сектора. Гарантируя сохранение сбережений мелких вкладчиков, механизм страхования вкладов поощряет их доверять свои сбережения банкам и предотвращает массовое изъятие банковских вкладов в случае кризиса. Таким образом, страхование вкладов не только защищает мелких вкладчиков, но и могло бы также способствовать стабильности банковской системы и долгосрочному развитию института финансового посредничества. Эти выгоды часто подчеркиваются при введении систем страхования вкладов.

Для понимания рисков страхования вкладов необходимо рассмотреть структуру стимулов банкиров. Даже при отсутствии механизма страхования вкладов владельцы банков, особенно оперирующие при низких уровнях капитализации, могут столкнуться с мощными стимулами для агрессивного кредитования, игнорируя управление рисками. Чем ниже их капитальная база, тем меньше они теряют и тем больше могут получить, проводя политику агрессивного кредитования. Рыночная дисциплинированность кредиторов и регулятивные требования властей нацелены на сокращение подобной практики агрессивного принятия риска. Кредиторы банка могут изъять свои средства или потребовать премии за риск, если заметят снижение позиций банка по ликвидности и платежеспособности. Крупные кредиторы и вкладчики, такие как другие банки или нефинансовые организации, в состоянии пристально наблюдать за банками, которым они доверили свои вклады. Поскольку мелкие кредиторы – частные вкладчики, как правило не имеют возможности или стимулов для проведения тщательного мониторинга банков, они полагаются на сильные надзорные власти, готовые к принятию незамедлительных действий в отношении слабых банков. Это – важный момент, так как обычно неплатежеспособность банков значительно опережает их неликвидность.

¹ Дентон-Кларк Д. Схема защиты депозитов в Великобритании: сборник консультативных работ Европейской службы банковского консультирования ТАСИС «Организация качественной и эффективной работы банка». М.: Финансы и статистика, 1997. С. 69–70.

Существует несколько присущих системам страхования вкладов рисков. Укрепляя уверенность вкладчиков в безопасности их вкладов, они могут усыпить бдительность вкладчиков и уменьшить их заинтересованность в мониторинге банков. Особенно крупные вкладчики, являющиеся наиболее вероятными и наиболее приспособленными исполнителями мониторинга, могут ослабить свои усилия, если воспримут введение системы страхования вкладов для мелких вкладчиков как сигнал к тому, что страховое покрытие в условиях кризиса будет распространяться и на них. Существование системы страхования вкладов и результирующее ослабление рыночной дисциплины могут также изменить структуру стимулов для владельцев и руководителей банков. При наличии гарантированных вкладов отрицательные воздействия на капитальную базу банков снижают порог допустимых рисков еще больше, и, следовательно, в случае отрицательного внешнего воздействия банк с большей вероятностью готов к принятию на себя крупных агрессивных рисков. Щедрое страхование вкладов создает эффект субсидирования такого агрессивного принятия рисков.

Таким образом, механизм страхования вкладов содержит в себе потенциал стимулирования к большему принятию рисков банками, особенно, в условиях слабой регулятивной и надзорной среды. Поскольку система страхования вкладов уменьшает стимулы для кредиторов проводить мониторинг банков и дисциплинировать их, регулятивные и надзорные власти принимают на себя большую ответственность. Однако для этого требуется прозрачность (т.е. способность надзорных органов к обнаружению случаев агрессивного принятия рисков банками) и возможность сдерживания (т.е. возможность убеждения банкиров в обязательности соблюдения норм). Возможность удержания, в свою очередь, зависит от подотчетности как чиновников системы страхования вкладов, так и надзорных органов перед налогоплательщиками, которые зачастую вынуждены оплачивать банкротства банков. Другие компоненты системы финансовой безопасности, такие как помощь кредитора последней инстанции и санирование банков-банкротов также важны для успешного функционирования системы страхования вкладов. Отсутствие эффективного кредитора последней инстанции, который может немедленно предоставить ликвидность устойчивым банкам, подрывает функцию системы финансовой безопасности по предотвращению массового изъятия депозитов. Отсутствие возможностей для принятия незамедлительных действий в случае банкротства банков, стратегии быстрого выхода и четких и прозрачных процедур санирования поощряет владельцев и ру-

ководителей неплатежеспособных банков к принятию дополнительных рисков, увеличивая, таким образом, неустойчивость банка и нагрузки, которым подвергается система страхования вкладов. Следовательно, успех системы страхования вкладов, прежде всего, зависит от других компонентов системы финансовой безопасности: пруденциальных норм и надзора, помощи «кредитора последней инстанции» и санирования банков-банкротов.

Недавние межстрановые сравнения выявили риски принятия явных систем страхования вкладов. Сравнения в международном масштабе показали, что вероятность банковского кризиса имеет тенденцию к увеличению при наличии недостаточно проработанной системы страхования вкладов. Такая вероятность даже выше в странах с нерегулируемыми процентными ставками и недостаточно прозрачной институциональной средой. Кризис кредитно-сберегательных банков США 1980-х гг. во многих случаях объяснялся сосуществованием щедрой системы страхования вкладов, финансовой либерализацией и невозможностью незамедлительного вмешательства регуляторов в деятельность разоряющихся банков.

Страхование вкладов может подорвать рыночную дисциплину, соблюдаемую вкладчиками. Имеющиеся доказательства подтверждают наличие дисциплины банковского рынка, соблюдаемой вкладчиками и другими кредиторами во многих странах, как развитых, так и развивающихся (в качестве обзорного материала). Однако межстрановые сравнения показали, что такая рыночная дисциплина слабее в странах с явными системами страхования вкладов и более низким уровнем институционального развития.

Введение системы страхования вкладов не является панацеей для развития финансового сектора; наоборот, этот план сопряжен с существенными рисками. Введение недостаточно проработанной системы страхования вкладов в слабой институциональной среде не только увеличило бы вероятность банковского кризиса, ослабив рыночную дисциплину, но и повредило бы финансовому развитию. Межстрановые исследования показали, что при слабости институциональной базы более щедрые системы страхования вкладов связаны с большей последующей неустойчивостью финансового сектора и меньшим последующим ростом финансового развития. Более того, несмотря на то, что явная система страхования вкладов может поощрить вкладчиков доверить большие объемы своих сбережений банкам, эти дополнительные ресурсы обычно не используются для целей эффективного финансового посредничества.

Оценки возможностей и целесообразности введения системы страхования вкладов в России

В подготовленном по итогам анализа посткризисной ситуации в российской финансовой системе докладе Группы по развитию частного и финансового секторов Европы и Центральной Азии Всемирного Банка «Россия. Укрепление доверия. Развитие финансового сектора в России» (март 2002 г.) вопросу о целесообразности введения в нашей стране системы обязательного страхования вкладов отведен отдельный раздел. Следует отметить, что в представленных материалах выражено скорее отрицательное мнение по данному вопросу.

Аналитики мотивировали свои выводы, в частности, тем, что до возможного введения системы страхования вкладов необходимо провести «аудит» институциональной базы и установить наличие соответствующих условий в стране. Имеются ли у вкладчиков средства и стимулы для обеспечения мониторинга банков и соблюдения ими соответствующих дисциплинарных норм? В состоянии ли надзорные органы обнаруживать случаи агрессивного принятия рисков банками и обеспечивать обязательное соблюдение норм, не допускающих подобные действия? Могут ли власти взять на себя заслуживающие доверия обязательства по ограничению распространения страхового покрытия только на включенные в систему страхования вклады в случае банкротства банка? Имеются ли другие компоненты системы финансовой безопасности?

По мнению указанных аналитиков, в России к 2003 году были в значительной степени ограничены как возможности, так и стимулы для кредиторов банков осуществлять мониторинг банков и соблюдать нормы рыночной дисциплины. Даже при наличии у вкладчиков стимулов для принуждения банков к следованию принципам рыночной дисциплины, они располагают лишь ограниченными средствами для обеспечения исполнения этой задачи. Финансовая информация, предоставляемая банками, печально известна своим низким качеством, частично из-за использования Российских Стандартов Финансовой Отчётности, имеющих тенденцию к переоценке активов и, отсюда, прибыльности, и частично — из-за недостаточного принуждения со стороны Центрального Банка к выполнению требований о предоставлении достоверной отчётности. Более того, руководители банков не несут ответственности перед законом за предоставление ошибочной или вводящей в заблуждение информации.

Вместе с тем, регулятивная и надзорная системы в России не препятствовали агрессивному принятию рисков банками. Банк России,

будучи регулятивным и надзорным органом, занимал скорее пассивную, чем упреждающую позицию в отношении защиты интересов вкладчиков. Акцент делался на форме, а не содержании — скорее проверялось соблюдение банками норм, а не жизнеспособность их деятельности. При этом надзор не опирался в достаточной степени на данные инспектирования на местах. Более того, Банк России не использовал имеющиеся полномочия для своевременного вмешательства в деятельность проблемных банков. Однако указанная ситуация за последние 3–4 года существенным образом изменилась, особенно — после введения в России системы страхования вкладов.

При анализе сложившейся к 2003 году ситуации в нашей стране, принимая во внимание исключительную слабость надзорной и регулятивной систем, а также недостатки других компонентов системы финансовой безопасности, введение страхования вкладов по мнению международных аналитиков, представлялось преждевременным. Учитывая существенные и неопределенные банковские риски в России, их сдерживание было бы трудной задачей для страхователя. Введение системы страхования вкладов для непрозрачного и непрочного российского банковского сектора могло бы создать большие условные обязательства, превышающие, возможно, даже государственные ресурсы. Дефолт по условным обязательствам в случае кризиса вновь уничтожил бы то небольшое доверие к банковскому сектору, которое ещё остаётся.

Кроме того, отсутствие серьёзного надзора и незамедлительных надзорных действий означало бы, что система страхования вкладов представляла серьёзный риск причинения морального ущерба банковской системе. При отсутствии необходимой рыночной и регулятивной дисциплины возросшие возможности, предоставляемые системой страхования вкладов частным банкам для привлечения дополнительных ресурсов, вероятно, поощрили бы эти банки к агрессивному и неразумному кредитованию.

Таким образом, для выполнения обещаний по обеспечению стабильности и стимулирования доверия, роста сбережений и финансового посредничества России было необходимо выполнение ряда обязательных условий. Во-первых, должна быть обеспечена транспарентность банков так, чтобы и кредиторы банков и их надзорные органы имели возможность установления случаев агрессивного принятия банками рисков. Во-вторых, надзорным органам следует обеспечить обязательное исполнение уже существующих регулятивных норм. Это подразумевает не только значительно более тщательные надзорные

процедуры, включая как дистанционное инспектирование, так и проверки на местах, но также и незамедлительные действия при обнаружении регулятивных нарушений, включая вмешательство и закрытие несостоятельных и нежизнеспособных банков. Обе эти меры привели в результате к консолидации и укреплению банковской системы, что было названо обязательным условием для успешной системы страхования вкладов, но осуществлялось одновременно с ее введением.

Различные точки зрения о целесообразности и необходимости создания подобной системы в нашей стране высказывались заинтересованными сторонами в целом около двенадцати лет. И различные ассоциации обманутых вкладчиков, и банковские ассоциации и союзы, и представители различных ветвей власти и управления страны предлагали принципиально различные концепции и подходы к решению данной проблемы. Аргументами многих идеологов концепции страхования вкладов являлись, в том числе, и отсылки к мировому опыту. Однако, как показало последующее его обобщение, в мире нет единой позиции относительно данной проблемы.

Более того, представленные (март 2002 г.) в результате глубокого и всестороннего исследования различных аспектов укрепления доверия и развития финансового сектора в России Группой по развитию частного и финансового секторов регионов Европы и Центральной Азии Всемирного Банка материалы и заключения свидетельствуют о нецелесообразности и несвоевременности для нашей страны введения системы страхования, по крайней мере — иной, чем предлагало и осуществляло долгие годы Агентство по реструктуризации кредитных организаций. В докладе отмечалось, что, несмотря на весьма широкую географию функционирования данного института как в странах ОЭСР, так и в ряде других развивающихся стран, соотношение возможных выгод и рисков от введения системы страхования в виде предлагаемых Россией законопроектов вряд ли пойдет на пользу формирующейся отечественной банковской системе¹.

Среди очевидных рисков при введении системы страхования вкладов в первую очередь отмечались возрастающие возможности «усыпления бдительности» мелких вкладчиков при снижении мощи надзорного блока, «пропустившего» ту или иную кредитную организа-

цию в банковскую систему. Ослабление рыночной дисциплины как следствие гарантированности пусть даже ограниченных обязательств, неминуемо, по мнению экспертов, может изменить структуру стимулов для владельцев и руководителей банков, у которых появляются дополнительные стимулы к принятию больших операционных и деловых, агрессивных рисков.

Несомненно, в условиях введения системы страхования, в значительной мере необходимым становится почти полный, 100%-ый пересмотр идеологии банковского контроля и надзора как со стороны надзорного блока так и «кредитора последней инстанции» в целом. При этом последний (в случае разделения двух указанных функций) должен быть готов в любую минуту поддержать ликвидность устойчивых банков. В противном случае, мы рискуем повторить ситуацию США 1980-х годов (кризис кредитно-сберегательных банков), непосредственно обусловленную существованием щедрой системы страхования, финансовой либерализацией и невозможностью незамедлительного вмешательства регуляторов в деятельность разоряющихся банков.

Таким образом, перед Российской Федерацией, не набравшей еще должной экономической мощи, не сформировавшей полнокровную банковскую систему и не обеспечившей себе гарантий стабильного социально-экономического и политического развития страны хотя бы на среднесрочную перспективу предстояло сделать очень сложный, сопряженный с серьезными видимыми и скрытыми опасностями выбор в пользу осуществления или отказа от осуществления государственной программы защиты интересов вкладчиков, доверивших свои сбережения российским кредитным организациям. И выбор был сделан!

Разрабатывая различные механизмы преодоления кризисных явлений в экономике и предотвращения разного рода финансово-экономических коллапсов, Правительство Российской Федерации совместно с Банком России приняло 30 декабря 2001 года совместную Стратегию развития банковского сектора Российской Федерации, наметив в ней на долгосрочную перспективу (до 2008 года) комплекс существенных, в том числе — нетрадиционных мероприятий по финансово-экономической стабилизации банковской деятельности в стране.

Среди прочих, глобальных мер в данном направлении, Стратегией предусматривалось создание некоего Фонда защиты вкладчиков (фонда страхования вкладов физических лиц), формируемого за счет денежных средств, отчисляемых банками — участниками, допущенными к данной деятельности. Именно эти банки предполагалось «провести» через систему дополнительной проверки по специально формализо-

¹ См.: Россия. Укрепление доверия. Развитие финансового сектора в России. Группа по развитию частного и финансового секторов. Регион Европы и Центральной Азии. Всемирный Банк / Руководитель авт. коллек. и редактор Майкл Фукс. Март, 2002.

ванным критериям отбора, вследствие чего они могли бы, при положительных результатах прохождения, работать со средствами физических лиц не опасаясь каких-либо экономических неурядиц, а сами физические лица — клиенты таких банков приобретали бы уверенность в том, что в любом случае вложенные ими денежные средства будут возвращены, хотя бы и с посредничестве Фонда страхования вкладов. При этом государство, хотя формально и не должно было являться участником фонда, все же включалось в данную систему как гарант ее стабильности и вноситель первоначального капитала (3 млрд. рублей).

Однако, в результате долгих и жарких прений о судьбе данной системы в Российской Федерации, 28 ноября 2003 года Государственной Думой был принят, 10 декабря 2003 года — одобрен Советом Федерации и 23 декабря 2003 года подписан Президентом Российской Федерации Федеральный закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (уже претерпевший в результате так называемого «кризиса доверия банковской системе» лета 2004 года некоторые изменения).

Указанный Федеральный закон устанавливает правовые, финансовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации (далее — система страхования вкладов), компетенцию, порядок образования и деятельности организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов (Агентство по страхованию вкладов, далее также — Агентство), порядок выплаты возмещения по вкладам, регулирует отношения между банками Российской Федерации, Агентством, Центральным банком Российской Федерации (Банком России) и органами исполнительной власти Российской Федерации в сфере отношений по обязательному страхованию вкладов физических лиц в банках.

Целями Закона являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации, укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации, а также стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации. Закон регулирует отношения по созданию и функционированию системы страхования вкладов, формированию и использованию ее денежного фонда, выплатам возмещения по вкладам при наступлении страховых случаев, а также отношения, возникающие в связи с осуществлением государственного контроля за функционированием системы страхования вкладов, и иные отношения, возникающие в данной сфере.

Основными принципами системы страхования вкладов определены:

- 1) обязательность участия банков в системе страхования вкладов;
- 2) сокращение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств;
- 3) прозрачность деятельности системы страхования вкладов;
- 4) накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных страховых взносов банков — участников системы страхования вкладов.

Предпринимая значительные усилия в деле совершенствования развития банковского сектора Российской Федерации Банком России и Правительством Российской Федерации был осуществлен целый комплекс мер, в результате чего достигнуты весьма ощутимые результаты. Так, например, только за 2005 г. удельный вес прибыльных кредитных организаций вырос до 98,9% против 98,2% в 2004 г. При этом количество убыточных кредитных организаций снизилось за тот же период с 22 до 14, в значительной мере увеличилась рентабельность активов и капитала банков, а также, что особенно важно — количество вкладчиков — физических лиц, доверяющих свои средства кредитным организациям.

Кроме того, в значительной степени удалось изменить и подходы руководства кредитных организаций к адекватной оценке рисков. Капитализация кредитных организаций, «очистка» банковской системы от недобросовестных кредитных организаций (а ведь только за 2006 г. были отозваны лицензии на право осуществления банковской деятельности у более чем 50-ти кредитных организаций) в значительной мере способствует улучшению финансового климата, повышению доверия к банкам со стороны населения и иных вкладчиков. Как следствие этого, только за период с 01.01.2004 по 01.01.2007 г. суммарная прибыль кредитных организаций возросла более чем в 2 раза — со 129 до 300 млрд. рублей. При этом количество кредитных организаций сократилось с 1325 до 1192 то есть почти на 10%.

Оценка «способностей» банка по управлению рисками

Международный опыт показывает тесную взаимосвязь между эффективностью функций банковского надзора и устойчивостью банковской системы страны. Поэтому, несмотря на относительно высокую стоимость создания эффективного банковского надзора (затраты на высококвалифицированный персонал, современные информационные технологии и др.), последствия, связанные с неадекватностью этой функции, могут быть несопоставимо более серьезными, чем все связанные с ней издержки.

Рекомендации Базельского комитета о достаточности капитала, обязательное введение Международных стандартов финансовой отчетности в банках, рекомендации Европейского Комитета по Банковскому Надзору (ECBS) о едином стандарте пруденциальной отчетности — вся эта целенаправленная и поэтапная работа ведется с одной целью — повысить эффективность надзора над банковским сектором и обеспечить его стабильность.

В области сбора, хранения и использования информации предполагается создать единую базу данных, куда банковская отчетность будет передаваться в едином формате по стандартному протоколу обмена данных. Кроме того, структура предлагаемой отчетности предполагает углубленный анализ таких аспектов банковской деятельности, как:

- риски и способность банка управлять ими;
- операции со связанными сторонами;
- проверок системы внутреннего контроля банка;
- раскрытие экономической сути банковских операций.

Особое внимание при осуществлении надзорных функций уделяется роли профессионального суждения в оценке ситуации в банке.

Развитие надзора предполагает переход от оценок уровня конкретных рисков в деятельности кредитных организаций на базе сведений о степени соблюдения ими пруденциальных норм, установленных Банком России, к оценкам уровней рисков, базирующихся на мотивированном суждении надзорного органа о качестве активов, состоянии обязательств и собственных средств кредитных организаций, качестве их систем управления и внутреннего контроля. В свою очередь, мотивированное суждение должно основываться на результатах комплексного анализа деятельности кредитных организаций, изучения их стратегий развития, структуры собственности и управления, внутренних документов, регламентирующих организацию внутреннего контроля, процедуры осуществления риск-менеджмента.

Применение указанных подходов предполагает, что надзор будет нацелен в первую очередь на:

- выявление сфер деятельности подразделений банков, которые несут наибольшие риски для данного банка и/или областей, в которых деятельность банка наиболее подвержена рискам в силу «дефектов» систем управления, контроля и/или иных внутрибанковских систем;
- выявление «слабых» банков и осуществление надзора за ними в более интенсивном режиме, чем за банками, чье состояние не вызывает мотивированных опасений.

Надзорными подразделениями центрального аппарата и территориальных учреждений Банка России проводится работа по совершенствованию пруденциальных форм отчетности, которая осуществляется в рамках проекта ЕС/ТАСИС «Банковский надзор и отчетность».

В целях развития содержательного надзора Банком России осуществляется или будет осуществлена в ближайшее время работа по таким направлениям как:

- создание системы раннего предупреждения, базирующейся на модели развития ситуации в кредитной организации, и внедрение этой системы в надзорную практику. Выбранная Банком России базовая модель системы раннего предупреждения представляет собой модель прогнозирования с использованием метода модифицированной линейной регрессии. Для ее реализации разработано соответствующее программное обеспечение;
- совершенствование надзора на консолидированной основе, включая анализ рисков, принимаемых кредитными организациями в рамках взаимоотношений с физическими и юридическими лицами, в том числе с некредитными организациями — участниками банковских групп и банковских холдингов.

Развитию риск-ориентированного надзора будет способствовать внедрение в российскую надзорную практику института кураторов кредитных организаций, поскольку только в процессе постоянного контакта между банком и надзором может быть обеспечена должная осведомленность последнего о процессах, происходящих в кредитной организации. Именно куратор, закрепленный от Банка России за конкретным коммерческим банком, являясь главным контактным лицом надзорного органа во взаимоотношениях с кредитной организацией, ее руководством и сотрудниками, аккумулирует всю информацию о ее деятельности, позволяющую вести надзор комплексно и практически в режиме реального времени, а также своевременно реагировать на процессы, происходящие в деятельности банка.

Развитие содержательной компоненты надзора должно иметь надлежащую законодательную основу. Есть мнение о возможной целесообразности законодательного закрепления за Банком России права оценивать деятельность кредитных организаций и принимать решения надзорного характера на основе профессионального (содержательного) суждения о качестве и стоимости активов, обязательств и собственных средств (капитала), а также качестве корпоративного управления, включая внутрибанковские системы управления и контроля за рисками, прозрачность структуры собственности.

При формировании нормативно-правовой базы деятельности кредитных организаций Банк России ориентируется на лучшие международные стандарты банковского регулирования и надзора, и в первую очередь — на «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора» Базельского комитета по банковскому надзору. По мнению экспертов Международного валютного фонда и Всемирного банка, в настоящее время система нормативно-правового регулирования российского банковского сектора в значительной мере соответствует Базельским принципам.

Согласно сложившейся практике надзорные органы, в том числе и Банк России, концентрировали свои усилия на вопросах проверки соответствия деятельности банка установленным требованиям; причем краеугольным камнем банковской политики было и до сих пор является требование к банкам иметь минимальный капитал на покрытие банковских рисков (достаточность капитала). Постепенно, в связи с усложнением банковской деятельности, внимание в значительной степени сместилось в область грамотного управления банковскими рисками и определения потенциальных угроз для жизнеспособности банка в будущем. В этой связи важно отметить, что банки имеют три основные линии защиты, позволяющие обеспечить покрытие убытков, которые они могут понести в результате своей деятельности, а именно:

- профессиональный уровень руководства и высокая доходность, которая позволит покрыть возможные убытки;
- достаточное резервирование средств, то есть создание резервов в размере, достаточном для покрытия ожидаемых убытков;
- достаточный размер капитала для покрытия непредвиденных убытков.

Эти три основные линии защиты указывают на то, что надзорные органы должны быть заинтересованы, прежде всего, в способности руководства банка обеспечить его деятельность в безопасном и стабильном режиме, а это выходит за рамки чисто технического соответствия существующим законодательным нормам и требованиям на отдельно взятом отрезке времени — разумеется, не отменяя необходимости такого соответствия.

Банковская деятельность развивается быстрыми темпами, привлекая новые технологии, оказывающие значительное влияние на скорость совершаемых финансовых операций и способствуя взаимосвязанности рынков. Банки постоянно предлагают новые финансовые инструменты и продукты. Банковская система стремительно движет-

ся к электронному банкингу, то есть к системе, предусматривающей автоматизированные процессы обработки большого объема операций. Происходит резкое увеличение уровня традиционных кредитных, рыночных рисков и рисков ликвидности, а это ставит перед надзорными органами новые сложные задачи. Поэтому риск-ориентированный надзор рассматривается как необходимое дополнение к надзору за выполнением установленных требований.

Одно лишь банковское регулирование не может в полной мере охватить все аспекты, отражающие динамику современного банковского бизнеса. Количественный аспект в банковском регулировании должен подкрепляться качественным аспектом, при котором особое внимание уделяется превентивным мерам. Исключительно важна концентрация усилий в равной мере на каждом из этих аспектов — нельзя упускать из вида или, наоборот, отдавать приоритет какому-то одному из них.

Регулирование и надзор, основанные на качественных оценках, базируются на оценке факторов качественного характера, таких, как принятые банком политики внутренние процедуры, которые прямо или косвенно оказывают влияние на его деятельность.

Оценка соответствия банка качественным требованиям базируется на профессиональном суждении надзора, в связи с чем важно, чтобы надзор был независим от банка и третьих лиц. В процессе осуществления надзора, основанного на качественных требованиях, рассматривается адекватность:

- организационных структур банка;
- процедуры надзора за деятельностью банка со стороны совета директоров и высшего менеджмента;
- документально зафиксированных процедур управления;
- прозрачности деятельности банка для надзора и общественности;
- профессиональных навыков руководящего звена и персонала;
- механизмов внутреннего контроля, включая разделение обязанностей;
- внутреннего и внешнего аудита;
- достоверности бухгалтерского учета и отчетности.

Развитие консолидированного надзора

В силу того, что на начальном этапе формирования банковского сектора России процесс лицензирования носил в значительной мере формальный характер, а законодательная база регулирования была слабой, банковский сектор развивался при отсутствии каких-либо за-

щитных барьеров. Отсутствие строгой рыночной дисциплины как внутри банковского сектора, так и вне его, не улучшают ситуацию. Поэтому тот факт, что многие крупные ритэйловые банки России исторически связаны с крупными производителями и экспортерами сырья — ненормальная ситуация с точки зрения международной надзорной практики.

Но не стоит воспринимать это как проблему, требующую радикальных мер. Даже наоборот, историческая принадлежность крупных ритейловых банков к сырьевым группам играет сегодня положительную роль: при наращивании объемов кредитования и возрастания рисков в балансах банков финансовая поддержка мощного акционера может быть определенным элементом стабильности. Но в таком случае капитал банка должен быть реальным и достаточным для покрытия рисков по операциям со связанными сторонами (особенно если банк несет в своем балансе, или за ним, риски на предприятия финансово-промышленных групп — ФПГ), а также надежно зафиксированным в банковской структуре (без риска вывода его на решение финансовых проблем других участников ФПГ).

При стабильном развитии банковской системы предполагается, что далее произойдет деление банков, «находящихся на орбите ФПГ», на две группы: те, кто остался в зоне притяжения мощной промышленной группы, рано или поздно будут притянуты ею обратно, и будут выполнять функции «департаментов» (эмиссии, торговое финансирование, кредитные продажи и т.д.) только для участников группы, и те, что смогли уйти с орбиты, то есть развившиеся в независимые финансовые институты. Разумеется, это возможно только в случае, если собственники ФПГ выберут эту стратегию для банка и будут четко ей следовать, выделяя банку все необходимые ресурсы.

Ситуация, когда банки владеют страховыми компаниями, брокерами, компаниями по управлению активами, лизинговыми компаниями и другими небанковскими компаниями по оказанию финансовых услуг (и наоборот, когда эти нерегулируемые участники финансового рынка имеют контроль над банками или влияют на них) нуждается в особом регулировании и надзоре. Без эффективного надзора финансовых конгломератов существенно повышается риск «заражения» одного сектора другим, происходит неадекватное капиталу перераспределение рисков между секторами финансового рынка, а определенная часть финансовых рисков может вообще выйти из-под надзора (что по естественным причинам происходит с наиболее рисковыми операциями).

Решение этой проблемы (и в России в том числе) невозможно без работы над законодательной базой. Шагом в этом направлении за рубежом являлись законы о финансовых группах и конгломератах (такие как Gramm-Leach-Bliley Act, принятый Парламентом США в 1999 году, или Directive 2002/12 «О дополнительном надзоре Финансовых Конгломератов в ЕС»), которые значительно расширили «поднадзорный сектор» (исторически ограниченный только как «банковский») и определили полномочия регуляторов (например, банковского и страхового) в системе консолидированного надзора.

С точки зрения организации консолидированного надзора во многих странах сейчас ведется работа по созданию единого регулирующего органа для всей финансовой отрасли. В некоторых странах мегарегулятор уже создан (FSA в Великобритании, Finasinspektionen в Швеции, FSA в Японии, OSFI в Канаде) или определены механизмы взаимодействия между существующими «специализированными регуляторами» (принцип «umbrella supervision» в США).

Международный опыт показывает, что влияние связанных сторон на принятие решений в банке отрицательно сказывается на его рентабельности и на эффективности функции финансового посредника. Поэтому в банковской деятельности важное значение имеет принцип независимости кредитной организации, то есть при принятии решений в первую очередь учитываются интересы банка как самостоятельного бизнеса. Учитывая то, что в российской банковской системе очень мало независимых банков, этот аспект банковской деятельности нуждается в особом регулировании и надзоре. Проработку этого вопроса также следует начать с самой юридической базы надзора, так как в России нет четкого определения понятия «связанных сторон», которое бы отвечало сегодня международным нормам, в частности МСФО.

Говоря о консолидированном надзоре, следует отметить, что этот подход не всегда усложняет практику банковского надзора. Даже наоборот, консолидированный надзор может значительно облегчить работу регулятора и банков. В международной практике надзора принято в первую очередь соблюдать установленные нормы на консолидированной основе, и не всегда для каждого банка-участника или дочерней структуры группы. Этот аспект консолидированного надзора станет важным в России в процессе консолидации банковского сектора, который уже начался. Банки, объединяющиеся в банковские группы, холдинги и синдикаты, имеющие специализированные филиалы и центры рефинансирования, получают возможность соблюдать условия регулятора на консолидированной основе и управлять ресурсами и капиталом внутри своей группы.

Необходимым элементом банковского надзора является способность надзорных органов осуществлять надзор за консолидированной банковской организацией. Это включает в себя способность проверять как банковскую, так и небанковскую деятельность, осуществляемую банком либо напрямую, либо опосредованно (через дочерние и аффилированные организации), а также операции, проводимые как местными, так и зарубежными филиалами. Необходимо учитывать, что нефинансовая деятельность банка или группы может представлять собой риски для банка. Во всех случаях, при применении своих надзорных методов органы банковского надзора должны знать общую структуру банковской организации или группы¹.

Кроме того банки активно развивают небанковские услуги. Многие банки инвестируют собственные средства и средства своих клиентов в объекты недвижимости, что не имеет ничего общего с банковскими услугами. Риски стоимости недвижимости, которые банки берут на себя — совершенно небанковские риски. Все это вызывает новые проблемы для регуляторов.

Первая группа проблем заключается в том, что многие финансовые услуги выходят за пределы компетенции банковского надзора, которые определены законами «О банках и банковской деятельности» и законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». То есть сектор банковского надзора, который изначально правильно оценивал надзорную область, теперь действительно не может оценить все. Риски же остаются, тем не менее, в финансовой системе.

Второй блок вопросов связан с достаточностью капитала, просчитать которую не так просто. Даже просчитать достаточность капитала банка и страховой компании вместе — тоже проблема.

Третий связан непосредственно с рисками, потому что в результате работы финансового конгломерата возникают специфические риски, так называемые риски заражения одной компанией конгломерата другой.

И четвертый блок вопросов, который находится сейчас в процессе решения, — исполнительная форма дополнительного надзора. Для того чтобы правильно построить надзорную функцию, нужно сначала проанализировать, кто будет субъектами надзора. Таким образом, надзорная функция проходит 4 этапа. Когда субъектами надзора являются только банки, и мы уверены, что эти банки отделены от других

секторов финансового рынка законодательно, можно проводить надзор только на особой основе с традиционными подходами пруденциального надзора.

Как только появляется понятие группы в том или ином виде, сразу возникает необходимость использования методик консолидированного надзора. И первый этап развития надзорной практики, первый этап сложности — это надзор за банками на особой основе, но с учетом факта их участия в группе. После этого мы должны провести анализ групп, их классификацию. Группы могут быть чисто банковскими (это объединение 2–3 или 10 банков); финансовыми (объединение банков и компаний, работающих в других секторах рынка); и смешанными.

В России есть такое «туманное» понятие: ФПГ. Это группа, которая работает одновременно и параллельно в банковском, финансовом и не финансовом секторах. Кроме этого, сложность надзорной функции и подходы будут зависеть от позиции банка в группе. Банк может быть дочерней компанией или сестринской компанией, и/или банк может быть компанией, которая руководит всей группой. Соответственно, подходы должны быть разными в зависимости от места регистрации и надзора за компаниями групп.

Если вся эта группа работает в пределах одной надзорной территории, тогда проще. Если же какая-то часть этой группы работает в разных странах, тогда надзор осуществлять гораздо сложнее (не говоря о тех случаях, когда какие-то части группы находятся в оффшорных зонах, где в принципе нет надзора или он ослаблен). После этого третий этап консолидированного надзора — это надзор за банковскими группами после того как мы определили и классифицировали все группы. И четвертый этап — это консолидированный надзор за финансовыми группами, финансовыми конгломератами по степени сложности. Пятого уровня, на наш взгляд, не бывает, потому что надзор за ФПГ в действительности не ведется. Пока еще ни в одной стране нет консолидированного надзора за ФПГ.

Следующий важный вопрос консолидированного надзора — существенное изменение законодательной базы. Необходимо законодательство, которое закрепляет понятия контроля, связанные стороны и классификацию групп разного профиля, в том числе над банковскими финансовыми конгломератами. Поэтому необходимо законодательство, которое закрепляет взаимодействие органов надзора и их полномочия для ведения консолидированного контроля.

Консолидированный надзор должен осуществляться как минимум в следующих областях: достаточности капитала и контроля за крупными рисками и за их переносом на операции со связанными сторонами (их ограничение и противодействие трансфертному ценообразованию).

¹ Поздышев В.А. Консолидированный надзор: необходимость его развития в России и опыт зарубежных стран (В. Поздышев, руководитель международной группы экспертов проекта TACIS «Банковский надзор и отчетность», «Проект TACIS «Банковский надзор и отчетность») // Деньги и кредит. октябрь 2005. № 10.

Важной предпосылкой организации банковского надзора на консолидированной основе является надлежащая осведомленность органа банковского надзора об организационной структуре банковской группы (банковского холдинга). В связи с этим будут расширены полномочия Банка России по получению от кредитных организаций, банковских групп, банковских холдингов, а также их владельцев, включая юридических лиц, не являющихся кредитными организациями, исчерпывающей информации, позволяющей составить полное представление об организации банковских групп и банковских холдингов, что предусмотрено Стратегией развития банковского сектора до 2008 года, принятой Правительством Российской Федерации и Банком России.

Решение этой задачи предполагает:

- внесение изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», расширяющих понятия «банковская группа» и «банковский холдинг», критерии существенного влияния, оказываемого юридическими и физическими лицами на деятельность дочерних и зависимых организаций, а также в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в части закрепления на законодательном уровне полномочий Банка России по установлению обязательных для банковских холдингов правил составления, представления и опубликования консолидированной отчетности;
- развитие законодательства в банковской сфере путем установления требований к организации деятельности кредитных организаций, в том числе к порядку утверждения и составу документов, определяющих коммерческую политику, а также условий дополнительного контроля за рисками, возникающими при кредитовании связанных с банком лиц, в частности обязательного одобрения этих сделок советом директоров кредитной организации, недопустимости льготного кредитования связанных лиц и др.

Только комплексный подход к анализу финансово-хозяйственной деятельности банков, допущенных к участию в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации позволит решить поставленные перед данной системой задачи — защиту мелких вкладчиков от недобросовестного менеджмента и непрофессиональной банковской деятельности, обеспечение сохранности банковских вкладов населения вне зависимости от экономических потрясений и коллапсов, а также — рост доверия и авторитета российских банков как в глазах населения страны, так и перед лицом мирового сообщества.

Т. А. Завьялова

Старший преподаватель Российской Академии предпринимательства, кандидат экономических наук

Причины экономической нестабильности в России: институциональный подход

Российская модель экономического роста нынешнего периода отличалась отсутствием эффективного механизма накопления. Норма накопления вряд ли доходила до 20%, что не соответствовало потребностям реального сектора экономики для обновления материальной базы производства.

Внутренний спрос в России в 2007 году продолжал расти быстрее, чем экономика в целом. Ускорение роста внутреннего спроса в 2006 году произошло в значительной мере за счет его инвестиционной компоненты. Этот разрыв покрывается за счет интенсивного расширения импорта товаров и услуг. Основным источником покрытия прироста внутреннего спроса в 2007 году стало отечественное производство, вклад которого в 2007 году увеличился до 52,3% против 51,0% в 2006 году.

Несмотря на то, что Министр финансов отрицает зависимость ВВП от цен на нефть, зависимость экономики России от сырьевого сектора все же имеет свое проявление в макроэкономических показателях. Они были пересмотрены в связи изменением цены на нефть, которая упала с 149 долларов за баррель до рекордных 40.

Кроме того российская экономика в максимальной степени именно сырьевым сектором сегодня включена в мировое хозяйство. Несмотря на то, что в 2007 году прирост добычи полезных ископаемых замедлился, нет оснований утверждать, что Россия перестала быть ресурсоориентированной страной. В большей степени структура вклада в рост производства ВВП представлена сферой торговли и услуг, а также обрабатывающим производством. Наукоемкие сферы экономи-

ки образуют лишь 0,5% ВВП 2007 года. Как следствие можно отметить, что основная часть населения занята в сфере услуг и обслуживания, причем в виде персонала, не требующего повышения квалификации. Кроме того многие заняты в сфере торговли, что так же не влечет к повышению конкурентоспособности России, так как эта сфера не стремится к производству инновационной продукции.

В результате мы видим проявление так называемой «голландской болезни». Ее механизм можно описать с помощью следующей модели. Экономика любой страны состоит из трех секторов: ресурсного, всех торгуемых на мировом рынке товаров, кроме сырья, и неторгуемых товаров. Торгуемость товара означает, что он может участвовать в международной торговле и, значит, его цена зависит от цен на зарубежные аналоги.

Когда цена на продукцию ресурсного сектора повышается на сколько-нибудь продолжительный период времени, рост зарплат у сырьевиков ведет к перетоку рабочей силы из торгуемого сектора. Из-за притока в страну долларов собственная валюта дорожает, снижая конкурентоспособность продукции торгуемого сектора. На внутреннем рынке он проигрывает сектору услуг, цены на которые меньше связаны с мировыми. Ресурсный и неторгуемый сектора подавляют сектор торгуемых товаров.

Этот макроэкономический эффект называется «голландской болезнью», потому что впервые он был замечен в Нидерландах, где в конце 1950-х гг. были обнаружены крупные месторождения газа. С тех пор он не раз наблюдался и в других странах. В 1970–1980 гг. производство нефти выросло почти в 7 раз в Норвегии, в 2,5 раза — в Голландии, почти вдвое — в Великобритании.

В развитии «голландской болезни» есть две проблемы. Первая состоит в том, что сектор услуг может расти очень быстро, но он не ориентирован на создание технологий и инноваций, которые помогают развиваться другим секторам.

Вторая проблема — в том, что экономика становится особо зависимой от спроса на сырье, который изменчив и не гарантирует постоянно высоких мировых цен на ресурс.

При этом существует сложная зависимость между наличием значительного природного богатства и уровнем конкурентоспособности национальной экономики. В мире существует достаточно большое число примеров как мощнейшего позитивного влияния сырьевого богатства на рост и уровень конкурентоспособности национальной экономики, так и неуспешных «сырьевых» экономик. В действитель-

ности, характер влияния природных ресурсов на экономическое развитие и конкурентоспособность национальной экономики является неоднозначным, разновекторным и постоянно меняющимся в первую очередь в зависимости от того, в каком состоянии находится важнейшие на данный момент институциональные составляющие.

Характер влияния природных ресурсов на рост и конкурентоспособность национальной экономики зависит не только от уровня развитости институтов вообще, но и от того, в каком состоянии находятся важнейшие на данный момент (релевантные) институциональные составляющие. Применительно к «голландской болезни» можно выделить две релевантных составляющих.

Первая относится к макроуровню и состоит в необходимости выработки целостной экономической политики диверсификации экономики РФ и снижения зависимости от добывающего сектора. Сохранение сырьевой ориентации экономики РФ в долгосрочной перспективе снижает национальную конкурентоспособность. Макроэкономическая политика должна быть направлена не только на борьбу с инфляцией, но и на создание условий для диверсификации экономики, в том числе через формирование институтов, обеспечивающих перераспределение сырьевых доходов в другие сектора экономики. С той инфляцией, которая сейчас имеется, стимулов к сбережениям нет никаких (кроме государства), а без роста сбережений невозможно достичь нужного уровня инвестиций. Однако даже если удастся снизить инфляцию и заставить людей больше сберегать, это только первый небольшой шаг. Дальше нужно эти сбережения превращать в эффективные инвестиции, а с этим у нас огромные проблемы. Тот же инвестфонд это замечательно иллюстрирует — из-за проблем с институтами не нашлось нужного количества проектов даже для госинвестиций.

Вторая релевантная институциональная составляющая относится к микроуровню и состоит в том, чтобы на уровне отдельных фирм вырабатывались институты, позволяющие трансформировать сырьевые сверхдоходы в высокую конкурентоспособность как самих сырьевых компаний, так и фирм, связанных с ними технологически.

Итак, необходимо выделять сдерживающие рост экономики факторы институционального характера, характерные для российской экономики.

Во-первых, российский рынок является сильно разграниченным. Это является основой сдерживания освоения новых сегментов. Несмотря на антимонопольное законодательство, степень сегментированности российского рынка практически не уменьшилась. Это озна-

чает, что возможности экономических субъектов крайне ограничены – их не пускают на уже поделенный и жестко охраняемый рынок. В результате абсолютно невозможно организовать современное крупномасштабное производство, способное конкурировать на международном рынке.

Во-вторых, доход от экспорта не является донором для развития собственной экономики. Кроме того и рост внутреннего спроса также не приводит к экономическому росту. При всей логичности подхода стимулирования спроса, остаётся критический вопрос – а что именно мешает сейчас экономическому росту. Налицо множество признаков свидетельствуют о структурном кризисе – когда факторами, сдерживающими экономический рост, являются институциональные проблемы.

Р. Ш. Закиров

Кандидат экономических наук, доцент

Организационный интеллект предпринимательства

Понятие «интеллектуальный капитал» отражает экономическое применение специфического нематериального ресурса предпринимательской организации, который наряду с материальными ресурсами создает стоимость и соответственно богатство [7]. Большинство исследований, посвященных интеллектуальному капиталу, рассматривают отдельные его элементы (человеческий, организационный, клиентский капиталы), их взаимосвязь и взаимовлияние. Вместе с тем, представляется целесообразным рассмотреть **интеллектуальной** сущности данного капитала, которая дает название этому ресурсу, определяет его особенности и применение.

Объективно в организации, прежде всего, выделяются индивидуальные интеллекты, носителями которых являются собственники и сотрудники организации, рассматриваемые как отдельные личности. Индивидуальные интеллекты важны при создании фирмы, учитываются при найме, оценке, развитии сотрудников, являются основой эффективного выполнения ими своей работы и обязанностей. Индивидуальный интеллект, его содержание достаточно глубоко и разносторонне изучается в когнитивной психологии [2, 6]. С учетом этого, развитие предпринимательской организации во многом определяется формированием и развитием интеллекта ее работников. Такой подход характерен для концепции управления человеческими ресурсами, которая, в частности, предполагает максимизацию и развитие внутренних способностей людей, связанное с потребностями организации [1, с. 9].

Критически следует рассматривать и концепцию «свободного агента», когда работник рассматривается как отдельная «фирма». Такой

работник переносит свой опыт (интеллект) с проекта на проект не будучи членом некоторого формального коллектива. Исследования, между тем, показывают, что результативность такого работника зависит не столько от его знаний, сколько от того, в какой мере он соответствует потребностям, целям и совокупным знаниям организации (сети), в которую он «встраивается» [5, с. 26].

Для более глубокого понимания сущности интеллектуального капитала предпринимательства введем понятие **организационный интеллект**, который в первоначальном общем определении означает специфическое для данной организации объединение интеллектов ее сотрудников (экономическая форма – человеческий капитал) и формализованных знаний (экономическая форма – структурный капитал). На организационный интеллект оказывают влияние интеллектуальные характеристики сотрудников и, прежде всего, собственников, менеджеров и специалистов. Системный характер объединения интеллектуальных способностей людей и знаний организации приводит к важному для сохранения и развития предпринимательского дела появлению синергетического эффекта, связанного с взаимным влиянием, дополнением, поддержкой таких способностей в рамках общей предпринимательской целевой деятельности.

Используя результативные свойства интеллекта отдельных людей, выявленные в ходе технологических исследований [6, с. 35], можно, конкретизируя их характеристики, выделить следующие составляющие организационного интеллекта предпринимательства: **общий интеллект**, выражающий успешность в различных видах деятельности; **ковергентный интеллект**, обеспечивающий возможность достижения заданной цели; **репродуктивный интеллект**, позволяющий использовать накопленный опыт и знания дальнейшей деятельности; **кристаллизованный интеллект**, отражающий накопленные и сохраненные знания; **частные интеллектуальные способности**, дающие возможность организации действовать в определенных направлениях и сферах деятельности; **дивергентный интеллект**, создающий и рассматривающий альтернативные цели; **продуктивный интеллект**, связанный с применением знаний для получения определенных результатов; **текущий интеллект**, обеспечивающий получение, преобразование и использование текущей информации, постоянное обновление знаний.

Успешность деятельности предпринимательской организации определяется не только имеющимися ресурсами, но и, прежде всего, ее интеллектуальной способностью. Эта способность отражает своеобразные свойства конкретной организации, являющиеся условием

успешности решения определенных достаточно сложных задач (проблем) ее деятельности. Основываясь на подходах психологии, можно выделить четыре типа интеллектуальных предпринимательских способностей: конвергентные, дивергентные (креативность), обучаемость и познавательные стили.

Конвергентные способности отражают эффективность переработки информации для получения правильных решений в соответствии с требованиями ситуации. Конвергентные способности обеспечивают адаптивные возможности деятельности организации в сложных конкурентных условиях. Рассматриваемые способности выражаются в трех важных для предпринимательства свойствах организационного интеллекта:

1. **Уровневые свойства интеллекта**, связанные с достигнутым уровнем познавательных функций организации, т.е. осведомленность в определенной предметной области, база данных, запас знаний. Используя классификацию Каттелла [4, с. 245] можно выделить кристаллизованный организационный интеллект, являющийся результатом образования, научения и различных культурных влияний, а также текущий интеллект, который отражает возможности организации быстро и точно обрабатывать текущую информацию.

2. **Комбинаторные свойства организационного интеллекта** отражает способность к выявлению связей, соотношений и закономерностей, что позволяет комбинировать различные элементы, знания, ситуации и тем самым обеспечивается возможности анализа действительности и синтеза новых решений.

3. **Процессуальные свойства интеллекта организации** выражаются в характере динамичной переработки информации, в стратегии интеллектуальной деятельности.

Однако конвергентные способности организации не позволяют в полной мере гарантировать ее возможные интеллектуальные успехи в реальных изменчивых условиях.

В рыночной экономике конкурентоспособность фирмы напрямую связана с ее инновационностью, что определяется наличием специфических способностей.

Дивергентные способности (креативность) отражают возможности организации порождать разнообразные, нестандартные, в равной мере правильные решения в неопределенных условиях среды. В качестве критериев креативности организации можно рассматривать комплекс определенных свойств интеллектуальной деятельности, которые применительно к предпринимательской организации получают особое содержание:

- интеллектуальная производительность, т.е. количество идей, формируемых организацией за определенный период времени;
- оригинальность, способность создавать принципиально новые, патентоспособные идеи, ноу-хау и т.д.;
- способность работать при неожиданном развитии ситуации и даже специально создавать такие ситуации.

Вместе с тем, креативность не должна быть неадекватной, фантастичной, невыполнимой, что может привести к потере средств и имиджа организации, преждевременному прекращению дела.

Обучаемость является не менее важным свойством интеллектуальной способности предпринимательства. При широкой трактовке обучаемость — это общая способность организации к усвоению новых знаний и способов деятельности. В более узком смысле обучаемость отражает прирост эффективности интеллектуальной деятельности под влиянием тех или иных обучающих воздействий. Интерес представляет подход Криса Арджириса [3], который показал, что способность к организационному научению обеспечивает успешность организации накапливать опыт и эффективно его использовать, обнаруживать и своевременно исправлять ошибки. Такие организации эффективнее воспринимают, анализируют и используют разнообразную информацию, в том числе в новаторской деятельности, что особенно важно для предпринимательства.

В современных условиях все большее значение приобретает такой тип интеллектуальной способности организации, как **познавательные стили**, которые отражают индивидуальные особенности ее интеллектуальной деятельности организации и выражаются в четырех типах стилевых свойств интеллекта: стили кодирования информации, когнитивные стили, интеллектуальные стили, эпистемологические стили. Используя разработки психологов [6, с. 145], рассмотрим содержание этих стилей применительно к организационному интеллекту предпринимательства.

Стили кодирования информации отражают способы представления информации, которые позволяют ее быстро найти и использовать. В частности, здесь особое значение приобретает соотношение между информацией (знаниями), которыми обладают работники (человеческий капитал) и информацией в зафиксированном виде (структурный капитал).

Когнитивные стили отражают характерные для данной организации способы переработки информации для формирования организационных знаний (способы получения, восприятия, оценки, анализа и т.д.).

Представим далее содержание некоторых из когнитивных организационных стилей. **Зависимость от внешней среды** показывает в какой мере организация полагается на внутренний опыт и знания, преодолевает влияние внешней среды и, наоборот, активно исследует внешнюю среду (потребителей, конкурентов и т.д.) и основывает свои решения на этой информации. **Уровень рефлексивности** выражает темп принятия решений в условиях альтернативного выбора, что, в частности, определяет возможности наличия ошибок и риск предпринимательских решений.

Диапазон эквивалентности отражает в какой мере организация учитывает особенности, детали, отличительные признаки объектов, процессов при принятии своих решений. Важную роль играет правильная оценка реальных конкурентов. **Степень толерантности** характеризует готовность организации учитывать фактическую информацию, даже если она противоречит ее сложившимся знаниям и представлениям, что определяет и готовность изменить характеристики своего бизнеса. Величина **когнитивной сложности** находит свое выражение в сложности модели реальности, которую создает и использует организация при принятии решений и в своей деятельности. В целом когнитивные стили отражают как организация строит собственный образ действительности и регулирует с учетом этого свою интеллектуальную и предпринимательскую деятельность.

Интеллектуальные способности организации также проявляются в ее **интеллектуальных стилях**, которые отражают специфически характерные для организации способы постановки и решения возникающих проблем. Рассмотрим эти стили, используя подход Р. Стернберга [6, с. 147]. Предприниматели, использующие **законодательный стиль**, формируют собственные системы идей, стремятся найти новый подход к проблеме, минимально используют общепринятые нормы, правила, рекомендации. Ориентация на **исполнительский стиль**, наоборот, означает желание предпринимателя через организацию решать четко определенные проблемы с использованием известных опробованных средств и методов. **Оценочный стиль** означает работу с готовыми системами, решениями, но с обязательной их оценкой, корректировкой, усовершенствованием. На практике предприниматели обычно балансируют использование отмеченных стилей, имея, однако, предпочтение одного из них при решении разных по сложности и важности проблем своего дела.

Эпистемологические стили — это организационно-своеобразные способы познавательного отношения к происходящему, приводящие к формированию собственного для данной организации и ее бизнеса

«образа мира». Дж.Ройс выделяет три эпистемологических стиля [6, с. 148], которые применительно к исследуемому организационному интеллекту мы представляем следующим образом.

Эмпирический стиль — предпринимательская организация взаимодействует с окружающей средой на основе непосредственного восприятия и предметно-практического опыта. Результативность такого подхода определяется фактами, измерениями, наблюдениями, повторяемостью явлений и результатов. Использование теорий, законов, закономерностей, моделей присуще для **рационалистического стиля**. Адекватность решений оценивается на основе логических суждений, их непротиворечивости. Несомненный интерес представляет **метафорический стиль**, связанный с комбинированием различной информации, разнообразных знаний. Оценочным критерием служит интуиция предпринимателя и руководителей организации.

Представляется методологически правомерным использование применительно к предпринимательским организациям категории **«интеллектуальная одаренность»**. В общем виде контексте интеллектуальная одаренность организации представляет собой такое сочетание информационных ресурсов и знаний, которое обеспечивает возможность творческой интеллектуальной деятельности, связанной с инновационностью функционирования бизнеса. Рассматриваемая одаренность обеспечивает организационную конкурентоспособность, за счет эффективного формирования и использования новшеств, при выполнении своих внутренних и внешних функций. Интеллектуальная одаренность организации может иметь, на наш взгляд, следующие предпринимательские проявления.

«Сообразительные организации» быстрее и качественнее, чем конкуренты, решают общие задачи и проблемы, например, в рекламе, товародвижении и т.д., в основном, за счет интуиции и опыта.

«Успешные организации» характеризуются постоянно высоким уровнем результативности и эффективности, достигаемых за счет постоянного обновления информации и знаний. У таких организаций наблюдается постоянный положительный имидж и высокий рейтинг.

«Креативные организации» характеризуются высоким уровнем развития дивергентных способностей, что позволяет им опережать конкурентов за счет оригинальных идей, новшеств, ноу-хау и т.п.

«Компетентные организации» обладают большим объемом знаний и умений и накопленного опыта в предметных для них областях, что обеспечивает им преимуществ в качестве результатов, быстром развитии, в том числе, в новых сферах деятельности.

«Талантливые организации» имеют существенные опережающие интеллектуальные достижения, которые с течением времени становятся общепризнанными и определяют развитие других организаций.

«Мудрые организации» за счет аналитических и прогнозных способностей в состоянии предотвращать ошибки, принимать профилактические решения, осуществлять эффективный выбор решений.

Наиболее существенным признаком интеллектуально одаренной предпринимательской организации можно считать ее креативность. Именно креативность позволяет предпринимателю создавать и использовать оригинальные интеллектуальные продукты на основе применения инновационных подходов и решений. Вместе с тем, высокая креативность при наличии низких конвергентных способностей, т.е. при недостаточном использовании реальной информации, недооценке конкретных ситуаций, может привести организацию к кризису, обусловленному оторванностью ее действий от текущей или будущей реальности рынка.

Углубленное понимание интеллектуальной одаренности организации возможно, по нашему мнению, на основе использования идей «пентагональной имплицитной теории одаренности» Р. Стенберга. С учетом данной теории идентификация отмеченной одаренности возможна, если интеллектуальная деятельность предпринимательской организации отвечает следующим критериям:

- 1) критерий превосходства — организация имеет максимально высокие показатели экономической эффективности среди группы организаций — конкурентов;
- 2) критерий редкости — организация обладает специфическими ресурсами и высокой результативностью в видах деятельности, отсутствующих у конкурентов;
- 3) критерий продуктивности — организация в состоянии достичь определенных объемов производства инновационных продуктов с меньшими затратами и быстрее, чем это могут сделать конкуренты;
- 4) критерий демонстративности — организация обеспечивает свою результативность и эффективность в различных ситуациях;
- 5) критерий ценности — организация показывает высокие результаты ценные в экономическом и социально-культурном контексте.

Для целей управления знаниями необходимо также понимание сущности **информации** и ее взаимосвязи со знаниями. Атрибутивная концепция определяет информацию как атрибут материи, присущий всем материальным объектам. Считается, что человек обращается к такому объекту и «достает» из него объективную информацию для

последующего использования при формировании знаний. Большая часть исследователей, однако, признает первичность знаний, а не информации. Вместе с тем, отсутствует отчетливое представление, как такая первичность проявляется во взаимодействии информации и знаний. Наш концептуальный подход заключается в следующем утверждении: информация создается (формируется) в процессе применения человеком своих знаний к какому-либо объекту и исчезает, превратившись в его дополнительные знания.

Любой материальный объект содержит присущие ему объективные характеристики, свойства, атрибуты, представляющие интерес по определенным причинам для человека и понимание которых он стремится включить в систему своих личных знаний. Характеристики объекта человек может воспринять лишь через сигналы, которые объект генерирует самостоятельно или после определенных воздействий на него. Сигналы от объекта, активизированного обращением к нему, человек может воспринимать непосредственно с помощью только органов чувств или опосредованно с использованием технических средств, устройств и т.д. Получаемые сигналы человек упорядочивает в специфические группы (по времени, содержанию и т.д.), которые принято называть **данными**, а затем путем контекстного рассмотрения последних формирует собственную информацию об объекте. Человек принимает и воспринимает как информацию только те данные, которые уменьшают неопределенность (недостаток) его личных знаний. Именно такая характеристика и является основной, сущностной для информации в различных ее научных определениях.

Отсюда следует важная для управления знаниями мысль: данные, информация и знания несут субъективный характер, но при этом отражают объективную реальность, воспринимаемую людьми через сигналы. Объекты содержат не информацию, а **возможность** появления у человека информации, отражающей индивидуальные дополнительные знания об этих объектах. В общем случае – разные люди получают различную информацию об одном и том же объекте в силу присутствующих им отличий в:

- характере индивидуальных знаний;
- умении оперировать с объектом, сигналами, данными, информацией и знаниями;
- мотивации к изучению объекта и получению дополнительных знаний;
- особенностях решаемых индивидуальных задач и др.

Продолжением рассматриваемого представления является понимание факта отсутствия знания у неодушевленных объектов. Вместе с тем, в научной и учебной литературе достаточно часто говорится о «структурированных», «формализованных» знаниях, которые «остаются» на фирме, когда работники уходят домой [8]. Вернее, на наш взгляд, здесь говорить о формировании специфических, информационно-ориентированных объектов (документы, базы данных и т.п.), с помощью которых человек (группа) могут реально увеличить или улучшить свои необходимые фирме знания заданным образом.

Все доступные людям объекты, которые используются или будут применены ими для развития знаний логично называть **информационными объектами** (ИО). Среди них можно выделить **пассивные ИО**, которые активизируются человеком в своих целях и **активные ИО**, явно или неявно воздействующие на человека, часто вопреки его желанию, и формирующие у него определенные знания. Выполняя свое задание, работник непосредственно или опосредованно обращается к соответствующим ИО. Ими могут выступать руководители, другие работники, физические объекты, информационно-ориентированные объекты. Управление знаниями предполагает определение, формирование и обеспечение доступности таких объектов для определенных задач, решаемыми работниками и организацией в целом. В общем случае, ИО обладают взаимозаменяемостью, однако, существуют знания, которые можно получить лишь от определенных видов ИО.

Формирование структуры ИО предпринимательской организации предполагает определение состава обязательных ИО и распределение возможностей знаний, необходимых организации, между сотрудниками и информационно-ориентированными объектами. При этом следует учитывать уровни познавательной доступности ИО:

- 1) внешний уровень, для которого достаточно прямого взаимодействия с помощью зрения, слуха, речи и т.д.;
- 2) внутренний уровень, предполагающий знания элементов, связей, структур ИО;
- 3) глубинный уровень, понимание которого возможно лишь через знание законов и закономерностей, характерных для объекта.

Эффективная работа с информационными объектами предполагает наличие у человека совокупности взаимосвязанных знаний:

- общих, позволяющих понимать и работать с любым объектом;
- объектных, относящихся к определенным ИО;
- специальных, обеспечивающих полное использование информационных возможностей объекта и, в частности, глубинных;

- процедурных, связанных с получением и обработкой сигналов, данных и информации.

Развитие таких знаний является одной из важнейших задач управления знаниями, которая решается, прежде всего, путем обучения.

Список использованной литературы

1. Амстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Андерсон Дж. Когнитивная психология. 5-е изд. СПб.: Питер, 2002.
3. Арджирис К. Организационное научение: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004.
4. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. СПб.: Питер, 2002.
5. Как превратить знания в стоимость / Составители Э. Лессер, Л. Прусак; пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
6. Холодная М.А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. 2-е изд. СПб.: Питер, 2002.
7. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА-М, 2005.

И. П. Запоров

Зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства, к.ист.н.

М. С. Куприянов

Российская Академия предпринимательства

Физическая культура, спорт и ЗОЖ в художественной литературе

В нынешнее, быстротекущее время, возникает необходимость в людях, которые могли бы наиболее эффективно управлять процессом развития, направляя его в социально-значимое русло. Речь идёт о предпринимателях, цивилизованных предпринимателях, людях, способных привнести инновации в процесс управления.

Цивилизованный предприниматель – это, прежде всего, компетентный управленец, обладающий разносторонними знаниями в своей сфере. В круг интересов успешного предпринимателя входят знания культуры, истории, литературы и философии хотя бы той сферы бизнеса, в которой действует управленец.

Не являются исключением и предприниматели в сфере физической культуры и спорта. Спорт как одна из областей бизнеса требует к себе не только специальных понятий о физической культуре, но и изучения самой культуры спорта, концепций развития, истории становления, а также знаний художественной литературы.

История физической культуры и спорта изучает возникновение и развитие физического воспитания на разных этапах существования общества. Являясь одним из важнейших разделов науки о физической культуре и спорте, рассматривая её как часть всей человеческой культуры, история прослеживает эволюцию физической культуры с древнейших времен до наших дней.

Источниками наших знаний о физической культуре древности являются, прежде всего, памятники материальной культуры, различные изображения на стенах храмов, дворцов и захоронений, некоторые дошедшие до нас свидетельства античных авторов.

Одним из первых о спорте стал рассказывать Гомер. В его «Одиссее» есть такие строчки: «...закинувши голову, мяч к облакам тёмно-светлым бросил один; а другой разбежался и, прыгнув высоко, мяч на лету подхватил, до земли не коснувшись ногами...»¹.

Памятники античной литературы сохранили нам имена многих знаменитых спортсменов-олимпийцев, живших два с половиной тысячелетия назад. Из старинных книг мы узнаём о том, что одним из самых популярных атлетов тех времён был кулачный боец Диагор, воспетый знаменитым поэтом Пиндаром. В свою очередь, поэт прославился песнями, восхвалявшими победителей конных состязаний. Оды Пиндара назывались олимпийскими, пифийскими, немеями в зависимости от места проведения игр.

Из творений Лукилла, Тиртея, Плавта, Симонида мы узнаём: как тренировались спортсмены, как они одевались, какие спортивные снаряды применяли. Но помимо всей этой увлекательной информации, у античных книг есть и особое достоинство. Читатель находит в древних текстах не только сведения о спортивных увлечениях человечества того времени, но и мира страстей, азарта, борьбы, крепости духа. В то же время внимательный исследователь не оставит без внимания высказывания Ксенофонта и Эврипида, резко критиковавших известную однобокость идеалов своих современников.

Таким образом, художественная литература наряду с профессиональными историческими исследованиями служит одним из источников ознакомления читателя с делами минувших дней.

Художественная литература, усиливая наглядность и картинность изображения событий прошлых лет, способствует более прочному закреплению изучаемого материала. При этом в памяти остаются не только факты и реальные действующие лица, но и те общие понятия, выводы, закономерности, которые раскрываются наиболее предметно через художественные образы.

Бесспорно то, что искусство несёт в себе высокое познавательное значение. Если учёный доказывает выводы, действуя на ум, то писатель показывает, действуя на чувства и фантазию читателя. В.Г. Белинский отстаивая познавательное значение искусства, в частности литературы, писал: «Политико-эконом, вооружаясь статическими числами, доказывает, действуя на ум своих читателей или слушате-

лей, что положение такого-то класса в обществе много улучшилось или много ухудшилось вследствие таких-то и таких-то причин. Поэт, вооружаясь живым и ярким изображением действительности, показывает, в верной картине действуя на фантазию своих читателей, что положение такого-то класса в обществе действительно много улучшилось или ухудшилось от таких-то и таких-то причин. Один доказывает, другой показывает, и оба убеждают, только один логическими доводами, другой — картинами»¹.

Известно, что наблюдение представляет собой ступень познания. Следующий шаг к познанию сущности явлений состоит в анализе и обобщении фактов.

В классической литературе результаты обобщения и анализа сосредотачиваются в художественных образах. Литература раскрывает наиболее присущие черты общественно-исторических явлений, тенденции и закономерности социальной жизни не в виде отточенных формулировок, а в виде достоверных художественных образов.

Оригинальные литературные произведения, сосредотачивая в себе те или иные социальные сдвиги, факты, события, происходящие в реальности, безусловно, становятся важнейшим средством познания происходивших катаклизмов. Художественная литература вполне успешно может использоваться как материал для научного анализа явлений общественной жизни; для формулировок выводов и обобщений; для подтверждения и конкретизации устоявшихся научных положений и подтверждений, с наибольшей, чем в работах профессионалов-историков, живостью, яркостью и убедительностью.

Произведения художественной беллетристики, созданные либо непосредственными участниками событий, либо писателями позднего времени основаны на изучении автором исторических источников, мемуаров и документов, научных исследований и монографий и представляют собой более или менее удачную попытку воссоздать в художественной форме это прошлое. Не случайно И.А. Бунин записал в своём дневнике: «Думал о своей «Деревне». Как верно там всё! Надо написать предисловие: будущему историку — верь мне, я взял типическое»².

В большинстве произведений талантливой художественной литературы элементы вымысла соответствуют исторической действительности, вытекают из естественного хода событий и поэтому достовер-

¹ Кун Н.А. Легенды и мифы древней Греции. Рига: «Советская Латвия» ЛРТПП, 1954. 450 с.

¹ Белинский В.Г. Собр. соч. в 3-х т. Т. III. М.: Гослитиздат, 1948. 798 с.

² Бунин И.А. Собр. соч. в 6-ти т. Т. 6. М., 1988. 387 с.

ны. Наличие таких элементов не снижает научно-познавательной ценности художественного произведения. Писатели в создаваемых ими образах, идут по линии наиболее логичного сочетания научного исследования и художественного творчества.

Художественная литература не только повышает образовательный уровень читателя (предпринимателя), но и несёт в себе воспитательные воздействия. И это вполне объяснимо, так как искусство вообще, а литература в частности, представляя высшую форму эмоционально-образовательного освоения человеком действительности, воздействует на действительности. Воздействует не только на сознание, но и на чувства. Таким образом, значимость «высокой» литературы — в единении мысли и чувства.

Опыт физического воспитания, накопленный поколениями, отразился и в современной литературе. Если внимательно приглядеться, то станет очевидным, что даже писатели-классики не обделили своим вниманием физическую культуру и спорт. Прочтение произведений Л.Н. Толстого, А.И. Куприна, В.В. Набокова, Джека Лондона, Франсуа Рабле, М.Ю. Лермонтова, Вальтера Скотта и других авторов убеждает читателя в необходимости и пользе физических упражнений, выполняемых даже против желания.

Не являясь в прямом смысле слова документальным источником, художественная литература остается добротным подспорьем для ознакомления с результатами изучения прошлого, но не в форме монографий или научных статей, а в художественной форме заключенной в конкретные образы, увлекательные сюжеты и выразительные характеры.

Литературно-художественные памятники, относящиеся к изучаемой эпохе, чаще всего используются как основа для выводов и обобщений. Что касается произведений, относящихся собственно к исторической беллетристике, то они помогают конкретизировать и иллюстрировать изучаемый материал.

Наибольшую сложность для современного человека представляет воссоздание особенностей психологического склада людей определенной эпохи, относящихся к различным слоям, их мыслей, чувств, устремлений. Художественная литература намного облегчает решение этой задачи, воспроизводя, восстанавливая внутренне правдиво каждое описываемое явление, часто при помощи реставрации едва осязаемых мелочей, тревожных изменений настроений, тайных волнений, внутренних переживаний самого героя.

Материал, характеризующий взгляды людей прошлых лет, в художественной литературе представлен в виде высказываний героев про-

изведений, авторских отступлений, выражающих типичные воззрения и идеи своего времени.

Отдельные реплики, размышлений, скрытые от постороннего взгляда нравственные монологи литературных персонажей, конкретнее и нагляднее раскрывают позиции действующего лица. Вместо абстрактных характеристик исторических персонажей и народных масс художественная литература дает возможность высказаться самим массам, их отдельным представителям, известным историческим деятелям. На подобном конкретном и легко усваиваемом материале проще сделать оригинальные умозаключения и широкие обобщения. С помощью текстов, извлеченных из художественной литературы, можно наглядно проиллюстрировать устремление, как отдельных персоналий, так и целых классов и групп. Наиболее одаренные авторы вместо «готовой» характеристики используют приём «самохарактеристики» литературных персонажей. В этом случае читатель самостоятельно может дать им соответствующую оценку и сделать соответствующие логические выводы.

Помимо вышесказанного, произведения художественной литературы помогают воспроизвести историческое явление, в той конкретной обстановке, в которой разворачивались события прошлого.

Литературно-художественные произведения не только способствуют образным обобщениям, действуя на воображение, возбуждают соответствующие чувства, настроения, но и являются богатым источником конкретных исторических знаний. Помимо этого художественная беллетристика важна нам не столько даже для приобретения знаний об исторических фактах, сколько для понимания этих фактов, позволяя судить о прошлом не с сегодняшней точки зрения, а с точки зрения очевидца, современника событий.

Велика роль литературы в формировании мировосприятия и мировоззрения предпринимателя, в мобилизации его нравственного потенциала, в воздействии на интеллектуальное развитие сегодняшнего управленца. В ней заложены основы настоящего, так как без всестороннего понимания прошлого не может быть и будущего. Поэтому обращение к классической литературе поможет развивать умственное и творческое восприятие действительности, в частности восприятие действительности сферы физической культуры и спорта. Так как современному обществу требуются компетентные управленцы, цивилизованные предприниматели!

А. В. Колотов

Заместитель генерального директора ООО «НИПИГЕОПРОЕКТ»

О. В. Филев

Заместитель генерального директора ООО «НИПИГЕОПРОЕКТ»

Некоторые проблемы государственного регулирования внешне-экономической деятельности предприятий

Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 августа 2007 года № 508 внесены изменения в таможенный тариф Российской Федерации на некоторую продукцию машиностроительного комплекса. Главное из них — включение кода ТН ВЭД 8802 40000 4 «самолеты гражданские с массой пустого снаряженного аппарата не более 20 000 кг и с количеством посадочных мест не более чем на 19 человек». Ставка ввозной таможенной пошлины на них определена в 10%, то есть снижена по сравнению со всеми другими в два раза.

Решение вызвало неоднозначную реакцию. Его сторонники считают, что данная мера поможет исправить ситуацию, когда из-за высоких ввозных пошлин самолеты бизнес-класса, приобретаемые состоятельными россиянами, регистрируются не в России, а за рубежом. Оппоненты указывают, что заметного пополнение казны за счет этого нововведения не произойдет: к ежегодно «ввозимым» сейчас в Россию 3–5 бизнес-джетам, добавиться в лучшем случае еще 2–3. При этом решение может затронуть интересы отечественных предприятий, выпускающих турбовинтовые самолеты для региональных и местных авиалиний — Ан-3, Ан-38, Ан-140, Ил-114 и запланированный к выпуску Су-80. Они настаивают на том, что под действие постановления № 508 может попасть любой зарубежный самолет весом менее 20 т, если на него поставить менее 19 кресел.

Резонно и замечание о том, что бизнес-джеты, по сути, являются предметом роскоши, и, если уж опускать таможенные барьеры, то не для них, а для более необходимой для транспортной системы Российской Федерации авиационной техники. То, что «отменять или уменьшать ставки на бизнес-джеты надо в самую последнюю очередь, так как это не касается перевозок населения», считает и глава Росавиации Евгений Бачурин. «Тем не менее, если отечественный авиапром сегодня не может дать продукцию собственного производства, то отменить пошлины надо хотя бы временно», — заявил он. Собственно, такая компромиссная точка зрения и легла в основу решения Правительства Российской Федерации. Постановление о снижении ввозных таможенных пошлин на самолеты бизнес-класса вступит в силу с 11 октября текущего года и будет действовать до июля 2008 года. Фактически речь идет об эксперименте, который позволит перевести спор о пользе и вреде снижения пошлин на ввоз авиатехники с теоретического на практический уровень.

Два законопроекта, касающихся внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроительного комплекса и привлечения зарубежных партнеров, были в третьем квартале приняты Госдумой в первом чтении. Так 5 июля депутаты поддержали предложение о внесении изменений в закон «Об экспортном контроле». Цель законопроекта — устранить существующую сейчас на законодательном уровне неопределенность в вопросе о лицензировании экспорта. Согласно ему, сфера применения закона «Об экспортном контроле» распространяется на внешнеэкономические операции с научно-технической продукцией, которая представляет особую опасность в террористическом отношении, а также поставляется за рубеж для военного применения.

Предлагается возложить функции по лицензированию внешнеэкономических операций с некоторыми видами научно-технической продукции двойного назначения на специально уполномоченный федеральный орган государственной власти в области экспортного контроля.

В принципе, можно говорить как о приведении российского права в этой области в соответствие с международными нормами, так и об усилении контроля за поставками продукции, представляющей интерес не только для террористов, но и для стран, пытающихся развивать специфические отрасли производства за счет «серого» экспорта. В логику этого курса укладывается и указ Президента РФ № 1005 от 6 августа 2007 года № 1030 «О внесении изменений в список оборудова-

ния, материалов и технологий, которые могут быть использованы при создании ракетного оружия и в отношении которых установлен экспортный контроль». Перечень расширен за счет включения в него ряда приборов и материалов, а также химических компонентов, применяемых в производстве ракетного топлива.

14 сентября в первом чтении был принят законопроект «О порядке осуществления иностранных инвестиций в коммерческие организации, имеющие стратегическое значение для национальной безопасности Российской Федерации». Факт примечательный уже потому, что с момента разработки первого варианта этого законопроекта прошло уже более двух лет. Главными сторонами спора по пунктам будущего закона являлись МЭРТ, Минпромэнерго и ФСБ России. То, что компромисс в подходах этими мощными структурами был в конце-концов найден, это уже хорошо.

Законопроект предполагает ограничение доступа иностранцев в организации 39 видов деятельности, среди которых — производство вооружения, военной, авиационной и специальной техники, ядерных материалов, строительство ядерных объектов, космическая деятельность. То есть предприятия ВПК попадают под действие будущего закона практически в полном составе.

Частная иностранная компания может купить не более 50% их акций, иностранная компания с участием государства — не более 25%. Однако в обоих случаях сделка может быть запрещена, если в ее результате инвестор устанавливает контроль над стратегическим производством. Этот пункт вызывает наибольшее количество вопросов, поскольку критерии того, что называется «установлением контроля», пока не определены.

Подводя итоги своего июльского визита в Узбекистан, первый вице-премьер С.Иванов заявил, что в Ташкенте обсуждался не только вопрос о производстве на ТАПО им. Чкалова транспортных самолетов Ил-76, но и перспективы долговременного сотрудничества двух государств в сфере авиастроения. Российская сторона, по его словам, сделала ряд предложений, которые «показались узбекским партнерам интересными». Касались они, прежде всего, взаимодействия двух хозяйствующих субъектов — ОАК и ТАПО. Вернувшись в Москву, С.Иванов выразился более четко: «Мы определились с судьбой авиационно-промышленного объединения имени Чкалова, узбекская сторона согласилась с вхождением в Объединенную авиастроительную корпорацию». По его словам, примерно ясен товарный ряд ташкентского предприятия — это компоненты для транспортного Ил-76 и турбовинтовые Ил-114.

Позже президент ОАК А.Федоров, входивший в состав российской делегации, сообщил, что «руководством Узбекистана приняты наши условия: пакет акций, которые ТАПО передаст ОАК, будет не меньше контрольного пакета — 50% плюс одна акция, а может быть, и больше». Официальных подтверждений этой информации с узбекской стороны не было.

Вопросы, связанные с развитием сотрудничества гражданского сектора машиностроительного комплекса с зарубежными странами, обсуждались в ходе сентябрьского турне В.Путина. В число документов, подписанных в рамках его официального визита в Объединенные Арабские Эмираты, входят межправительственное соглашение об урегулировании задолженности бывшего СССР и меморандум о взаимопонимании между Роскосмосом и Организацией по науке и передовым технологиям ОАЭ относительно сотрудничества в области использования космического пространства в мирных целях. В совместном заявлении В.Путина и президента Индонезии Сусила Бамбанга отмечен прогресс, достигнутый на переговорах по проекту соглашения о мерах по охране технологий в связи с сотрудничеством в области исследования и использования космического пространства в мирных целях и подчеркнута необходимость дальнейшего продвижения переговорного процесса.

Судя по статистическим показателям, российские предприятия-экспортеры постепенно учатся преодолевать воздействие такого негативного фактора как укрепление курса рубля по отношению к основным валютам, используемым в международных расчетах. Так, по данным Минэкономразвития, реальный эффективный курс рубля за январь-июль 2007 года увеличился на 3,9%. При этом общий объем российского экспорта машин, оборудования и транспортных средств вырос в стоимостном выражении на 17,2%. Обеспечен прирост был целиком за счет увеличения физического объема поставок. Он вырос на 23,6% при уменьшении экспортных цен на 5,6%. Очевидно, что такая ситуация предполагает снижение доходности экспортных операций, что достаточно болезненно отражается на предприятиях ОПК.

То, что объем экспорта гражданской продукции в целом в третьем квартале удалось сохранить примерно на уровне июля-сентября 2006 года, уже можно считать достижением. Вместе с тем рост объемов экспорта гражданской продукции произошел лишь в двух отраслях — авиационной и судостроительной. Примечательно, что в судостроении рост экспорта продукции гражданского назначения произошел при снижении общих объемов ее производства.

Именно с судостроительных предприятий в обозреваемом периоде чаще всего поступали сообщения о ходе выполнении зарубежных контрактов. На Волгоградском судостроительном заводе подписан акт приема-передачи третьего многоцелевого сухогрузного теплохода типа «Хазар» проекта RSD19 «Iran Amirabad», построенного для иранской компании Irinvestship Ltd. Контракт на серию сухогрузов «река-море» был заключен в августе 2005 года. По условиям соглашения, в течение двух лет с момента подписания контракта должны быть построены четыре сухогруза данного проекта. Головной сухогруз Iran Anzali передан заказчику в феврале, передача второго судна Iran Nowshahr состоялась в июне, четвертое судно заложено в декабре 2006 года.

Еще одно предприятие — нижегородский завод «Красное Сормово» — в сентябре передало пятый морской многоцелевой сухогрузный теплоход типа «Евро круизер» проекта RSD17 судходной турецкой компании, зарегистрированной на Мальте, — Palmali Group. Тем самым пописанный в 2004 году контракт на строительство пяти таких сухогрузов полностью выполнен, причем на три месяца раньше предусмотренного срока. Месяцем ранее на «Красном Сормове» был спущен на воду танкер-тринадцатитысячник проекта 19619, построенный также для Palmali Group.

На прибалтийском судостроительном заводе «Янтарь» состоялся спуск на воду уникальной яхты-катамарана типа SWATH, построенного по заказу немецкой «Abeking & Rasmussen». В сообщении пресс-службы предприятия подчеркивается, что калининградские корабли сотрудничают с данной компанией с 2001 года. За это время для нее построены корпуса пяти океанских и морских круизных яхт.

Астраханский завод им. III Интернационала (входит в «Астраханское судостроительное производственное объединение», АСПО) в августе спустил на воду корпус танкера-продуктовоза, построенного в рамках контракта со шведской судходной компанией Svithoid Tankers AB. Первое судно этого типа в настоящее время проходит ходовые испытания, второе находится на достройке в Эстонии. Подписан контракт на строительство корпуса четвертого судна.

ФГУП «ПО «Севмашпредприятие» 19 сентября передало заказчику — норвежской компании морскую универсальную платформу «Moss CS-50» MkII (проект 2958). Moss CS-50 является платформой катамаранного типа. Она размещена на двух понтонах, корпус поддерживают шесть стабилизирующих колонн. Вес оборудования достигает 15 тыс. тонн. В настоящее время на Севмаше строится вторая платформа такого же типа.

ОАО «Балтийский завод» завершило изготовление судового оборудования по заказу германской компании Schottel GmbH & Co. Контракт стоимостью 1,5 млн. евро на изготовление четырех винтов, 11 ступиц, а также комплектующих был подписан в марте 2007 года. В настоящий момент ведутся переговоры о заключении еще одного контракта на изготовление крупной партии изделий судового машиностроения.

Наиболее заметным событием внешне-экономической деятельности авиационной промышленности в третьем квартале является начало поставок самолетов Ту-204, построенных ЗАО «Авиастар-СП», на Кубу. Первый из четырех заказанных кубинской авиакомпанией Cubana de Aviacion самолет — Ту-204СЕ — 6 августа приземлился в аэропорту Гаваны. Поставки осуществляет лизинговая компания «Ильюшин Финанс Ко» (ИФК).

Кроме того, ОАО «Роствертол» отправило в Китай вертолет Ми-26ТС для компании China Flying Dragon Special Aviation. Машина передается на условиях операционного лизинга сроком на три года. В Китае российский вертолет будет использоваться в борьбе с пожарами и для установки линий электропередачи. Планируется, что по прибытии в страну Ми-26ТС совершит показательные полеты, после чего будет начата работа по подготовке контракта на поставку в Китай партии вертолетов Ми-26ТС.

7 июля с космодрома Байконур был осуществлен второй с начала года коммерческий запуск РН «Протон-М» с разгонным блоком «Бриз-М», которая вывела на целевую орбиту американский телекоммуникационный спутник DirecTV-10. DirecTV-10 — первый КА компании Boeing, запущенный с помощью «Протона». Кроме того, это самый большой спутник, который когда-либо запускался на орбиту такой ракетой.

Запуск «Протона-М» также был застрахован, как сообщил СОАО «Русский страховой центр», на \$300 млн. Однако эта сумма вряд ли компенсирует все потери российской стороны. Во-первых, неизвестно, сколько потребует в качестве компенсации за экологический ущерб, нанесенной аварией, Казахстан. Во-вторых, есть еще и нематериальные потери. Вторая авария «Протон-М» чуть более чем за полгода дает повод потенциальным заказчикам поставить под сомнение надежность этой РН. Кроме того, создалась реальная угроза переноса на более поздний срок запуск спутников ГЛОНАС и, соответственно, сроков разворачивания всей российской навигационной системы.

ИФК в рамках авиасалона «МАКС-2007» подписала контракты на поставку самолетов на Кубу и в Иран. Контракт с Iran Air Tour подписан на поставку пяти Ту-204-100. Стоимость контракта составляет более \$200 млн. Начало поставок – 2009 год. С кубинской компанией Aviaimport S.A. для авиакомпании Cubana de Aviacion подписан меморандум на поставки двух Ту-204 и трех региональных Ан-148. Самолеты кубинской стороне будут поставлены с 2008 по 2011 год. Стоимость контракта – более \$150 млн. Там же, как сообщил генеральный конструктор ОАО «Камов» Сергей Михеев, было заключено соглашение о поставке десяти вертолетов среднего класса Ка-32 в Португалию.

РКК «Энергия» им. Королева и Национальное управление по аэронавтике и космонавтике США (NASA) при содействии Федерального космического агентства заключили контракт на поставку американской стороне в 2008 году оборудования для оснащения американского сегмента Международной космической станции. NASA получит от РКК «Энергия» андрогинно-периферийные стыковочные системы для американских космических кораблей многоразового использования, совершающих полеты по программе МКС, а также санитарно-техническое оборудование для экипажа, интегрируемое в американский сегмент станции. О стоимости контракта не сообщалось.

Генеральный директор Таганрогского авиационного научно-технического комплекса им. Бериева Виктор Кобзев подтвердил факт получения заявки Греции на самолеты Бе-200. Потенциальный контракт предполагает поставку пяти самолетов и опцион еще на пять. Параллельно, по его словам, «идет работа в Португалии». Там рассматриваются варианты поставки двух самолетов Бе-200, плюс опцион на две машины. В.Кобзев отметил, что одной из важнейших задач сегодня является успешное завершение лизинга самолетов-амфибий Бе-200 в Португалии. Это существенно повысит шансы самолета на победу в тендере на закупку противопожарных самолетов, который в текущем году планирует объявить эта страна.

ФГУП «Омское ПО «Полет» может войти в международную спутниковую программу Orbcomm. Для этого до конца года омичи должны успешно выполнить контракт с немецкой OHV-Sistem AG на поставку шести платформ для производства космических аппаратов (сделка оценивается в 150 млн руб.). По мнению экспертов, повышенный интерес зарубежных компаний к «Полету» вызван ценовым фактором – стоимость спутниковых платформ около 25 млн руб. – почти в 10 раз ниже зарубежных аналогов. О переговорах по участию в программе Orbcomm между представителями OHV-Sistem AG (соисполнитель программы развития международной спутниковой группировки Orbcomm) и ру-

ководством «Полета» сообщил советник гендиректора омского ПО В.Щетинин. «Мы должны поставить в Германию оставшиеся две платформы для производства спутников и таким образом довести их количество до шести. Если мы справимся и к нашей работе не будет претензий после запуска, то мы войдем в программу Orbcomm в качестве полноправных участников», – рассказал Щетинин. На базе омских платформ в Германии создаются сами спутники, пока к этой стадии производства специалистов «Полета» не допускали. «На платформы устанавливается целевая аппаратура, а сама по себе платформа отвечает за энергообеспечение, ориентацию в пространстве и координацию работы всего объекта», – пояснил Щетинин.

Представители вьетнамской многоотраслевой корпорации «Лилама», Челябинского тракторного завода и Нижнетагильского ФГУП «Уралвагонзавод» подписали соглашение о создании в 2008 году на территории Социалистической Республики Вьетнам акционерной компании по производству тракторной техники. Соглашение предусматривает передачу ЧТЗ вьетнамской стороне технологию производства среднего гусеничного бульдозера Б-170. Вопрос о передаче бренда планируется обсудить дополнительно.

Дочернее предприятие концерна «СИТРОНИКС» Intracom Telecom близко к заключению контракта с телекоммуникационным оператором Саудовской Аравии Integrated Telecom Company (ITC). Об этом в третьем квартале сообщила греческая газета Imerisia. По ее сведениям, «СИТРОНИКС» выиграл тендер на постройку оптоволоконной сети ITC на общую сумму \$1,2 млрд. В самом «СИТРОНИКСе» не комментируют информацию о готовящейся сделке, но и не отрицают, что рассматривают Ближний Восток как один из наиболее перспективных регионов для компании. Участники рынка не исключают того, что поставщиком оборудования для оптоволоконной сети ITC станет американская компания Cisco. В конце 2006 года «СИТРОНИКС» и Cisco заключили соглашение о совместной деятельности на телекоммуникационных рынках России, СНГ, Центральной и Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки. По этому соглашению «СИТРОНИКС» и Cisco будут вместе продвигать решения для мультисервисных сетей, IP-телевидения и широкополосного доступа в Интернет. Часть оборудования будет производить «СИТРОНИКС», часть – Cisco.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что проводимая Правительством Российской Федерации политика государственного регулирования внешне-экономической деятельности может привести к подъему экономики России и предприятий машиностроительного комплекса.

Е. В. Красавина

*Доцент кафедры управления персоналом РГТЭУ,
кандидат социологических наук*

П. И. Поляков

*Соискатель Московской академии предпринимательства
при Правительстве г. Москвы*

Стратегия развития деятельности персонала предпринимательской фирмы

При обсуждении вопросов, связанных с успехом или неудачей фирмы на рынке, необходимо помнить, что покупатель продукции — хозяин положения. Такое отношение к покупателю характерно для Запада, у нас же покупатель пока полностью не пользуется своими правами и не считает себя хозяином положения. Это является следствием неполного отражения рыночных отношений в системе экономических отношений в России.

Продавец находится в конкуренции не только со своими прямыми «коллегами», изготовителями идентичного продукта (товара), но и с производителями разнообразных его заменителей. Помимо этого, фирма должна быть в состоянии поставлять товары лучшего качества по более низкой цене или предоставлять услуги лучшие, чем у конкурентов.

Задача фирмы состоит в том, чтобы осваивать новые рынки, удовлетворять потребности клиентов. Одновременно она является и задачей руководства, менеджмента. Успехи и неудачи фирмы — это в первую очередь успехи и неудачи его руководителей. Большое значение имеет менеджмент фирмы, являясь самостоятельным видом профессиональной деятельности, направленной на достижение определенных материальных и трудовых ресурсов. Здесь фирма ориентируется на спрос и потребности рынка; постоянно стремится к повышению эффективности производства к получению оптимальных результатов с меньшими затратами. Кроме того, активно стремится к хозяйственной самостоятельности, обеспечивающей свободу принятия решений тем, кто несет ответственность за конечный результат её деятельнос-

ти. Менеджмент в зависимости от видов и последовательности деятельности можно разделить на три стадии ¹:

- *стратегическое управление* (включает в себя выработку цели менеджмента, прогнозирование как предвидение результатов развития, перспективное планирование как систему мер, необходимых для преодоления отклонения прогнозируемых итогов от установленной цели);
- *оперативное управление* (деятельность по реализации вышеуказанных мер);
- *контроль* (включает анализ достигнутых результатов — обратная связь — и выступает как исходный пункт нового цикла управления).

Разработка экономической политики фирмы предполагает определение целей её деятельности и стратегии развития на ближайшую и отдалённую перспективу, исходя из потенциальных возможностей фирмы и обеспеченности её соответствующими ресурсами.

В понятие «планирование» входит определение целей и путей их достижения. Сам процесс планирования включает четыре этапа, это: разработка общих целей; определение конкретных целей на заданный, период времени (2, 5, 10 лет); определение путей и средств их достижения.

Планирование всегда ориентируется на данные прошлого, но стремится определить и контролировать развитие фирмы на перспективу. Надежность планирования зависит от точности и правильности финансовых расчетов прошлого. Качество планирования в большей степени зависит от интеллектуального уровня компетентных специалистов, руководителей. Все планы должны составляться так, чтобы в них можно было вносить изменения, а сами планы связывать с имеющимися условиями. В основу составления плана по конкретным направлениям производственных участков фирмы ставятся отдельные задачи, которые определяются как в денежных, так и в количественных показателях². Кроме того, стратегия предполагает разработку обоснованных мер и планов достижения намеченных целей, в которых должны быть учтены научно-технический потенциал фирмы и её производственно-сбытовые нужды. Стратегический план должен обосновываться исследованиями и фактическими данными. Поэто-

¹ Бреддик У. Менеджмент в организации. М.: Инфра-М, 2003.

² О Шонесси Дж. Принципы организации фирмы: пер. с англ. М.: Экономика, 2005.

му необходимо постоянно заниматься сбором и анализом значительного количества информации о партнёрах, рынке, конкурентах и т.п. Кроме того, стратегический план придает фирме определенность, индивидуальность, которые позволяют ему привлекать определенные типы работников и помогают продавать изделия или услуги. Стратегические планы должны быть разработаны таким образом, чтобы они оставались не только целостными в течение длительного времени, но и сохраняли гибкость. Общий стратегический план следует рассматривать как программу, направляющую деятельность фирмы в течение продолжительного периода времени, с учетом постоянных корректировок в связи с постоянно меняющейся деловой, рыночной и социальной обстановкой¹.

Стратегическое планирование само по себе не гарантирует успеха, и фирма, разрабатывающая стратегические планы, может потерпеть неудачу из-за ошибок в организации, мотивации персонала в процессе его деятельности. Тем не менее, планирование может создать ряд существенных благоприятных факторов для организации деятельности фирмы. Знание того, что фирма хочет достичь, помогает уточнить наиболее подходящие пути действия. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство фирмы снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях фирмы или о внешней ситуации.

Одним из самых существенных решений при планировании является выбор целей фирмы, которая обозначается как миссия, а все остальные цели вырабатываются для ее осуществления. Значение миссии невозможно преувеличить. Выработанные цели служат в качестве критериев для всего последующего процесса принятия управленческих решений. Если же руководители фирмы не знают основной своей цели, то у них не будет логической точки отсчета для выбора наилучшей альтернативы. В качестве основы могли бы служить лишь индивидуальные ценности руководителя, что привело бы к разбросу усилий и нечеткости целей. Миссия детализирует статус фирмы и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегий на различных уровнях развития. Формирование миссии включает в себя: выяснение, какой предпринимательской деятельностью занимается фирма; определение рабочих принципов фирмы под давлением внешней среды; выявление культуры фирмы.

В миссию фирмы также входит задача определения основных потребностей потребителей и их эффективного удовлетворения для создания клиентуры в поддержку фирмы в будущем¹.

Часто руководители фирмы считают, что их основная миссия — получение прибыли. Действительно, удовлетворяя какую-то внутреннюю потребность, фирма, в конечном счете, сможет выжить. Но, чтобы заработать прибыль, фирме необходимо следить за средой своей деятельности, учитывая при этом ценностные подходы к понятию рынка.

После установления своей миссии и целей руководство фирмы начинает диагностический этап процесса стратегического планирования. На этом пути первым шагом является исследование внешней среды: оценка изменений, воздействующих на различные аспекты текущей стратегии; определение факторов, представляющих угрозу для текущей стратегии фирмы; контроль и анализ деятельности конкурентов; определение факторов, представляющих большие возможности для достижения общих целей путем корректировки планов.

Анализ внешней среды помогает контролировать внешние по отношению к фирме факторы, получить важные результаты (время для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз, время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств и время на разработку стратегий). На стратегический выбор влияют разнообразные факторы: риск (фактор жизни фирмы); знание прошлых стратегий и др.

Для предпринимательской фирмы любых масштабов деятельностью важным фактором является управление хозяйственной деятельностью, определение стратегии, а также планирование. В настоящее время руководители российских фирм вынуждены принимать решения в условиях неопределенности последствий таких решений, к тому же при недостатке экономических, коммерческих знаний и практического опыта работы в новых условиях².

Многие хозяйственные зоны, в которых работают фирмы, характеризуются повышенным риском, так как нет достаточного знания о поведении потребителей, позиции конкурентов, о правильном выборе партнеров, нет надежных источников получения коммерческой и иной информации. В сбытовой деятельности фирмы России суще-

¹ Блейк Р., Маутон Д. Научные методы управления. Киев, 1999.

¹ Птерф Дцуркео. Рынок: как войти в лидера. Практика и принципы: пер. с англ. М.: ВЧИ, 2005.

² Доусон Р. Уверенно принимать решения: пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 2002.

ствует множество проблем, в частности их руководители чувствуют ограничения со стороны платежеспособного спроса населения, а также предприятий-потребителей. В последнее время почти все фирмы осознали важность сбытовой программы. Большинству из них приходится решать тактические вопросы, так как многие уже столкнулись с проблемой затоваривания складов своей продукцией и резкого падения спроса на нее. Пытаясь менять ассортимент, многие фирмы, производившие товары производственного назначения, начинают переходить на потребительские товары. Если же выпускается продукция производственного назначения, то в некоторых случаях фирмы развивают и подразделения, потребляющие эту продукцию. Перестраивая ассортимент, фирмы стали заранее прогнозировать сбыт и находить потребителей своей продукции.

Руководители при выборе потребителей учитывают: непосредственный контакт, связь с конечным потребителем, платежеспособность заказчика. Весьма актуальным для фирмы стал поиск новых потребителей, освоение новых рынков, стимулирование сбыта¹.

М. Ю. Кузнецов

*Начальник отдела машиностроения Правительства РФ,
кандидат экономических наук*

Проблемы управления собственностью машиностроительного комплекса России

В начале 2008 года Росимуществом были подведены итоги приватизации федерального имущества в 2007 году. Как отмечается в докладе, реализация планов приватизации в 2007 году осуществлялась в условиях новой системы организации взаимодействия Росимущества и РФФИ. Согласно постановлению Правительства РФ от 20.12.2006 № 782 «Вопросы организации реализации федерального имущества», изданному на основании Указа Президента РФ от 20.05.2004 № 649 «Вопросы структуры федеральных органов исполнительной власти», Росимуществу были переданы полномочия по установлению начальной цены подлежащего приватизации федерального имущества, а также величины ее уменьшения и периода, по истечении которого последовательно снижается цена предложения, а также минимальной цены предложения, по которой может быть продано имущество (цены отсечения), при продаже федерального имущества посредством публичного предложения. РФФИ были переданы полномочия по проведению оценки рыночной стоимости приватизируемого имущества, осуществлению предпродажной подготовки и организации торгов по продаже соответствующего имущества.

Реформирование системы организации продаж приватизируемого федерального имущества продолжалось вплоть до июля 2007 года, когда Росимуществом и РФФИ совместным распоряжением от 27.06.2007 № 2378-р/120 был утвержден Временный регламент взаимодействия Росимущества и РФФИ по реализации прогнозных планов (программ) приватизации федерального имущества.

¹ Амстронг М. Основы менеджмента: как стать лучшим менеджером. Ростов-на-Дону: Феникс, 2003.

Кроме того, в 2007 году Постановлением Правительства РФ от 21.03.2007 № 170 упрощен Порядок отчуждения принадлежащих РФ акций в случае возникновения у Российской Федерации права требования их выкупа акционерным обществом, в соответствии с которым Росимущество наделено полномочиями по принятию решений об использовании права требования выкупа соответствующих акций.

В 2007 году Росимуществом подготовлены и направлены в Минэкономразвития России предложения по внесению изменений и дополнений в отдельные нормативные правовые акты Правительства РФ, направленные на совершенствование механизма продажи находящихся в федеральной собственности акций (долей в уставных капиталах) хозяйственных обществ, предусматривающие, в том числе:

- установление нормативной цены подлежащего приватизации федерального имущества равной рыночной стоимости такого имущества, определенной независимым оценщиком в соответствии с законодательством Российской Федерации об оценочной деятельности;
- установление обязанности продавца по подписанию (заключению) договора о задатке в день представления ему подписанного претендентом проекта соответствующего договора;
- установление для претендентов на приобретение приватизируемого имущества возможности доработки и повторной подачи заявки на участие в торгах в течение срока, установленного продавцом для приема заявок.

В течение 2007 года также реформировалось законодательство, затрагивающее, в том числе, вопросы приватизации федеральных государственных унитарных предприятий.

Так, в связи с изданием постановления Правительства РФ от 16.07.2007 № 447, которым утверждено Положение об учете федерального имущества и установлен новый порядок учета, фактически была приостановлена на 5 месяцев процедура внесения принадлежащего унитарным предприятиям недвижимого имущества в реестр федерального имущества и выдачи предприятиям соответствующих выписок (приказы Минэкономразвития России от 11.09.2007 № 307 и от 11.09.2007 № 306, утверждающие правила ведения реестра федерального имущества и форму выписки из реестра федерального имущества, зарегистрированы Минюстом России 10 и 11 ноября 2007 года соответственно). Выписки из реестра федерального имущества необходимы для принятия решения об условиях приватизации, а также для государственной регистрации прав предприятий на объекты не-

движимого имущества. В отсутствие государственной регистрации прав на недвижимое имущество и выписки из реестра федерального имущества предприятие не может быть приватизировано.

Кроме того, в 2007 году постановлением Правительства РФ от 09.06.2007 № 366 был утвержден новый порядок проведения инвентаризации прав унитарных предприятий на результаты научно-технической деятельности. В частности, была установлена обязательность участия в соответствующих инвентаризационных комиссиях представителей отраслевых федеральных органов исполнительной власти — государственных заказчиков.

Одновременно было установлено, что при проведении инвентаризации прав на результаты научно-технической деятельности в организациях оборонно-промышленного комплекса и организациях, выполнявших работы, связанные с обеспечением федеральных государственных нужд в области поддержания обороноспособности и безопасности Российской Федерации, в состав инвентаризационных комиссий включаются также представители Министерства юстиции Российской Федерации. Однако при этом не были утверждены перечни организаций оборонно-промышленного комплекса и организаций, выполнявших работы, связанные с обеспечением федеральных государственных нужд в области поддержания обороноспособности и безопасности Российской Федерации. Таким образом, нет практических критериев, по которым можно однозначно установить необходимость участия представителей Минюста России в инвентаризации прав на каждом конкретном предприятии.

Также отсутствует единый межведомственный реестр, содержащий сведения о выполненных унитарными предприятиями НИОКР и государственных заказчиках соответствующих работ. Это не позволяет сделать вывод о том, какие из федеральных органов исполнительной власти являлись государственными заказчиками у каждого конкретного предприятия и каких работ, когда-либо осуществленных предприятием.

В целях обеспечения исполнения программы приватизации на 2007 год Росимущество письмом от 02.07.2007 № ЛП-06/18661 направило во все федеральные органы исполнительной власти требование оперативно рассмотреть соответствующие перечни федеральных государственных унитарных предприятий, включенных в прогнозные планы (программы) приватизации федерального имущества на 2007 и 2008 годы, и представить в Росимущество предложения по кандидатурам для включения в составы инвентаризационных комиссий. Из

всего количества федеральных органов исполнительной власти соответствующие предложения были представлены только 15 федеральными органами исполнительной власти в отношении 110 предприятий. Остальные федеральные органы власти ответы не представили.

Несмотря на существующие трудности, Росимущество в прошедшем году удалось достигнуть прогресса в вопросе формирования вертикально-интегрированных структур. Росимуществом в сжатые сроки обеспечено проведение необходимых мероприятий, в результате которых завершено в полном объеме формирование восьми интегрированных структур. В отношении еще девяти интегрированных структур, сроки создания которых установлены на 2008–2009 годы, обеспечено акционирование всех федеральных государственных унитарных предприятий, поступившие в федеральную собственность акции которых будут внесены в уставный капитал головных компаний в 2008 году, в отношении шести интегрированных структур приняты распоряжения об условиях приватизации находящихся в федеральной собственности акций всех акционерных обществ.

Всего в 2007 году Росимуществом приняты решения о внесении в качестве вклада в уставные капиталы интегрированных структур акций 98 акционерных обществ, осуществлена приватизация 60 унитарных предприятий, завершена реорганизация посредством присоединения еще восьми унитарных предприятий.

При этом стоит отметить, что из числа унитарных предприятий, включенных в прогнозный план (программу) приватизации федерального имущества на 2007 год, на дату начала подготовки к приватизации ни одно предприятие не имело оформленных документов технической инвентаризации и правоустанавливающих документов на все объекты недвижимого имущества и земельные участки.

Вместе с тем, полностью завершено первый этап создания открытого акционерного общества «Атомный энергопромышленный комплекс» в части внесения в уставный капитал указанного общества находящихся в федеральной собственности акций 31 акционерного общества и имущественных комплексов трех федеральных государственных учреждений. До конца 2007 года завершено акционирование 20 федеральных государственных унитарных предприятий.

За рекордно короткий срок в течение двух месяцев Росимуществом приняты решения об условиях приватизации шести федеральных государственных унитарных предприятий согласно указу для последующего внесения акций соответствующих акционерных обществ в уставный капитал ОАО «Научно-производственная корпорация «Урал-

вагонзавод», в том числе осуществлено создание головной компании соответствующей интегрированной структуры.

Находящиеся в федеральной собственности акции внесены в уставные капиталы ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» и трех центров судостроения при их учреждении, в рекордно короткий срок осуществлена реорганизация семи унитарных предприятий посредством их присоединения, с годовым опережением установленных сроков приняты решения об условиях приватизации еще восьми федеральных государственных унитарных предприятий.

В 2007 году, Росимуществом полностью завершена очередная этап развития ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», в уставный капитал указанного общества внесены находящиеся в федеральной собственности акции девяти акционерных обществ. Внесены пакеты акций еще двух акционерных обществ, акционированы три федеральных государственных унитарных предприятия, что позволит в кратчайший срок завершить формирование корпорации.

Полностью завершено формирование ОАО «Концерн «Авионика», в уставный капитал указанного общества внесены акции шести акционерных обществ, созданных ранее посредством приватизации соответствующих унитарных предприятий.

В уставный капитал ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» внесены акции четырех акционерных обществ, завершено акционирование унитарных предприятий, входящих в корпорацию.

Приняты решения об условиях приватизации всех четырех федеральных государственных унитарных предприятий, вхождение которых предусмотрено в Концерн ПВО «Алмаз-Антей». Кроме того, акции всех семи акционерных обществ, внесение которых в уставный капитал указанной корпорации предусмотрено указом, внесены в уставный капитал ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей».

Завершен первый этап развития ОАО «Концерн «Моринформсистема-Агат». Находящиеся в федеральной собственности акции трех акционерных обществ внесены в уставный капитал ОАО «Концерн «Моринформсистема-Агат», приняты решения об условиях приватизации всех трех федеральных государственных унитарных предприятий. В уставный капитал ОАО «Концерн «Моринформсистема-Агат» внесены пакеты акций еще четырех акционерных обществ, созданных ранее посредством приватизации соответствующих унитарных предприятий.

Полностью завершено формирование ОАО «Концерн Созвездие». В уставный капитал ОАО «Концерн «Морское подводное оружие –

Гидроприбор» внесены предусмотренные Указом находящиеся в федеральной собственности акции двух акционерных обществ, принято решение об условиях приватизации одного федерального государственного унитарного предприятия.

Продолжается формирование ОАО «Корпорация «Росхимзащита». Акционировано федеральное государственное унитарное предприятие «Казанский химический научно-исследовательский институт», возвращенное на основании судебных решений из собственности Республики Татарстан.

Приняты решения об условиях приватизации всех семи федеральных государственных унитарных предприятий, предусмотренных указом для последующего внесения акций созданных акционерных обществ в уставный капитал ОАО «Российская корпорация ракетно-космического приборостроения и информационных систем».

В трехмесячный срок акционировано федеральное государственное унитарное предприятие «Кумертауское авиационное производственное предприятие», г. Кумертау, Республика Башкортостан, для последующего внесения акций соответствующего акционерного общества в уставный капитал ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром».

Параллельно с государством, которое заметно активировало свои усилия по акционированию предприятий и скорейшему созданию интегрированных структур, менеджмент ряда интегрированных структур принимает шаги по самостоятельному приобретению активов.

Так, ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром» продолжает консолидацию активов производителей и разработчиков авиационных и ракетных двигателей. В конце декабря 2007 года на внеочередном общем собрании акционеров ОАО «СНТК им. Н.Д. Кузнецова» (г. Самара) функции единоличного исполнительного органа переданы управляющей компании ОАО «ОПК «Оборонпром». Последним также была разработана программа финансового оздоровления СНТК, в рамках которой «Оборонпром» погасил долги по заработной плате в размере 129 млн. руб., а также большую часть налоговых долгов.

Кроме того, «Оборонпром» предоставил СНТК займ на общую сумму более 158 млн. руб. для расчета по долгам с ЗАО «Конверсбанк».

В первом квартале 2008 года ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром» завершило сделку по покупке акций СНТК им. Кузнецова. Еще 60% акций СНТК «Оборонпром» планирует получить от государства. Акции были проданы частным акцио-

нером СНТК. Продать акции он согласился после того, как принял решение не принимать участия в санации СНТК.

Дело в том, что согласно регламенту оказания помощи стратегическим предприятиям при выделении государственных субсидий акционерным обществам необходимо участие в санации и других акционеров предприятия. Напомним, 22 декабря прошлого года председатель Правительства Российской Федерации подписал распоряжение о предоставлении СНТК субсидии в размере 676,52 млн. руб. Кроме того, ожидается, что в ближайшее время администрация Самарской области выдаст СНТК поручительство под банковский кредит на 5 лет на сумму более 300 млн. руб.

ОПК «Оборонпром» и Роскосмосом разработан комплекс мер, направленный на улучшение финансового положения подведомственного последнему ОАО «Моторостроитель». Государство планирует 38% акций (50,67% голосующих акций) передать корпорации.

Комплекс мер включает реструктуризацию задолженности предприятия, которая составляет около 2 млрд. руб. Рассматривается также возможность оказания предприятию санационной помощи. Долги по зарплате за декабрь-январь превысили 300 млн. руб. и были накоплены в последние месяцы руководства предприятием прежнего менеджмента. ОАО «Моторостроитель» в 2005–2007 годы получило в качестве авансов более 280 млн. руб. от компаний «Газпрома» на производство и ремонт двигателей, однако обязательства со стороны завода не были выполнены. Просрочка в выполнении заказов по ряду контрактов составляет до двух лет.

Помимо самарских предприятий, в двигателестроительный куст «Оборонпром» планирует включить и пермские моторостроительные предприятия. В марте компания ЗАО «Сатурн», принадлежащая ОПК «Оборонпром», купила у концерна «РТИ-Системы» 100% акций ЗАО «Салес», которое владеет пакетами акций двигателестроительных предприятий. Сумма сделки составила \$190 млн.

Для окончательного завершения формирования двигателестроительного холдинга «Оборонпрому» осталось приобрести акции Уфимского и Казанского моторостроительных производственных объединений.

Активизировать работу по реализации прав собственника имущества федеральных государственных унитарных предприятий решил Роспром. Приказом от 22 января 2008 года № 9 «Об организации работы Балансовой комиссии Федерального агентства по промышленности» создана Комиссия по анализу эффективности деятельнос-

ти предприятий и организаций, находящихся в сфере ведения Роспрома — Балансовая комиссия, утверждено Положение о ней и ее состав. Согласно Положению, является органом, образованным в целях повышения эффективности управления предприятиями и организациями, в том числе государственного управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса, а также для усиления ответственности руководителей предприятий и организаций за результаты финансово — хозяйственной деятельности.

Основными задачами Комиссии являются оценка результатов деятельности предприятий и организаций, находящихся в сфере ведения Роспрома, выработка мер по повышению эффективности управления предприятиями и организациями, а также координация работы управлений Роспрома по:

а) реализации мер государственной промышленной политики, выработки системы целей, задач и показателей оценки деятельности предприятий и организаций и их руководителей;

б) созданию условий и предпосылок для повышения эффективности использования полномочий представителей государства в органах управления открытых акционерных обществ, осуществляющих деятельность в сфере ведения Роспрома, для реализации установленных целей и задач;

в) повышению результативности текущего и среднесрочного планирования деятельности федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ за счет ориентации на достижение значимых измеримых результатов;

г) развитию системы мониторинга результативности деятельности федеральных государственных унитарных предприятий и акционерных обществ и их руководителей;

д) развитию программно-целевых методов планирования и управления и осуществлению перехода к среднесрочному и долгосрочному планированию деятельности предприятий и организаций.

Проведенный анализ показывает, что в 2007 году государство уделяло большое внимание повышению эффективности управления государственной собственностью машиностроительного комплекса России.

К. А. Кушков

*Аспирант Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Система государственного аудита в зарубежных странах

Принципы организации, содержание и полномочия при осуществлении государственного аудита представляют собой в каждой отдельно взятой стране исторический результат сознательного выбора и законодательного закрепления позитивного международного опыта, наработанного в области управления государственными финансами.

Так, функционирование *австрийской Счетной палаты*, берущей свои истоки в XVIII в. показывает пример последовательного усиления, совершенствования и уточнения полномочий высшего органа финансового аудита в процессе конституционно-правовой эволюции государства. В австрийском опыте международно-признанные принципы организации государственного аудита — законности, эффективности и экономии материальных ресурсов нашли наиболее полное воплощение и творческое развитие.

В Конституции Австрии функции государственного аудита обозначены через определение общих целевых установок деятельности Счетной палаты, соответствие ее определенным принципам и критериям, следования общественно значимым целям, которые могут быть признаны и широко разделяемы самим обществом, как цели, безусловно, полезные и необходимые для нации и государства.

В качестве объекта деятельности Счетной палаты Конституция Австрии определяет также представительные органы системы социального страхования. В отношении органов социального страхования Счетная палата проводит государственный аудит независимо от действующей системы надзора за ними со стороны федерального правительства.

Особую сферу компетенции Счетной палаты составляет ее правомочие каждый второй год собирать и анализировать сведения о среднем доходе, включая все получаемые предприятиями или учреждениями общественные пожертвования и материальные доходы, дополнительные пенсионные выплаты членам правления и наблюдательного совета, а также всем работникам. В этих докладах Счетной палаты особо указывается средний доход членов правления и наблюдательного совета, что позволяет соотнести результаты деятельности предприятий и учреждений со средним уровнем доходов персонала и руководящего состава.

Серьезной мотивацией к укреплению «мер доверия» между Счетной палатой и Федеральным правительством служит практика проведения проверок в интересах и по требованию самого правительства или его отдельных его министерств. Это по существу означает, что Счетная палата берет на себя также функции внутреннего финансового контроля, которые в иных случаях осуществляют собственные контролирующие органы министерств.

Не менее интересен и ценен Британский опыт организации системы государственного аудита. Великобритания обладает давними традициями парламентского контроля деятельности исполнительной власти. Однако современные основы и принципы организации государственного аудита в этой стране сложились относительно недавно.

Закон о государственном аудите от 1983 г. создал современную правовую базу для аудита эффективности. При этом аудит эффективности не означает критику целесообразности политических решений и стратегии государства.

Еще одним важным изменением последних лет являются новые возможности Национального контрольно-ревизионного управления Великобритании по контролю ресурсов и бюджетированию. Развитие этих возможностей потребовало перехода от кассового метода учета к методу начислений при планировании и контроле бюджетных расходов.

Британский опыт деятельности Контролера и Генерального Аудитора и возглавляемого им *Национального контрольно-ревизионного управления* свидетельствует, что контроль государственных расходов рассматривается как первоочередная и самая важная прерогатива парламента.

Решающим здесь стало значительное усложнение практики финансового контроля, требовавшее глубоких специальных знаний и целенаправленной систематической работы целого аппарата специалистов.

Законодательной новацией стало наделение Контролера и Генерального аудитора дискреционными полномочиями по проведению аудита эффективности финансовой деятельности правительства, исключительным правом докладывать парламенту о том, насколько эффективно и экономно, согласно закона, правительство и подчиненные ему службы используют выделенные государственные финансовые средства.

Анализ системы государственного аудита Великобритании показывает, что основные принципы ее деятельности формировались в рамках собственной политико-правовой традиции и отразили в себе наиболее сильные черты системы парламентского правления, которая складывалась в течение многих веков.

Британская система государственного аудита построена на принципах соответствия деятельности правительства «направленности и духу» парламентских решений о выделении средств на ту или иную программу развития. Отличительной чертой системы государственного аудита является множественность контрольных процедур, позволяющих обеспечить контрольным прерогативам парламента систематическую поддержку местных органов власти, судебных властей, неправительственных публичных институтов, прессы, широкого общественного мнения. Публичность и гласность деятельности является важнейшим и наиболее эффективным компонентом британской системы государственного аудита.

В США процесс аудита основывается на стандартах, которые содержат ключевые понятия, процедуры и практику отчетности. Общие стандарты аудита принимаются Американским институтом дипломированных бухгалтеров. Стандарты бухгалтерского учета устанавливаются Институтом внутренних аудиторов. Стандарты для государственных аудиторов (Общепринятые стандарты государственного аудита), разрабатывает Государственное контрольное управление США. Стандарты государственного аудита реализуют принципы Лимской декларации 1977 г., Этического кодекса ИНТОСАИ.

Общепринятые стандарты государственного аудита или Желтая книга формулирует цель государственного аудита — выявление на ранней стадии отклонений от принятых стандартов, нарушений принципов законности, эффективности, экономии с целью принятия мер по устранению, предупреждению или сокращению нарушений в будущем.

Желтая книга США также включает в себя подробные технические регламенты, связанные со стандартами аудита и стандартами отчетности.

Институт государственного аудита равным образом выполняет свою главную миссию: предоставляет обществу и политическому руководству страны объективную информацию о том, действительно ли правительства управляют общественными ресурсами «бережливо, правильно и мудро», т.е., выражаясь современным языком, *экономично, результативно и эффективно*.

Единство принципов деятельности высших органов аудита нашло свое концентрированное выражение в концептуальном документе ИНТОСАИ, так называемой Лимской декларации руководящих принципов аудита (буквально — *«Декларация руководящих аудиторских заповедей»*). Этот документ, который образно называют *«Великой хартией» высших органов аудита*, был принят IX Конгрессом ИНТОСАИ, который состоялся в 1977 г. Лиме (Перу).

Созданная с учетом целей и задач Организации Объединенных Наций ИНТОСАИ дополняет систему ООН, основанную на принципах Всеобщей декларации прав человека, еще одним важнейшим конструктивным элементом — базовыми подходами к методам повышения эффективности использования средств из *общественных фондов*.

Исходя из этого, Лимская декларация рассматривается как общепризнанная доктрина, на соответствие которой проверяется и демократическая «зрелость» той или иной государственной системы в целом, и параметры отдельных национальных законов в частности. В этом контексте Лимскую декларацию следует считать одной из резолюций (деклараций) ООН, положения которой должны быть реализованы в той или иной форме в национальном законодательстве и принципах деятельности органов государственной власти каждого государства, чей высший орган аудита является членом ИНТОСАИ.

Согласно Лимской декларации основное внимание в работе ИНТОСАИ должно уделяться продвижению идеи полной независимости и самостоятельности органов государственного аудита в принятии решений о методах и формах контроля правильности расходования и планирования расходования общественных ресурсов. Для того чтобы высшие органы аудита могли эффективно решить эти задачи, они должны быть обеспечены достаточными ресурсами из общественных фондов, иммунитетом, доступом к правительственной информации и другим ее источникам, а также иметь возможность как самостоятельно, так и по просьбе парламентов, правительств и администраций готовить все возможные виды заключений и экспертных оценок, включая оценки деятельности международных организаций, в фонды которых соответствующие государства делают взносы.

Необходимо отметить, что несмотря на все разнообразие форм и методов организации государственного аудита, практически все европейские государства-члены Европейского Экономического Сообщества провели в 1990-е гг. углубленную системную адаптацию как позиционирования своих высших органов аудита в системах государственного устройства, так и их функций в соответствии с Лимской декларацией, а также подготовили к началу новой европейской экономической истории и новый орган — Европейский суд аудиторов.

Несмотря на глубокое «идеологическое единство» национальных институтов государственного аудита, их организационно-структурное и функциональное разнообразие очень велико. Не менее разнообразен статус руководителей высших органов аудита, объем полномочий, состав и количество подотчетных субъектов и т.д.

Организация системы государственного аудита в Австрии, Аргентине, Великобритании, США и др. показывает, что их общая приверженность идеи аудита государственных средств не отменяет значительного разнообразия средств, способов и правовых норм, эффективно регулирующих вопросы финансовой ответственности правительств перед обществом.

В целом анализ зарубежного опыта позволяет сформулировать набор полномочий присущих институту государственного аудита.

Единое представление о принципах, методах деятельности и объеме полномочий института государственного аудита, разделяемое организациями, входящими в ИНТОСАИ закреплено в Лимской декларации руководящих принципов аудита — «Великой хартии» органов внешнего независимого аудита.

Согласно Лимской декларации государственный аудит является неотъемлемой частью, обязательным элементом управления общественными финансами, поскольку государство (органы исполнительной власти) получают право на управление общественными ресурсами непосредственно от общества (ст. 1).

Задача государственного аудита как части системы общественного управления состоит во вскрытии отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности, результативности и экономичности управления финансами. Информация об отклонениях должна быть получена на возможно более ранней стадии.

Список использованной литературы

1. Конституции зарубежных стран: учебное пособие. М., 1997.
2. Саунин А.Н. Аудит эффективности в государственном финансовом контроле. М., 2004.
3. Князева Н.В. Зарубежный опыт и российская практика аудита. М., 2006. 196 с.
4. Бушмаринов С.Ю. Лимская декларация 1977 г. (Аналитическая записка). М., 2003.
5. Умрихин А.В. Использование зарубежного опыта в формировании и развитии органов налогового контроля Российской Федерации / / Автореферат диссертации на соискание ... к.ю.н. М., 2006.
6. Government Auditing Standards. 1994 Revision. (Yellow book) United States General Accounting Office. June 1994.

Юха Лехто

Соискатель Российской Академии предпринимательства

**Субконтрактинг – новая форма кооперации:
российско-финский опыт**

Субконтрактинговые отношения – новая форма кооперационных отношений между производственными предприятиями. Это такое долгосрочное, программированное сотрудничество, при котором, одно предприятие (контрактор) является заказчиком работы или товара, а другое (субконтрактор) – исполнителем заказа. В результате сотрудничества на рынок выходит единый товар, который является собственностью заказчика. Целью субконтрактинга может быть приведение количества и качества продукции в соответствие спросу, распространение маркетинга на новых клиентов, сокращение расходов на закупки или повышение эффективности проектирования и инновационной деятельности. Часто цели сотрудничающих сторон дополняют друг друга. В то время, когда финское предприятие стремится к сокращению производственных расходов, его российский партнер рассматривает в этом же проекте возможность выхода на новые рынки.

Отличие субконтрактинга от традиционных форм кооперации состоит в том, что он тесно связан с аутсорсингом. Который стал распространяться уже в 80-е годы, в то время, когда крупные промышленные предприятия начали уделять пристальное внимание реорганизации бизнес-процессов. Аутсорсинг означает передачу контрактором определённых бизнес-процессов или производственных функций на постоянное обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Постоянный характер кооперации позволяет контрактору сосредоточиться в тех процессах, которые он умеет делать лучше других. Если традиционная производственная

кооперация основывается на равноправных отношениях между партнерами, то субконтрактинговые отношения представляют собой тандем внимания к клиенту. Где контрактор «играет первую скрипку» в дуэте с субконтрактором, а клиент – роль аудитории.

Далее организация субконтрактинга показана в трех контекстах. Во-первых, рассматриваются технические, институциональные, политические, юридические и экономические рамки и предпосылки развития сотрудничества. Отдельная глава посвящена влиянию на условия субконтрактинга национальных ценностей и культуры ведения бизнеса. Во-вторых, рассказывается об опыте субконтрактинговых отношений финских и российских предприятий. В-третьих, разъясняется, какие уроки можно было бы извлечь из этого опыта в будущем. Если первый контекст раскрывает многие угрозы, способные затормозить сотрудничество, то последний контекст уже показывает новые возможности, которые открывают международное субконтрактинговое сотрудничество перед предприятиями.

Производственное сотрудничество между финскими и российскими предприятиями выглядит относительно скромно, если сравнить его с возможностями, которые создают географическая близость и история экономических взаимоотношений. Представители компаний, отвечая на вопрос о причинах такой ситуации, обычно ссылаются на большие риски, связанные с сотрудничеством.

Сотрудничество происходит в непривычной среде для обеих сторон. Необходимо учитывать национальные особенности партнеров, такие как культура, язык и ценности, которые влияют на поведение людей в процессе переговоров и принятия решений. Это такие базовые факторы, на которые трудно повлиять и которые нельзя изменить, но знакомство с ними может принести огромную пользу для взаимопонимания.

Из внешних факторов наиболее важными являются экономические, политические, технические и институциональные условия, в которых действуют организации. В последние условия входят такие как: социальная структура общества (семья, образование, работа) и система управления организаций (авторитарная или демократическая), источник доходов (земля, труд, знания), отношение к собственности, власти и предпринимательству и т.д. Влияние внешних факторов поддаются некоторой корректировке на этапах планирования и реализации сотрудничества.

В России *институциональное* развитие от централизованных моделей управления в организациях к саморегулирующимся происхо-

дит медленнее, чем следовало бы с точки зрения использования преимуществ рыночной экономики. Во-первых, внешние контактные группы (чиновники и другие) слишком активно входят в деятельность предприятий. Во-вторых, внутри предприятий и организаций руководители не рискуют делегировать полномочия, а подчиненные не рискуют принимать ответственность.

В России руководящее звено представляет интересы всей организации, а рядовые рабочие и менеджеры подчеркнуто, лояльны к своему отделу или цеху. Иногда в рамках сотрудничества финская сторона сталкивается с такой ситуацией, при которой менеджеры среднего звена и рабочие требуют для себя дополнительные выгоды и вознаграждения, которые не утверждены в договорах, подписанных вышестоящим руководством. Финская сторона, в таком случае, вынуждена не согласиться, так как соблюдение условий договора традиционно считается первоосновой финской предпринимательской культуры.

В России *технические* условия производства определены в государственных стандартах или ГОСТах. Для финской компании с точки зрения продуктивности сотрудничества важно, насколько ГОСТы соответствуют требованиям глобализации. Глобальная конкуренция часто требует таких технических решений, которые выходят за рамки национальных стандартов. Необходимое в таких ситуациях обновление привычных решений и методов работы может оказаться очень сложным для инженеров, особенно старшего поколения. Поэтому, для развития сотрудничества необходимы специалисты, в чьи обязанности входил бы поиск новых решений проблем, связанных с закупками. Во многих европейских компаниях существует специальная должность менеджера по субконтрактингу (*outsourcing manager*). Желательно, чтобы в дальнейшем такие должности можно было увидеть также и на российских предприятиях, выстраивающих субконтрактинговые отношения.

В России *экономические* возможности для сотрудничества зависят от развития мировых цен на энергоносители и от того, как полученные от их продажи доходы используются для реформирования структуры экономики, перераспределения доходов и развития инфраструктуры. Цены на сырье и нефтепродукты находились на высоком уровне несколько лет подряд. Государственные организации и компании используют полученную прибыль для реализации крупномасштабных проектов в сфере энергетики и военно-промышленного комплекса. Эти проекты с такой силой поглощают ресурсы, что интерес российских компаний к контрактам из-за рубежа неизбежно снижается. Рост

заинтересованности российских предприятий к международной кооперации может стать одним из положительных последствий настоящего экономического кризиса.

С многочисленными трудностями сталкивались высокотехнологичные предприятия, заказывающие в России сложную продукцию в небольших объемах. Для крупных промышленных предприятий их заказы в настоящий момент проигрывают в привлекательности и прибыльности заказам на массовое производство в больших объемах. Инновационные процессы начинаются почти всегда с маленьких опытных партий. Вследствие этого, расходы на сотрудничество должны рассматриваться, как инвестиции со сроком окупаемости от 2 до 5 лет. Тогда появляется возможность увидеть, что все жертвы, принесенные на начальном этапе, окупаются растущими доходами в течение длительного периода времени. В бухгалтерском учете компании все расходы на начальном этапе следует зарегистрировать как инвестиции в человеческий капитал.

Законодательство и политическая система в России и Европе в последние годы развивались стабильно. С точки зрения сотрудничества это позитивный аспект. И все же направление развития законодательства в Европе противоположно развитию законодательства в России. В Европе приняты законы и созданы специальные системы, которые облегчают процесс улаживания дел с чиновниками. Например, в Финляндии встречи сотрудников предприятий с чиновниками стали, прямо-таки, редкостью. В России в настоящее время руководители компаний вынуждены постоянно иметь дело с бюрократическим аппаратом, что не оставляет времени для решения стратегических вопросов.

Хотя нормативная база России по регулированию экономики развивается во многих отношениях в положительном направлении для бизнеса, но специальные приказы, указы и инструкции по внедрению этих законов часто только ухудшают ситуацию. Например, основные законы, регулирующие таможенную сферу (Таможенный Кодекс, тарифное законодательство), аналогичны законодательству Европейского Союза в этой области. Несмотря на это, таможенный досмотр и другие проверки на российской границе требуют в десять раз больше времени и количества документов по сравнению с точно такими же процедурами на финской стороне. Это одна из тех проблем, которые компании никогда не смогут решить без вмешательства и помощи политиков.

Чтобы сотрудничающие стороны могли выработать единый подход к общим проектам и договориться об основных направлениях совместной деятельности, обеим сторонам в равной степени необходимо стремиться влиять на условия, в которых происходит сотрудничество. При этом нужно выработать общую программу действий по влиянию на внешние факторы, где это возможно, и по адаптации к внешней среде, когда повлиять на нее нельзя. Важно понять, что возможности для сотрудничества скрываются в согласовании, отличающихся друг от друга, сильных сторон обоих партнеров. Совместная программа и договоры, определяющие условия реализации программы, должны:

- четко зафиксировать права и обязательства не только разных сторон кооперации, но и разных уровней управления обеих сторон;
- определить отношение к национальным стандартам, с одной стороны, и, с другой стороны, к тем техническим условиям, которые требует клиент. Слишком часто некачественный результат обосновывается слабыми требованиями национальных стандартов;
- рассматривать первоначальные расходы на субконтрактинговый проект, как расходы на инвестиции, которые окупаются не сразу. Стороны должны совместными усилиями искать и внешних инвесторов, которые финансируют начало кооперации. Это особенно важно в высокотехнологических, инновационных проектах;
- регулировать возникновение и прекращение юридических прав и обязательств, таким образом, чтобы они были минимально чувствительны к влиянию изменений правового поля сотрудничества.

Из наступившего в 2008 г. мирового экономического кризиса должны извлечь все выгоды. Кризисы открывают новые возможности. В условиях кризиса всегда есть проигравшие и победители. Те компании и организации, которые хватаются за старые методы и стратегии, лишаются своих позиций. Кризис — это золотое время для реформаторов, потому что закостенелые структуры меньше всего в состоянии замедлить надвигающиеся изменения.

Н. В. Лясников

*Профессор, заведующий кафедрой
Российской Академии предпринимательства*

Стратегическая устойчивость предприятий на основе развития системы корпоративного управления инновациями

Прошедшие за последние годы изменения в экономике России и регионов свидетельствуют о применении неэффективных методов и моделей перехода к рыночным отношениям. При этом основные проблемы связаны с формированием новых механизмов корпоративного управления в особенно значимых областях сектора промышленных предприятий, являющихся основой развития экономики страны. Поэтому актуальным в сложившихся условиях становится вопрос развития этого стратегического направления, который призван выполнять социально-экономические функции; обеспечить сбалансированность спроса и предложения на рынке услуг; создавать новые рабочие места; решать сложный комплекс социально-экономических задач развития регионов и территорий.

Для выживания экономики в сложное время международного кризиса надо научиться действовать на границе между стабильностью и хаосом, основывая свои действия на моделях и методах корпоративного управления.

Вместе с тем, многочисленные исследования убедительно показывают, что структура корпоративного управления промышленных предприятий претерпела изменения в сторону усиления роли материальных стимулов, что представляет собой большую проблему с точки зрения развития как отдельной личности, так и общества в целом, поскольку жизнедеятельность и развитие личности и общества должны осуществляться не только на уровне удовлетворения первичных

физиологических потребностей, но и на уровне полного раскрытия заложенного в человеке и обществе потенциала. Поэтому сегодня все более актуальной становится необходимость формирования такой системы корпоративного управления, которая бы способствовала сбалансированному развитию как базовых, экономических, так и высших потребностей человека.

Для создания действенной системы корпоративного управления промышленных предприятий необходимо, прежде всего, соответствующее учение, содержащее ее теоретические, методологические и методические основы. Имеющиеся в этой области теории нельзя считать полностью отвечающими требованиям современной теории и практики управления предприятиями. Формирование концептуальной основы системы управления предполагает необходимость решения ряда вопросов: обоснования ее теоретико-методологической базы; уточнения терминологического аппарата; определения места корпоративного управления в системе научных инноваций; раскрытия их содержания, системы внешних и внутренних взаимосвязей; определения целей, задач, принципов, функций, видов, форм; выработки методических подходов для анализа их состояния.

В настоящее время российские предприятия функционируют в постоянно изменяющейся среде, что требует современных подходов к управлению их деятельностью. Нестабильность экономической конъюнктуры, ужесточение конкуренции, повышение требований потребителей к производимому продукту, сокращение жизненного цикла товара в значительной степени усложняют управленческий процесс, а перспективы развития становятся все менее предсказуемыми. В этих условиях только оперативных мер по адаптации предприятия к новым реалиям уже недостаточно. Чтобы сохранить и усилить свое положение на рынке, необходимо заниматься

развитием качества корпоративного управления. Сегодня это — одна из важнейших управленческих технологий, использование которой позволяет добиться скоординированности действий подразделений предприятия по достижению его стратегических целей, увеличивает возможности в обеспечении предприятия необходимой информацией, способствует рациональному распределению ресурсов, улучшает контроль в организации.

Однако внедрение корпоративного управления в реальной практике предприятий промышленности сталкивается со значительными трудностями. В основном это обусловлено устаревшими методами управления, стереотипами мышления, сложившимися в данной области. До

последнего времени большинство промышленных предприятий по-прежнему ориентированы на решение текущих, оперативных задач. В этом одна из главных причин нестабильности их развития, ухудшения финансового положения и снижения эффективности функционирования. Исследуемые предприятия могли бы развиваться более динамично, если бы имели четко определенные перспективы развития. Поэтому одним из основных условий их успешной деятельности является необходимость использования современного стратегического корпоративного управления, обеспечивающего разработку и реализацию концепции эффективного развития компании, формируя при этом необходимое информационное, методическое, кадровое обеспечение данных процессов.

Корпоративное управление способствует созданию такой гибкой системы менеджмента, которая позволит быстро реагировать на различные проявления неопределенностей и случайностей, а также аккумулировать ресурсы промышленных предприятий и противодействовать прессингу со стороны экономической среды.

На российском рынке в секторе промышленных предприятий сегодня продолжают процессы консолидации и формирования крупных, межрегиональных соединений. Для таких компаний актуальны задачи быстрого увеличения своей доли рынка и при этом сохранения управляемости в условиях региональной экспансии и активного расширения сети промышленных предприятий. В такой ситуации корпоративное управление может стать полезным инструментом решения целого ряда задач для повышения эффективности деятельности сектора промышленных предприятий.

Одной из главных задач переходного периода российской экономики, не разрешенных до настоящего времени, является формирование конкурентных рынков. Эффективная работа всех звеньев логистической цепи, обоснованное и своевременное прогнозирование спроса, выбор поставщиков на основе установленных критериев и продуктивное взаимодействие с партнерами — все это необходимые условия успешной операционной и коммерческой деятельности рынка промышленных предприятий и решения задач переходного периода.

Основной целью стратегического планирования инноваций на фирме является создание долгосрочного преимущества, а основным методом — постоянная адаптация к рыночным условиям и предвидение изменений во внешней среде. Таким образом, в качестве основной задачи стратегического планирования инновационной деятельности выступает построение схемы инновационного поведения компании на рынке. Современное стратегическое планирование инноваций

охватывает период 3–10 лет (в зависимости от отрасли) и состоит в разработке комплекса мероприятий компании по адаптации, предвидению и конструированию изменений во внешних условиях путем внедрения инновационных проектов. Система стратегического планирования включает в себя:

- анализ рынка;
- постановку целей;
- разработку альтернативных стратегий;
- составление стратегического плана.

Последовательный процесс принятия стратегических инновационных решений проходит через ряд этапов. На *первом этапе* проводят комплексное исследование рынка, а именно: исследование товарной и фирменной структуры рынка, анализ потребительских предпочтений и мотиваций, сегментации потребителей и возможное определение рыночных окон, изучение макросреды компании, анализ практики торговли и коммерческих норм поведения, изучение законодательной базы. На *втором этапе* определяют собственные возможности компании и выявляют рамки использования той или иной инновационной стратегии. На *третьем этапе*, в силу нестабильности рыночных факторов и наличия тех или иных внутрифирменных лимитов, разрабатывают альтернативные стратегии по адаптации предприятия к новым условиям внешней среды. На *четвертом этапе* руководство предприятия производит затратную и целевую оценку каждой альтернативы, рассматривает возможности финансирования выбранного решения. *Пятый этап* предполагает составление плана мероприятий для осуществления выбранной инновационной стратегии.

Организация принятия решения — *шестой этап*, на котором осуществляют:

- конкретизацию заключений и выводов, сформулированных на высшем уровне менеджмента;
- организацию информирования решения до всех уровней структур управления;
- распределение функций;
- делегирование полномочий нижестоящим руководителям.

Все рассмотренные инновационные стратегии могут применяться фирмами в двух принципиально различных условиях:

- 1) на первой стадии жизненного цикла, когда новая компания внедряется на рынок и начинает производство нового товара;
- 2) на последующих стадиях, когда уже достигшая стадии роста или зрелости компания выбирает ту или иную стратегию своего инновационного поведения. Здесь речь идет о диверсификации деятельности.

Диверсификация производства, т.е. освоение выпуска новых изделий, является отражением тенденции увеличения объемов и расширения номенклатуры производства компаний, которые в результате уже по существу не могут быть причислены к какой-либо отрасли промышленности, поскольку они выпускают товары разных отраслей. Анализ инновационных процессов диверсификации, используемых предприятиями в целях адаптации к изменениям внешней среды, позволяет сделать вывод о существовании трех субстратегий в рамках самой стратегии диверсификации:

1) горизонтальной (или родовой) диверсификации, когда фирма расширяет масштабы своей деятельности за счет выпуска новых товаров или услуг в рамках одной отрасли;

2) вертикальной диверсификации, если фирма охватывает различные этапы интеграционной диверсификации, когда фирменная номенклатура расширяется за счет товаров различных отраслей.

3) интеграционной диверсификации, когда фирменная номенклатура расширяется за счет товаров различных отраслей.

Как подчеркивают многочисленные ученые экономисты — компании, добившиеся лидерства на международном уровне, всегда используют индивидуальные стратегии, которые отличаются друг от друга во всех отношениях. Однако, хотя каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию, основные инвариантные подходы деятельности — характер и эволюция всех успешных предприятий — оказываются в своей основе похожими.

Все предприятия в равных рыночных условиях добиваются конкурентных преимуществ посредством инноваций. Эти предприятия используют новые методы достижения конкурентоспособности или находят лучшие способы конкурентной борьбы при использовании старых, традиционных приемов и методов. Инновации могут проявляться в различных формах: в новом дизайне продукта, в новом процессе производства, в новом подходе к маркетингу или в новой методике повышения квалификации работников. В своем большинстве инновации оказываются достаточно простыми и небольшими, основанными скорее на накоплении незначительных улучшений и достижений, чем на едином, крупном технологическом прорыве. В этот процесс часто вовлекаются идеи, даже не являющиеся «новыми» — идеи, которые буквально «витали в воздухе», но не применялись целенаправленно. При этом всегда происходит вложение капитала в повышение квалификации и получение инноваций, в физические активы и повышение репутации торговой марки.

Некоторые инновации создают конкурентные преимущества, порождая принципиально новые благоприятные возможности на рынке или же позволяют заполнить сегменты рынка, на которые другие соперники не обратили внимания.

Если конкуренты реагируют медленно, такие инновации приводят к конкурентным преимуществам. Обладание доступом к важнейшему ресурсу — возможный путь создания конкурентного преимущества фирмы. Однако конкуренты могут имитировать его и разработать методы замены этого ресурса.

Промышленные предприятия, которые владеют новыми знаниями способны координировать использование своих имеющихся ресурсов или комбинировать их новыми потенциалами, обеспечивая максимальную эффективность для потребителей, чем действующие конкуренты. Так обладая интеллектуальными преимуществами, можно разработать стратегические планы их использования совместно со своими традиционными ресурсами. Таким образом, инновационные знания могут составлять наиболее важный ресурс предприятия, а потенциальная способность получать, интегрировать, накапливать, сохранять и применять их есть наиболее важный способ создания конкурентного преимущества промышленного предприятия. Важнейшим вопросом для менеджмента является поиск ответа на вопрос — что именно в менеджменте инноваций делает преимущество устойчивым? Знания, особенно полученные в результате специфического опыта организации, имеют тенденцию к уникальности и трудны для имитации, повторения. Для того, чтобы получить аналогичные знания конкуренты должны обладать аналогичным опытом и они ограничены в возможностях ускорить свое обучение даже при больших инвестициях. Устойчивость в конкурентном преимуществе может присуща предприятию, с накопленным инновационным потенциалом, имеющим знания, что-то, что обеспечивает возможность синергизма инноваций, недоступную конкурентам. Новые знания интегрируются с существующими в организации для разработки уникальной стратегии и создания новых более значимых инноваций. Организации, следовательно, должны осуществлять непрерывный мониторинг инноваций не только в своей производственной области, но и в смежных направлениях, где потенциальный конкурент может увеличить свои знания. Таким образом, значимость знания как инновации и основы конкурентного преимущества идет от знания, большего, чем у конкурентов, при наличии временных ограничений для конкурентов в достижении такого же уровня инноваций. Организации должны стре-

миться использовать свои возможности обучения для создания или укрепления своих конкурентных позиций, что обеспечит им преимущество в будущей конкурентной борьбе. Систематический мониторинг, категоризация и бенчмаркинг инноваций не только обеспечит доступность инноваций для организации, но и текущее использование карты инноваций для оценки приоритетов и организации обучения. Такой рычаг позволит соединить усилия по обучению в «критическую массу» в частных стратегически важных областях знания.

Когда преимущество в знаниях может быть устойчивым, создание защищенной конкурентной позиции дает долговременный эффект и действия в конкуренции на основе этой позиции требуют соответствующего прогнозирования и планирования.

Стратегическое лидерство в конкуренции может основываться на создании стратегических альянсов и других форм объединения (например, венчурных), потенциально ускоряющих приобретение инноваций. Это также объясняет то, почему угроза технической нестабильности часто приходит извне отрасли или с ее периферии. Стратегический шанс для предприятия в нестабильной отрасли состоит в разработке достаточного знания для обеспечения сдвига к новым технологиям и рынкам.

Все это подчеркивает важность бенчмаркинга и оценки сильных сторон, слабостей, благоприятных возможностей и угроз при текущем состоянии платформы инноваций фирмы, а также того, насколько эта платформа обеспечивает (или ограничивает) первичную благоприятную возможность для предприятия в конкурентной борьбе. С другой стороны, такая оценка должна сбалансировать долговременные цели фирмы с развитием платформы ее инноваций. Возрастание роли инновационных процессов в экономике приводит к повышению динамизма хозяйственных систем и всего воспроизводственного цикла. Это влечет за собой размывание межотраслевых границ, диверсификацию спроса и предложения и ориентирует инновационные фирмы на проникновение в новые отрасли и на новые рынки. Инновационные преобразования, в результате которых растут неопределенность и риск, вместе с тем увеличивают многовариантность подходов в управлении производственной деятельностью и на деле предоставляют менеджеру экономическую свободу выбора.

Инновационная деятельность является не простым объектом управления, она требует от персонала помимо высокой квалификации и четкой профессиональной ориентации особого типа восприятия и мотивации, а также умения рисковать.

По мере усиления инновационной направленности экономики все более весомое воздействие на воспроизводственный процесс оказывают научные знания и навыки, программные продукты, патенты и лицензии, т.е. объекты, не имеющие натурально-вещественной формы. Объектом управления становятся «незримые» интеллектуальные активы предприятия и виртуальные технологии. Производственные новшества, новые технологии и новые методы воздействия имеют в своей основе глубокие когнитивные, социально-психологические и культурно-этические корни. По мере развития инновационной направленности экономики, усиления технико-технологической осуществимости научных идей и возрастания экономической целесообразности нововведений инновационный менеджмент приобретает черты важнейшего социально-экономического института, оказывающего влияние на различные сферы человеческой деятельности.

Эволюция инновационного менеджмента как общественного института в развитых странах может происходить значительно быстрее, чем других элементов институциональной системы, так как источниками эволюции здесь является накопление человечеством новых инноваций и навыков, которые приводят к изменениям в ценностных ориентациях.

Основной целью стратегического планирования инноваций на фирме является создание долгосрочного преимущества, а основным методом — постоянная адаптация к рыночным условиям и предвидение изменений во внешней среде. Таким образом, в качестве основной задачи стратегического планирования инновационной деятельности выступает построение схемы инновационного поведения компании на рынке. Современное стратегическое планирование инноваций охватывает период 3–10 лет (в зависимости от отрасли) и состоит в разработке комплекса мероприятий компании по адаптации, предвидению и конструированию изменений во внешних условиях путем внедрения инновационных проектов. Система стратегического планирования включает в себя:

- анализ рынка;
- постановку целей;
- разработку альтернативных стратегий;
- составление стратегического плана.

Последовательный процесс принятия стратегических инновационных решений проходит через ряд этапов. На *первом этапе* проводят комплексное исследование рынка, а именно: исследование товарной и фирменной структуры рынка, анализ потребительских пред-

почтений и мотиваций, сегментации потребителей и возможное определение рыночных окон, изучение макросреды компании, анализ практики торговли и коммерческих норм поведения, изучение законодательной базы. На *втором этапе* определяют собственные возможности компании и выявляют рамки использования той или иной инновационной стратегии. На *третьем этапе*, в силу нестабильности рыночных факторов и наличия тех или иных внутрифирменных лимитов, разрабатывают альтернативные стратегии по адаптации предприятия к новым условиям внешней среды. На *четвертом этапе* руководство компании производит затратную и целевую оценку каждой альтернативы, рассматривает возможности финансирования выбранного решения. *Пятый этап* предполагает составление плана мероприятий для осуществления выбранной инновационной стратегии.

Организация принятия решения — *шестой этап*, на котором осуществляют:

- конкретизацию заключений и выводов, сформулированных на высшем уровне руководства;
- доведение положений решения до всех уровней управления;
- распределение функций;
- делегирование полномочий нижестоящим руководителям.

Создавая, внедряя и продвигая радикальные новшества, определяющие технологический прогресс, *институт инновационного менеджмента* укрепляет и расширяет свое влияние. Принципиальные научные и технологические новшества, формирующие становление новой модели экономического роста, являются объектом стратегического менеджмента, тогда как социально-организационные новшества и производственная среда, определяя пути альтернативного развития в рамках уже сложившейся технологической и технико-экономической парадигмы, составляют объект функционального менеджмента. Тактику поведения хозяйствующего субъекта в условиях рынка диктуют такие краткосрочные стимулы, как цена и прибыль, но *стратегия инновационного менеджмента* связана с *долгосрочными стимулами* экономического развития и созданием новой модели экономического роста. Инновационная деятельность состоит из выполнения целого ряда мероприятий, объединенных в одну логическую цепь. Каждое звено этой цепи, каждая стадия этой деятельности подчинена своей логике развития, имеет свои закономерности и свое содержание. Соединяясь воедино, научные изыскания, опытно-конструкторские и технологические разработки, инвестиционно-финансовые, коммерческие и производственные мероприятия подчинены одной глав-

ной цели — созданию новшества. Поэтому инновационную деятельность нельзя свести ни к одной из ее составляющих; она характеризуется фронтальностью, высоким уровнем неопределенности и риска, сложностью прогнозирования результатов.

Подобные характерные особенности инновационной деятельности могут быть не только объектами специального изучения, но и успешно использоваться для осуществления специфических инвестиционных, финансовых и коммерческих методов и форм предпринимательства.

В условиях глобализации мирового рынка и постоянно обостряющейся конкуренции во всех его сегментах, проблема динамичного развития отечественной экономики является залогом устойчивости государства, определяющего его безопасность и уровень жизни населения. В то же время нельзя не учитывать происходящие в мире структурные экономические изменения. В настоящее время основой конкурентоспособности и развития является научно-технический прогресс и интеллектуализация основных факторов производства; в развитых странах сегодня на долю содержащей новые знания продукции приходится до 100% прироста валового внутреннего продукта, а темп роста рынка интеллектуальной собственности в 3–4 раза превышает темпы роста традиционных рынков товаров и услуг. Таким образом, мир вступил в эпоху «интеллектуальной» экономики, где основным источником благосостояния и непосредственной производительной силой становятся творческие достижения людей.

Одним из основных инструментов реализации этих задач является развитие инновационной системы стратегического корпоративного управления в сфере промышленных предприятий.

Перед российской экономикой стоят масштабные, сложные и разноплановые задачи. Это экономический рост, прогрессивные структурные изменения в экономике, уменьшение зависимости от мировой конъюнктуры, подготовка к полномасштабной конкуренции с учетом предстоящего вступления в ВТО.

На современном этапе в сложившихся условиях главная угроза национальной безопасности России находится во внутренней сфере и определяется внутренними проблемами страны в основном экономического, социального, медико-географического характера.

Исходя из этого, необходимо акцентировать внимание на овладении новыми методами и навыками в области корпоративного управления, с помощью которого организация может оценить свое реальное положение в контексте возникающих рыночных проблем и сформулировать направления предстоящей работы, позволяющей добиться

положительных результатов, учитывая то, что сектор промышленных предприятий является социально значимым в масштабах страны и будет поддерживаться государством независимо от темпов экономического развития страны.

В связи с возрастанием роли и значения сферы промышленных предприятий повышается актуальность задачи его регулирования, которую можно решить, развивая систему корпоративного управления.

Список использованной литературы

1. Аристов О.В. Управление качеством. М.: Инфра-М, 2007.
2. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций. М.: Гардарики, 2006.
3. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. М.: Прогресс, 1985.
4. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
5. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2005.
6. Баранчев В.П. Управление знаниями в инновационной сфере. М.: Благовест-В, 2007.
7. Брэдик У. Менеджмент в организации: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997.
8. Батчиков С., Петров Ю. Корпоративный сектор в переходной российской экономике. М.: Российский экономический журнал. 1997. № 8.
9. Володин В.В., Огай О.А., Нефедов Ю.В. Операционный менеджмент. М.: Маркет ДС, 2007.
10. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Экономистъ, 2008.

А. М. Медведева

*Доцент кафедры Российской Академии предпринимательства,
кандидат экономических наук*

Процедура реструктуризации непрофильных производств в новые хозяйственные общества: методика, практический опыт

Очевидно, что правильно разработанная и проведенная процедура реструктуризации непрофильных и обслуживающих производств, входящих в состав предприятия, является фактором повышения эффективности его деятельности (речь идет, конечно же, о промышленных предприятиях, история рождения и развития которых началась в «доперестроечные» времена).

Однозначный ответ на вопрос о том, как правильно проводить процедуру реструктуризации, несмотря на значительный опыт в этой области, накопленный как зарубежными, так и российскими предприятиями, в принципе, отсутствует. Единого, универсального алгоритма проведения процедуры реструктуризации не существует. Объясняется этот факт в первую очередь спецификой деятельности (истории, организации, установившихся связей с поставщиками и потребителями, существующих трудовых отношений и т.д.) каждого предприятия.

Однако, при этом цель проведения реструктуризации, как правило, является общей: данная процедура должна способствовать повышению эффективности деятельности предприятия (вне зависимости от его отраслевой принадлежности, доли занимаемого рынка и пр. условий). Именно это обстоятельство (наряду с тем, что основные бизнес-процессы являются для производственных предприятий общими) приводит к мысли о том, что разработать принципиальную, базовую схему проведения реструктуризации (на которую в каждом

конкретном случае можно будет «наложить» определенную специфику) все же возможно.

В данной статье мы представляем методику, разработанную нами в процессе подготовки и проведения реструктуризации непрофильных и обслуживающих подразделений в группе производственных предприятий, входящих в единую корпорацию, и относящихся к атомному энергетическому комплексу.

Текущие внутренние и внешние экономические условия (наличие значительных обременений, оставшихся на предприятиях со времен СССР, отсутствие вероятности возобновления государственных заказов в прежнем объеме, рост конкуренции на внешнем рынке, нестабильность рынка сырья и т.д.) побудили руководство корпорации обратить особое внимание на проблему повышения эффективности производства. Одним из направлений повышения эффективности (наряду с внедрением прогрессивных технологий, оптимизацией производственных площадей и численности, сокращением прочих расходов) была определена и реструктуризация непрофильных активов.

На первом этапе реализации данного проекта все структурные единицы предприятий были подразделены на три группы:

- (1) — относящиеся к основной производственной деятельности (ОПД);
- (2) — связанные с ОПД (вспомогательные и обслуживающие подразделения);
- (3) — не связанные с ОПД (объекты соцкультбыта и т.п.).

В качестве возможных направлений реструктуризации подразделений, входящих в группы (2) и (3), ибо подразделения, относящиеся к группе (1) априори не могли быть реструктуризированы, рассматривались:

- преобразование подразделения в дочернее зависимое общество (ДЗО);
- продажа (либо активов, относящихся к данному подразделению, либо самого бизнеса);
- ликвидация (в том числе безвозмездная передача муниципальным властям);
- сохранение подразделения в составе предприятия (в случае недостаточной эффективности деятельности подразделения рассматривалась также возможность ее повышения).

Изначально руководством корпорации было принято решение о подготовке бизнес-планов преобразования в ДЗО всех подразделений, входящих в группы (2) и (3). Таким образом, только в том случае, если

по каким-либо причинам подразделение не могло быть преобразовано в ДЗО, к рассмотрению принимались другие варианты реструктуризации.

Разработка бизнес-планов, что очевидно, является процессом чрезвычайно трудоемким нетривиальным. В рассматриваемом же нами случае его сложность была доведена практически до «абсолютного максимума», ибо руководство корпорации разработало обширный перечень требований, которым в обязательном порядке должны были соответствовать бизнес-планы подразделений, подлежащих, на самом деле, всего лишь потенциальному преобразованию в ДЗО.

Во-первых, бизнес-планы должны были быть разработаны в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утверждены Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госкомитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике от 21.06.1999 года № ВК 477).

Во-вторых, бизнес-планы должны были включать следующие основные разделы:

- анализ рынка (результаты маркетинговых исследований, оценка емкости внешнего рынка, SWOT-анализ, оценка конкурентоспособности децентрализованного подразделения на внешнем рынке, обеспеченность договорами с внешними клиентами и т.д.);
- технико-экономический анализ производства;
- анализ нормативно-правового окружения;
- организационно-управленческий анализ;
- инвестиционный план и оценка эффективности инвестиционных вложений;
- финансово-экономический анализ;
- оценка рисков децентрализации.

В-третьих, в бизнес-планах должны были быть отражены следующие основные финансово-экономические показатели:

1. Объемы производства и реализации на плановый период¹ в натуральном и стоимостном выражении (в т.ч. материнской компании, прочим компаниям группы², внешним клиентам).

2. Описание механизма ценообразования:

2.1. формирование трансфертной цены на представляемый материнской компании (или прочим компаниям группы) про-

¹ Плановый период — период окупаемости инвестиций в создание ДЗО.

² В рамках корпорации.

- дукт/услугу (в том числе сравнение со среднерыночными региональными ценами и со стоимостью продукта/услуги до выделения нового хозяйственного общества);
- 2.2. формирование внешних цен на представляемый продукт/услугу и оценка рентабельности.
 3. Затраты на создание нового хозяйственного общества (на регистрацию, прочие разовые некапитализируемые затраты).
 4. Необходимые капитальные инвестиции с раскрытием следующей информации:
 - 4.1. направление инвестиций, их техническое обоснование;
 - 4.2. объем инвестиций (с указанием источников инвестирования);
 - 4.3. сроки ввода в эксплуатацию;
 - 4.4. период окупаемости, оценка эффективности инвестиционных вложений для материнской компании.
 5. Себестоимость представляемых продуктов/услуг (по статьям затрат) мероприятия по снижению затрат непрофильного подразделения.
 6. Прибыль от реализации, чистая прибыль на плановый период, рентабельность деятельности.
 7. Численность (средняя и списочная на конец года):
 - 7.1. в том числе численность персонала, занятого в производстве продукта/услуги до момента децентрализации;
 - 7.2. численность персонала нового хозяйственного общества на плановый период;
 - 7.3. обоснование изменения численности (при увеличении), расшифровка затрат на вывод персонала (при сокращении численности);
 - 7.4. средняя заработная плата, затраты на оплату труда, отчисления;
 - 7.5. производительность труда.
 8. Занимаемая площадь (оценка недвижимости):
 - 8.1. арендодатель (внешний/материнская компания);
 - 8.2. арендуемая площадь (кв. м);
 - 8.3. обоснование размера арендуемой площади (соответствие действующим нормативам);
 - 8.4. стоимость арендной платы (годовой), механизм расчета арендной ставки, сопоставление с региональными среднерыночными ценами;
 - 8.5. прочие затраты на содержание недвижимости за счет арендатора (расшифровать).

9. Оценка движимого имущества (в том числе производственных мощностей), с указанием формы собственности:
 - 9.1. по движимому имуществу в собственности:
 - остаточный срок полезного использования на момент создания,
 - первоначальная и остаточная стоимость,
 - амортизационные отчисления,
 - стоимость вводимых фондов (д.б. учтены в капитальных затратах), стоимость выбывших основных фондов,
 - годовые затраты на текущий и капитальный ремонт,
 - 9.2. по арендуемому движимому имуществу:
 - арендодатель (внешний/материнская компания),
 - стоимость арендной платы (годовая), механизм расчета арендной ставки, сопоставление с региональными среднерыночными ценами,
 - прочие затраты на содержание движимого имущества за счет арендатора (расшифровать),
 - 9.3. уровень загрузки производственных мощностей, фондоотдача.
 10. Оценка заемного капитала (в случае привлечения): размер кредитных линий, процентные ставки, сроки возврата, прочие условия кредитования; показатели текущей ликвидности и финансовой устойчивости непрофильного актива на плановый период.
 11. Расчет чистого денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности на плановый период.
 12. Показатели инвестиционной привлекательности ДЗО: период окупаемости, чистый дисконтированный доход, индекс рентабельности.
 13. Оценка уровня капитализации ДЗО.
 14. Оценка рисков материнской компании при децентрализации.
 15. Используемые для расчетов макропоказатели (уровень инфляции, ставка дисконтирования и проч.).
 16. Приложения к бизнес-плану: прогнозный баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств за последний отчетный период до реструктуризации, на год переходного периода, плановый период (период окупаемости инвестиций в ДЗО).
- Однако, в процессе анализа первых подготовленных предприятиями бизнес-планов стал очевидным тот факт, что усилия, затраченные на разработку большинства из них, напрасны. И что не проводя расчета всех требуемых показателей, а основываясь лишь на некото-

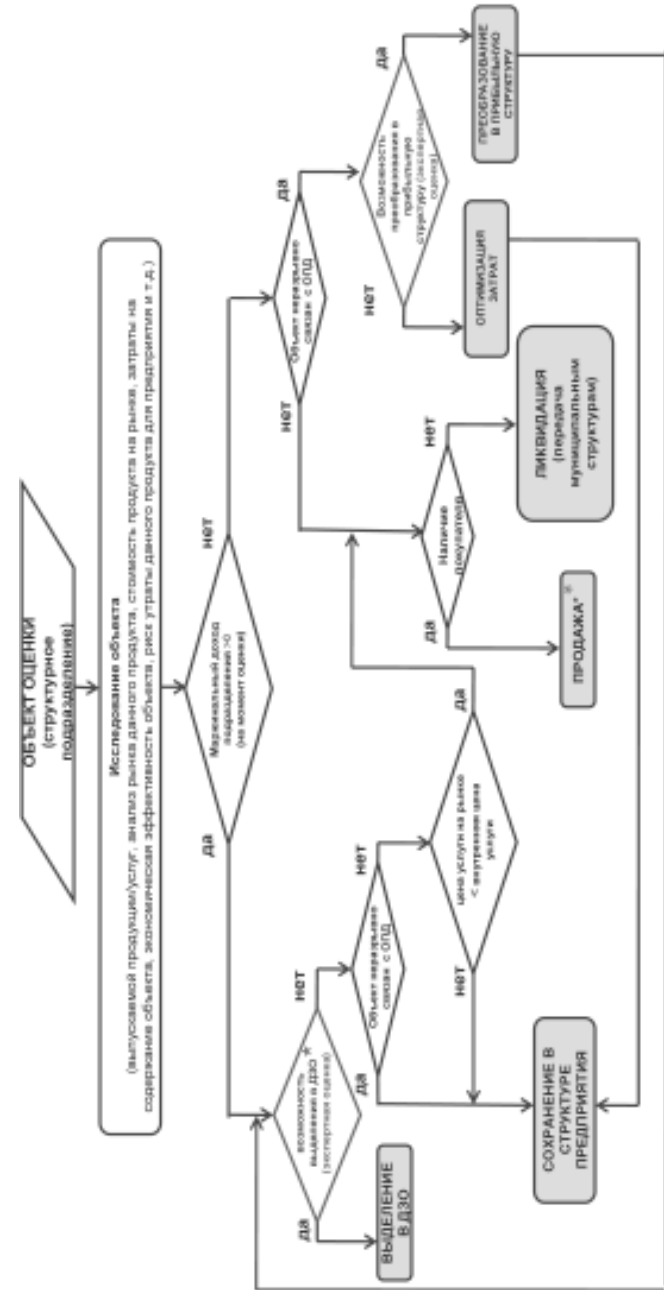
рых из них, можно сделать обоснованный вывод о том, что значительное количество подразделений в принципе не может функционировать на рынке в качестве самостоятельных игроков, и, соответственно, преобразование их в ДЗО никоим образом не будет способствовать повышению эффективности «материнской» компании.

Таким образом, основываясь на результатах анализа представленных бизнес-планов, а также изучив опыт проведения реструктуризации ведущих российских компаний, нами был предложен алгоритм действий, направленных на определение максимально эффективного способа реструктуризации каждого конкретного непрофильного/обслуживающего подразделения.

Данный алгоритм представлен на рис. 1. Ввиду его простоты, а также, будучи ограниченными рамками формата статьи, мы не будем полностью описывать его вербально. Раскроем лишь идею данного алгоритма. А заключается она в том, что выбор наиболее оптимального варианта реструктуризации из всех возможных (выделение в ДЗО, ликвидация, продажа, сохранение в составе предприятия) может быть осуществлен в результате сопоставления фактических и контрольных (заданных) значений всего лишь нескольких основных параметров структурного подразделения, производимого им продукта/услуги, а также рынка, на котором позиционируется данный продукт/услуга. Другими словами, алгоритм предписывает проведение определенных действий в зависимости от того, соответствуют ли фактические значения выбранных нами параметров (количество которых невелико) контрольным. А конечным результатом этих действий будет выбор одного из четырех вариантов реструктуризации, являющегося в каждом конкретном случае оптимальным.

В качестве параметров, определяющих проведение реструктуризации в одном (при этом оптимальном) из возможных вариантов, и являющихся, по сути, критериальными, нами были выбраны следующие:

- 1) величина маржинального дохода структурного подразделения;
- 2) возможность оптимизации затрат в подразделении и преобразования его в прибыльную структуру;
- 3) степень участия производимого продукта/услуги в процессе производства основной продукции;
- 4) соотношение внутренней (трансфертной) и рыночной цены на производимый продукт/услугу;
- 5) возможность преобразования структурного подразделения в ДЗО;
- 6) наличие покупателя на бизнес\активы подразделения.



* Продажа структурного подразделения осуществляется в том случае, когда ожидаемый годовой прирост стоимости капитала ниже ставки дисконтирования. В противном случае остается в собственности компании в качестве ДЗО или обособленного структурного подразделения (в целях повышения уровня капитализации объекта и корпорации в целом)

Рис. 1. Алгоритм выбора эффективного варианта реструктуризации обслуживающих и непрофильных подразделений

Из всех приведенных параметров лишь два (№ 2 и № 5) являются сложными (интегральными). В принципе, для определения фактического значения параметра № 2, необходимо проведение серьезной работы, связанной с разработкой плана оптимизации всех бизнес-процессов в подразделении, а также оценкой эффективности этой оптимизации. Однако, для того, чтобы понять, стоит ли в принципе «овчинка выделки», зачастую бывает достаточно произвести экспертную оценку данного параметра на качественном уровне.

Что касается параметра № 5, то для процедуры его оценки нами был предложен так называемый балльный конвертор – инструмент, позволяющий агрегировать множество критериальных параметров (являющихся значимыми для принятия решения о преобразовании подразделения в ДЗО) различной природы: количественные и качественные характеристики непосредственно самого подразделения, продукта/услуги, производимого данным подразделением, а также рынка, на котором позиционируется соответствующий продукт/услуга. В случае получения интегральной оценки данного параметра в диапазоне 7–10 баллов, решение о выводе соответствующего подразделения в ДЗО является целесообразным. Структура балльного конвертора представлена на рис. 2.

В заключение отметим, что, конечно же, приведенный выше алгоритм выбора эффективного способа реструктуризации не является панацеей от «всех болезней», связанных с реструктуризацией. Однако, в качестве инструмента, вполне адекватно поддерживающего принятие управленческих решений в данной сфере, он вполне пригоден, доказательством чего и явилось его практическое применение рядом предприятий.

| Критерии преобразования подразделения в ДЗО | | | | | | | | | |
|--|-------------------------|-------------------------|--|--|---|--------------------------------|-----------------------|--|--------------|
| Количественные | | | | | Качественные | | | | |
| Период окупаемости | Индекс рентабельности и | Рост стоимости капитала | Соответствие трансфертной и рыночной цен на продукт/услугу | Соотношение трансфертной и рыночной цен на продукт/услугу до децентрализации | Соответствие трансфертной и рыночной цен на продукт/услугу до децентрализации | Имя/наименование подразделения | Отсутствие угрозы ОПД | Возможность увеличения объема производства | Потенциал ** |
| 0,15 | 0,15 | 0,08 | 0,08 | 0,08 | 0,08 | 0,1 | 0,2 | 0,08 | |
| X | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| 3. Интегральная оценка критерия I | | | | | | | | | |
| 4. Приведенная интегральная оценка критерия (1%) | | | | | | | | | |
| Балльный конвертор | | | | | | | | | |
| менее 1 года – 10 баллов | | > 20% - 10 баллов | | > 15% - 10 баллов | | > 1 - 10 баллов | | > 1 - 10 баллов | |
| 1-2 года – 8 баллов | | 15-20% - 8 баллов | | 10-15% - 8 баллов | | < 1 - 8 баллов | | < 1 - 8 баллов | |
| 2-3 года – 6 баллов | | 10-15% - 6 баллов | | 10-15% - 6 баллов | | < 1 - 6 баллов | | < 1 - 6 баллов | |
| 3-4 года – 3 балла | | 5-10% - 4 балла | | < 8% - 1 балл | | | | | |
| 4-5 лет - 1 балл | | < 5% - 1 балл | | | | | | | |
| Экспертная оценка | | | | | | | | | |
| 9 - 10 баллов | | | | | | | | | |
| 8 - 9 баллов | | | | | | | | | |
| 7 - 8 баллов | | | | | | | | | |
| 6 - 7 баллов | | | | | | | | | |
| 5 - 6 баллов | | | | | | | | | |
| 4 - 5 баллов | | | | | | | | | |
| 3 - 4 балла | | | | | | | | | |
| 2 - 3 балла | | | | | | | | | |
| 1 - 2 балла | | | | | | | | | |
| 0 - 1 балл | | | | | | | | | |

Диапазон принятия решения о преобразовании подразделения в ДЗО :от 7 до 10 баллов

Рис. 2. Балльный конвертор для интеграции количественных и качественных критериев преобразования подразделения в ДЗО

* - оцениваются: емкость рынка, наличие внешних клиентов, конкурентная напряженность, возможность регулирования внешних цен и прон.
 ** - оцениваются: уровень загрузки производственных мощностей, возможность их расширения и прон.

А. С. Мкртчян

*Аспирант Российской академии государственной службы при
Президенте Российской Федерации*

Банковская система России в переходный период

Банковские системы разных стран, их организационные структуры зависят от многих факторов (объективных и субъективных), к числу которых наряду с историческими и национальными традициями следует отнести также степень развития товарно-денежных отношений в стране, способы регулирования денежного обращения (прямой и косвенный), темп роста экономики и т.п.

Вместе с тем термины «система» и «банковская система» определяют не только состав банков. По содержанию понятие «банковская система» более широкое, оно включает:

- совокупность элементов;
- достаточность элементов, образующих определенную целостность;
- взаимодействие элементов.

Банковская система, прежде всего, не является случайным многообразием, случайной совокупностью элементов. В нее нельзя механически включать субъекты, также действующие на рынке, но подчиненные другим целям.

К примеру, на рынке функционируют торговая система, система транспорта и связи, исполнительная и законодательная власти, правоохранительных органов и т.п. Каждая из данных и других систем имеет свое особое назначение. Они соприкасаются друг с другом, но имеют разные задачи. В банковскую систему нельзя включать производственные, сельскохозяйственные единицы, занятые другим родом деятельности.

Банковская система специфична, она выражает свойства, характерные для нее самой, в отличие от других систем, функционирую-

щих в народном хозяйстве. Специфика банковской системы определяется ее составными элементами и отношениями, складывающимися между ними.

Когда рассматривается банковская система, то, прежде всего, имеется в виду, что она в качестве составного элемента включает банки. Вместе с тем это не следует понимать так, что сущности банковской системы есть сложение сущностей ее элементов. Сущность банковской системы обращена не только к сущности частных, составляющих элементов, но и к их взаимодействию.

Из этого следует, что сущность банковской системы влияет на состав и сущность ее отдельных элементов.

Банковскую систему можно представить как целое, как многообразие частей, подчиненных единому целому. Это означает, что ее отдельные части (различные банки) связаны таким образом, что могут при необходимости заменить одна другую. В случае, если ликвидируется один банк, вся система не становится недееспособной — появляется другой банк, который может выполнять банковские операции и услуги. В банковскую систему при этом могут влиться новые части, восполняющие специфику целого.

Теоретически можно предположить, что даже в том случае, если в банковской системе исчезает первый ярус — центральный банк, то вся система не разрушается, какое-то время другие банки способны в пределах выпущенной массы платежных средств совершать расчеты, выдавать кредиты, проводить другие банковские и небанковские операции. В истории некоторых стран были примеры, когда эмиссионные операции поручались не только центральному банку, но и деловым, коммерческим банкам.

Банковская система не находится в статическом состоянии, напротив, она постоянно в динамике. Здесь выделяются два момента.

Во-первых, банковская система как целое все время находится в движении, она дополняется новыми компонентами, а также совершенствуется. Например, еще недавно в России не было муниципальных банков, сейчас они созданы в ряде крупных экономических центров. С выходом нового банковского законодательства банковская система приобрела более совершенную законодательную базу.

Во-вторых, внутри банковской системы постоянно возникают новые связи. Взаимодействие образуется как между центральным банком и коммерческими банками, так и между ними. Банки участвуют на рынке межбанковских кредитов, покупают денежные ресурсы друг у друга. Банки могут оказывать друг другу иные услуги, к примеру,

участвовать в совместных проектах по финансированию предприятий, образовывать объединения и союзы.

Банковская система является условно системой «закрытого» типа. В полном смысле ее нельзя назвать закрытой, поскольку она взаимодействует с внешней средой, с другими системами. Кроме того, система пополняется новыми элементами, соответствующими ее свойствам. Тем не менее она «закрыта», так как, несмотря на обмен информацией между банками и издание центральными банками специальных статистических сборников, информационных справочников, бюллетеней, существует банковская «тайна». По закону банки не имеют права давать информацию об остатках денежных средств на счетах, об их движении.

Банковская система – «самоорганизующаяся», поскольку изменение экономической конъюнктуры, политической ситуации неизбежно приводит к «автоматическому» изменению политики банка.

В период экономических кризисов и политической нестабильности банковская система сокращает долгосрочные инвестиции в производство, уменьшает сроки кредитования, увеличивает доходы преимущественно не за счет основной, а побочной деятельности. Напротив, в условиях экономической и политической стабильности и, следовательно, сокращения риска, банки активизируют свою деятельность как по обслуживанию основной производственной деятельности предприятий, так и долгосрочному кредитованию хозяйства, получают доходы преимущественно за счет своих традиционных процентных поступлений. Банки, не принявшие меры, учитывающие меняющиеся события, неизбежно оказываются в трудном экономическом положении, теряют клиентов, несут убытки, в конечном счете перестают существовать.

Банковская система выступает как управляемая система. Центральный банк, проводя независимую денежно-кредитную политику, в различных формах подотчетен лишь парламенту либо исполнительной власти. Деловые банки, будучи юридическими лицами, функционируют на базе общего и специального банковского законодательства, их деятельность регулируется экономическими нормативами, устанавливаемыми центральным банком, который осуществляет контроль за деятельностью кредитных институтов (в ряде стран функции надзора за деятельностью коммерческих банков возложены на другие специальные государственные органы).

Признаки банковской системы:

- включает элементы, подчиненные определенному единству, отвечающие единым целям;
- является динамической системой;
- взаимодействует со средой;

- обладает характером саморегулирующейся системы;
- является управляемой системой.

Банковская система не изолирована от окружающей среды, напротив, она тесно взаимодействует с ней, представляет собой подсистему более общего образования, какой служит экономическая система. Будучи частью более общего, банковская система функционирует в рамках общих и специфических банковских законов, подчинена общим юридическим нормам общества, ее акты, хотя и выражают особенности банковского сектора, однако могут вноситься в общую систему, как и она сама только в том случае, если не противоречит общим устоям и принципам, строит общую систему как единое целое.

В настоящее время принято выделять следующие **типы** банковских систем:

- распределительная централизованная банковская система,
- рыночная банковская система,
- банковская система переходного периода.

Распределительная централизованная банковская система применялась в государствах с плановой экономикой (СССР и страны бывшего социалистического лагеря) и продолжает использоваться в ряде стран (Куба, Северная Корея). Она характеризуется полным государственным контролем над банковским сектором и в настоящее время считается устаревшей системой. Большая часть использовавших эту систему стран в последние десятилетия отказалась от применения распределительной централизованной банковской системы и стала более полно учитывать требования рынка.

В противоположность распределительной системе банковская система рыночного типа характеризуется отсутствием монополии государства на банки. Каждый субъект воспроизводства самой разнообразной формы собственности (не только государственной) может образовать банк. В рыночном хозяйстве функционирует множественность банков с децентрализованной системой управления. Эмиссионные и кредитные функции разделены ими между собой. Эмиссия сосредоточена в центральном банке, кредитование предприятий и населения осуществляют различные деловые банки – коммерческие, инвестиционные, инновационные, ипотечные, сберегательные и др. Деловые банки не отвечают по обязательствам государства, так же как государство не отвечает по обязательствам деловых банков; деловые банки подчиняются своему Совету, решению акционеров, а не административному органу государства.

Рыночная банковская система является в настоящее время наиболее распространенной в мире. Именно к этому типу относятся бан-

ковские системы наиболее развитых стран. Основопологающим для этого типа систем является использование принципов рыночной экономики при регулировании банковского сектора. Несмотря на это, банковские системы экономически развитых стран имеют свои национальные ключевые особенности.

Так, банковская система Соединенных Штатов представляет собой в основном сообщество коммерческих банков. Сберегательные банки все еще существуют в стране, но их число становится все меньше и меньше. Львиная доля банковских активов все-таки принадлежит коммерческим банкам страны. В США по состоянию на 01.01.2005 г. насчитывалось около 7475 банков. Сфера финансовых услуг Соединенных Штатов очень обширна и включает коммерческие и инвестиционные банки, брокерские фирмы, компании по управлению активами, фирмы инвестиционного и венчурного капитала, ипотечные банки, лизинговые компании, паевые фонды.

Банковские системы стран, осуществляющих переход от плановой к рыночной экономике, относятся к типу банковских систем переходного периода (например, страны Восточной Европы).

К данному типу относится современная банковская система России, которая включает в себя ряд существенных элементов рыночной модели и подразделяется на два уровня. Первый уровень включает учреждения Центрального банка РФ, осуществляющего выпуск денег в обращение (эмиссию), его задачей являются обеспечение стабильности национальной валюты (рубля), надзор за деятельностью субъектов финансово-кредитной сферы национальной экономики. Второй уровень включает различные банковские и небанковские кредитно-финансовые институты, задача которых — обслуживание хозяйствующих субъектов (юридических и физических лиц), предоставление им разнообразных финансовых услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

С функциональной точки зрения среди банков второго уровня можно четко выделить несколько основных типов банков:

- универсальные банки (как правило, это — системообразующие банки, в том числе — с государственным участием: Сбербанк, Внешторгбанк, Внешторгбанк Розничные услуги, Промышленно-строительный банк, Российский банк развития, Россельхозбанк и др.);
- банки, ориентированные на обслуживание крупной корпорации или группы корпораций и часто входящих финансово-промышленных групп (Газпромбанк, Альфа банк и др.);

- мелкие и средние банки, осуществляющие финансово-кредитную деятельность преимущественно на региональном уровне;
- банки, ориентированные, прежде всего, на выполнение финансовых небанковских операций;
- росзагранбанки.

Хотя банковская система РФ находится в стадии переходной системы и содержит основные компоненты рыночной банковской системы, однако их взаимодействие еще недостаточно развито и эффективность российской национальной банковской системы в настоящее время не соответствует уровню требований, общепринятых для большинства банковских систем экономически развитых стран. Этим обусловлена актуальность модернизации национальной банковской системы, направленной на формирование устойчивой и конкурентоспособной системы финансово-кредитных институтов, способных обеспечить национальную безопасность страны в условиях углубляющейся глобализации мировой экономики.

Безусловно, во всех странах развитие, в том числе и банковской системы, осуществляется циклично. Периодически в отдельных сферах или в экономике в целом возникают стрессовые ситуации. Опыт показывает, что предпочтительнее не допускать кризисов, в какой-то степени даже за счет снижения динамики. Этот путь, как правило, сопряжен с меньшими экономическими и социальными издержками, чем сильный разгон, а потом глубокий кризис.

В таком аспекте быстрое развитие и устойчивость банковской системы и отдельных банков находятся в определенном противоречии, потому что добиться высокой динамики в развитии банков зачастую возможно за счет увеличения непокрытых рисков и в ущерб устойчивости. Но вредна и противоположная крайность, когда обеспечивается высокая устойчивость, даже, можно сказать, стабильность и спокойствие, но нет нормального развития. Основная задача практической политики — найти и реализовать оптимальное сочетание динамики и устойчивости.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации. М.: Юридическая литература, 2007.
2. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М., 1973. С. 46–80.
3. Фишер С. Экономика. М., 1993. 377 с.
4. Ялбулганов А.А. «Опыт теории налогов» Н.И. Тургенева и развитие финансовой мысли в России XIX–XX вв. // Финансы. 1998. № 9. С. 33–35.

Е. В. Новикова

*Аспирант кафедры бухгалтерского учета и анализа
Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск*

Метод внутрифирменного динамического анализа платежеспособности на базе относительных показателей

При оценке платежеспособности предприятия важное значение имеет не только определение статических показателей, но и исследование их динамики, т.е. проведение внутрифирменного динамического анализа платежеспособности. Последний позволяет обобщить результаты деятельности предприятия за несколько периодов, выявить тенденции изменения уровня платежеспособности, оценить факторы, положительно или отрицательно влияющие на эти изменения и разработать рекомендации по улучшению исследуемых показателей.

Наиболее распространенным способом оценки платежеспособности является способ соотношения платежных средств и обязательств. При этом, на наш взгляд, следует строго соблюдать соответствие сроков погашения обязательств и периодов оборачиваемости соответствующих активов.

Каждое предприятие обладает спецификой, которая проявляется в структуре активов по степени ликвидности и пассивов по срокам погашения. Со временем структура активов и обязательств по указанным признакам изменяется. Поскольку периоды оборачиваемости данных объектов учета являются основой для их группировки, то в каждом расчетном периоде, участвующем в динамическом исследовании, количество сформированных групп будет различным. Это делает показатели платежеспособности, рассчитанные в одном расчетном периоде, несопоставимыми с показателями, рассчитанными в другом расчетном периоде.

В связи с этим возникает необходимость разработки метода обеспечения сопоставимости показателей для целей внутрифирменного динамического анализа платежеспособности.

Данная задача решена нами на основе графо-аналитического метода. До его применения необходимо, в первую очередь, определить период, в рамках которого будет осуществляться оценка платежеспособности — *расчетный период*. Последний, в свою очередь, разбивается на несколько основных периодов. *Основные периоды* — это интервалы времени, в рамках которых осуществляется группировка обязательств и платежных средств предприятия для целей оценки платежеспособности. Каждый основной период разделен на несколько *единичных интервалов времени*, которые будут являться временной единицей измерения для исследуемого расчетного периода.

Группировка и расчет соответствующих абсолютных и относительных показателей платежеспособности осуществляется в каждом расчетном периоде с учетом специфики структуры активов и обязательств. Предполагается, что на момент осуществления динамического анализа данные показатели по каждому расчетному периоду уже определены. Поэтому после того, как диапазон исследуемых расчетных периодов определен, необходимо сформировать данные относительно показателей платежеспособности, известных на момент проведения динамического анализа, по каждому выделенному расчетному периоду в отдельности.

Поскольку периодизация внутри каждого расчетного периода будет различной, необходимо разработать единую временную шкалу. Единая временная шкала может представлять собой индивидуальную временную шкалу какого-либо из исследуемых расчетных периодов, взятую за основу. Либо может быть построена новая единая шкала, к которой в процессе динамического анализа будут приведены все индивидуальные показатели. Детализация расчетного периода внутри единой временной шкалы, т.е. количество (n) и длительность каждого внутреннего интервала времени, определяется нуждами предприятия-субъекта динамического анализа.

Для более информативного представления результатов расчетов предлагается использовать внутрифирменную сравнительную ведомость покрытия обязательств платежными средствами (табл. 1). Сформированная единая временная шкала служит основанием для заполнения данной формы.

Начинать заполнение последней можно уже, исходя из данных относительно индивидуальных коэффициентов платежеспособности,

Таблица 1

**Ведомость покрытия обязательств для осуществления
внутрифирменного сравнительного анализа**

Внутрифирменная сравнительная ведомость покрытия обязательств №__ (BCB № 1)

Наименование предприятия _____
 Расчетный период X от «__» _____ г. до «__» _____ г.
 Расчетный период Y от «__» _____ г. до «__» _____ г.

| Расчетный период | Показатель | Обозначение | Единая временная шкала | | | |
|--------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----|-----------------------------------|
| | | | T_0^1 | T_1^1 | ... | T_i^1 |
| Расчетный период X | Величина обязательств | $L_i^X(T_i^1)$ | $L_0^X(T_0^1)$ | $L_1^X(T_1^1)$ | ... | $L_i^X(T_i^1)$ |
| | Величина платежных средств | $A_i^X(L_i^1)$ | $A_0^X(L_0^1)$ | $A_1^X(L_1^1)$ | ... | $A_i^X(L_i^1)$ |
| | Коэффициент платежеспособности | $A_0^X(a_{ij}^X)/L_0^X(c_{ij}^X)$ | $A_1^X(a_{ij}^X)/L_1^X(c_{ij}^X)$ | $A_i^X(a_{ij}^X)/L_i^X(c_{ij}^X)$ | ... | $A_0^X(a_{ij}^X)/L_0^X(c_{ij}^X)$ |
| Расчетный период Y | Величина обязательств | $L_i^Y(T_i^1)$ | $L_0^Y(T_0^1)$ | $L_1^Y(T_1^1)$ | ... | $L_i^Y(T_i^1)$ |
| | Величина платежных средств | $A_i^Y(L_i^1)$ | $A_0^Y(L_0^1)$ | $A_1^Y(L_1^1)$ | ... | $A_i^Y(L_i^1)$ |
| | Коэффициент платежеспособности | $A_0^Y(a_{ij}^Y)/L_0^Y(c_{ij}^Y)$ | $A_1^Y(a_{ij}^Y)/L_1^Y(c_{ij}^Y)$ | $A_i^Y(a_{ij}^Y)/L_i^Y(c_{ij}^Y)$ | ... | $A_0^Y(a_{ij}^Y)/L_0^Y(c_{ij}^Y)$ |

Примечание: общее количество периодов, выделенных в рамках единой временной шкалы

уже имеющих на момент проведения сравнительного анализа. Что может быть связано с частичным совпадением индивидуальных периодизаций в каждом исследуемом расчетном периоде с временными интервалами, выделенными в рамках единой временной шкалы.

Поскольку, как правило, периодизации внутри индивидуальных временных шкал не совпадают с периодизацией внутри единой временной шкалы, то начальных данных для полного заполнения формы BCB № 1 будет недостаточно. Для определения недостающих показателей предлагается использовать специальные расчетные модели, сформированные посредством применения графо-аналитического метода.

С целью формирования расчетной модели для определения относительных показателей платежеспособности на любой момент времени в рамках исследуемого периода в зависимости были поставлены два элемента: коэффициенты платежеспособности и время. На осно-

вании линейной зависимости нами была построена расчетная модель для определения уровня платежеспособности предприятия на любой момент времени (формула (1)).

$$K_{ij} = K_{0j} + \alpha_j \cdot (T_{ij} - T_{0j}), \quad (1)$$

где K_{ij} – значение коэффициента платежеспособности на любой момент времени в рамках расчетного периода; K_{0j} – значение коэффициента платежеспособности на начало исследуемого основного периода

в рамках расчетного; $\alpha_j = \frac{K_{mj} - K_{0j}}{T_{mj} - T_{0j}}$ – изменение коэффициента

за единицу времени в течение j-го периода (вытекает из предположения, что рост (падение) коэффициента происходит равномерно в течение рассматриваемого периода), является постоянной величиной для каждого отдельного основного периода, выделенного в рамках расчетного; $T_{ij} - T_{0j}$ – временной интервал от начала исследуемого периода до того момента, в котором необходимо узнать уровень платежеспособности; K_{mj} – значение коэффициента платежеспособности на конец исследуемого основного периода в рамках расчетного.

Указанная модель носит общий характер. Для того, чтобы применять ее в рамках конкретного анализа платежеспособности, необходимо сформировать модели, индивидуальные для каждого основного периода, выделенного в рамках расчетного. С этой целью предлагается использовать вспомогательную таблицу 2.

После того, как определены индивидуальные расчетные модели следует рассчитать недостающие данные в рассмотренных выше ведомостях, после полного заполнения которых можно приступить к динамическому анализу.

Порядок действий с целью обеспечения сопоставимости исследуемых относительных показателей платежеспособности представлен на рисунке.

Таким образом, был разработан метод, который позволяет обеспечить сопоставимость относительных показателей платежеспособности предприятия с целью осуществления внутрифирменного динамического анализа. Кроме того, предложена форма, позволяющая сделать данный анализ более информативным и оперативным для разработки эффективных управленческих решений в области повышения уровня платежеспособности предприятия.

Таблица 2

Вспомогательная таблица формирования индивидуальных расчетных моделей

| Показатель | Обозначение | Количество основных периодов в рамках расчетного, п | | | |
|---|--------------------------|---|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | 1 | 2 | ... | n |
| 1. Продолжительность основных периодов, выделенных в рамках расчетного, в единичных интервалах | T_{mj} | T_{m1} | T_{m2} | T_{mn} | T_{mn} |
| 2. Значение коэффициента платежеспособности на начало основного периода | K_{0j} | K_{01} | K_{02} | K_{0n} | K_{0n} |
| 3. Абсолютное изменение значения коэффициента платежеспособности в течение основного периода | $K_{mj} - K_{0j}$ | $K_{m1} - K_{01}$ | $K_{m2} - K_{02}$ | $K_{mn} - K_{0n}$ | $K_{mn} - K_{0n}$ |
| 4. Количество единичных интервалов времени в основном периоде | $T_{mj} - T_{0j}$ | $T_{m1} - T_{01}$ | $T_{m2} - T_{02}$ | $T_{mn} - T_{0n}$ | $T_{mn} - T_{0n}$ |
| 5. Относительный прирост коэффициента платежеспособности за единицу времени в основном периоде | α_j (стр.3/стр.4) | α_1 | α_2 | α_n | α_n |
| 6. Количество единичных интервалов с начала исследуемого основного периода до окончания периода, в течение которого следует определить соотношение платежных средств и обязательств | $T_{ij} - T_{0j}$ | $T_{i1} - T_{01}$ | $T_{i2} - T_{02}$ | $T_{in} - T_{0n}$ | $T_{in} - T_{0n}$ |
| 7. Функция расчета значения коэффициента платежеспособности на любой момент времени в исследуемом основном периоде | K_{ij} (стр. 2+5*6) | K_{i1} | K_{i2} | K_{in} | K_{in} |

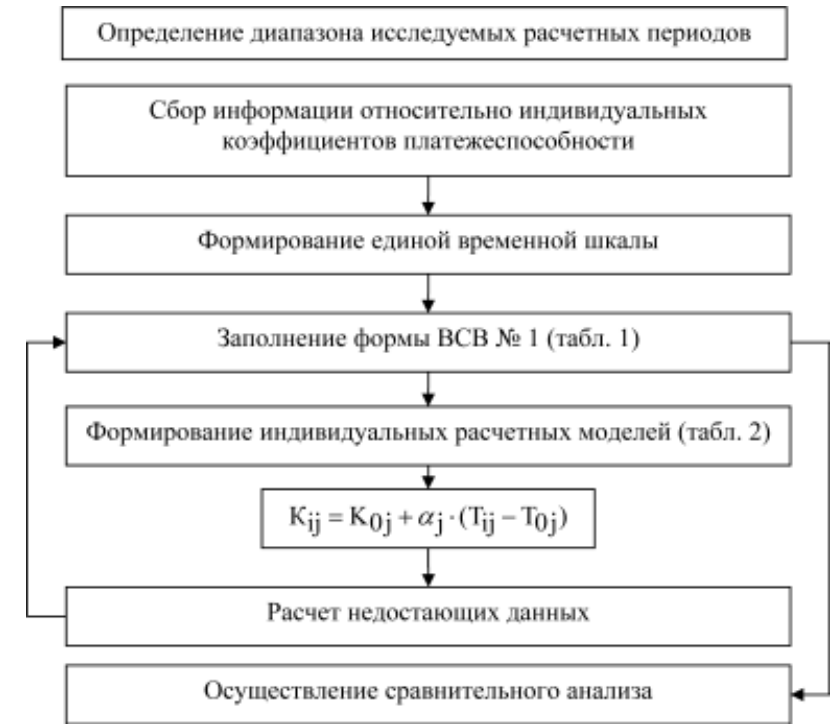


Рис. Схема действий по приведению относительных показателей платежеспособности в сопоставимый вид с целью осуществления динамического анализа

А. А. Полютов

Кандидат химических наук, доцент

Некоторые проблемы финансирования предприятий машиностроительного комплекса России

Проведенный анализ показывает, что с точки зрения бюджетного процесса и финансирования предприятий машиностроительного комплекса 2007 год стал годом больших перемен. Федеральным законом № 63-ФЗ от 26 апреля были внесены изменения в Бюджетный кодекс РФ, позволившие перейти к среднесрочному планированию и формированию бюджетов всех уровней на трехлетний период. Федеральным законом № 198-ФЗ от 24 июля был утвержден первый в истории России трехлетний бюджет: на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов. Указом № 119 от 5 февраля Президент РФ распорядился образовать Федеральное агентство по поставкам вооружения, военной и специальной техники и материальных средств (Рособоронпоставка), что по сути означает переход на принципиально новую систему распределения государственного заказа.

Начали переходить в практическую плоскость многократно декларированные намерения заключать в рамках государственного заказа долгосрочные контракты.

Все эти шаги, возможно, за небольшим исключением, воспринимаются как бесспорно позитивные и своевременные. Однако сами по себе они проблем не решают. Более того, при определенном развитии событий в новой ситуации могут появиться и новые проблемы. Так, формирование бюджетного плана на трехлетний период значительно увеличивает предсказуемость государственной политики и финансирования принимаемых для ее реализации программ. Но, с другой стороны, это повышает и требования к качеству составляемого бюджета, поскольку

цена допущенных при планировании ошибок увеличивается. В этой связи стоит обратить внимание на то, что первые поправки в Федеральный закон № 198-ФЗ были внесены уже через четыре месяца после его принятия и чуть более чем за месяц до вступления в силу (Федеральный закон от 23.11.2007 № 269-ФЗ). Правда, касаются они в основном переноса средств, не израсходованных в календарных рамках исполнения ФБ-2007, на 2008 год. Как ясно из решений состоявшегося 28 ноября заседания Правительства РФ, на 2008 год переносятся бюджетные расходы на сумму 475 млрд. руб. Кстати, в число тех, кому будут направлены средства, оставшиеся в связи с неполным использованием бюджетных ассигнований на 2007 год входит и Министерство обороны РФ. Согласно пункту 16 статьи 29 Федерального закона № 269-ФЗ, эти средства направляются по подразделу «Прикладные научные исследования в области национальной обороны».

Для распорядителей бюджетных средств и их получателей это очень хорошо. Однако одновременно с переносом бюджетных средств был утвержден и новый плановый показатель исполнения ФБ-2007 — 90,7%. А это уже свидетельствует об определенном сбое в бюджетном планировании и исполнении. Собственно, данный факт был признан на том же заседании Правительства РФ после рассмотрения вопроса об исполнении бюджета за девять месяцев 2007 года.

Участники заседания констатировали крайне неудовлетворительное осуществление главными распорядителями средств федерального бюджета кассовых расходов в течение года, **ежегодно** приводящее к существенному росту расходов в четвертом квартале, особенно в декабре. Стоит добавить, что о недостаточной ритмичности бюджетного финансирования на подобных заседаниях говорят тоже ежегодно уже в течение многих лет. На этот раз, проанализировав качество исполнения ФБ-2007, заседание Правительства РФ назвало шесть основных причин его низкого уровня:

1. Несоблюдение сроков подготовки проектов нормативных правовых актов, регламентирующих осуществление расходов ФБ.
2. Несвоевременная подготовка и утверждение ФЦП и проектов инвестиционного фонда.
3. Поздние сроки утверждения перечня и объектов для федеральных государственных нужд.
4. Неполное распределение распорядителями бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств.
5. Низкое качество кассового планирования расходов.

6. Возможность переноса остатков неиспользованных в текущем финансовом году бюджетных средств.

Последний пункт в свете того, что говорилось выше, особенно интересен. Члены российского кабинета, которые перенос неиспользованных в 2007 году бюджетных средств в ФБ-2008 утвердили, констатируют, что подобная практика приводит к ослаблению бюджетной дисциплины и нарастающему усложнению условий исполнения федерального бюджета.

Справедливости ради стоит отметить, что плановый показатель исполнения бюджетных расходов был утвержден с учетом примерно 1068 млрд. руб., которые были добавлены поправками, внесенными в ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 год». Реально остатки ассигнований федерального бюджета, не использованные по тем или иным причинам в 2007 году главными распорядителями, по оценкам, составляют 130–150 млрд. руб., то есть примерно 2,3–2,5% от уточненного плана непроцентных расходов. Однако чтобы достичь этого результата в четвертом квартале и особенно в декабре, вновь пришлось осваивать средства, иногда превышавшие израсходованные за весь предыдущий период.

Кстати, низкая ритмичность исполнения расходной части свойственна не только ФБ-2007, но и бюджету Союзного государства Россия – Белоруссия. Согласно опубликованному отчету Счетной палаты РФ, проведенная проверка показала, что расходная часть бюджета Союзного государства за девять месяцев 2007 года была исполнена менее чем на половину. В отчете констатируется устойчивый рост остатков средств на счетах в национальных казначействах и на счетах главных распорядителей.

По состоянию на 1 октября остатки превысили 2 млрд. руб., или 68,1% полученных доходов, увеличившись с начала года в два раза. При этом остатки средств на счетах главных распорядителей только на территории РФ увеличились с начала года более чем в три раза до 515,3 млн. руб. На коллегии Счетной палаты РФ отмечалось, что причиной увеличения остатков средств бюджета остается низкий уровень организации государственными заказчиками выполнения программ, подпрограмм и мероприятий Союзного государства, в том числе непредставление в национальные казначейства документов, подтверждающих обоснованность платежей.

Среди причин увеличения остатков средств назывались также затягивание сроков проведения конкурсов по определению исполнителей совместных программ, а также на поставки товаров, выполнение

работ, оказание услуг и, как следствие, перенос сроков заключения договоров и более позднее начало финансирования. Как следует из материалов коллегии, сохраняется серьезная обеспокоенность в связи с реализацией программы «Создание и организация серийного производства комплексов высокопроизводительных сельскохозяйственных машин на базе универсального мобильного энергетического средства мощностью 200–450 л.с. на 2006–2009 годы».

До настоящего времени Минпромэнерго России не приняло меры по практической реализации программы на территории РФ и началу освоения средств, выделенных из бюджета Союзного государства. Задержка в выполнении программы на территории РФ может привести к срыву ее реализации в целом. Из предусмотренного бюджетной росписью на январь–сентябрь финансирования в 733 млн. руб. расходы на территории России не производились, на территории Республики Беларусь расходы составили 97,9% от предусмотренного уточненной бюджетной росписи.

Помимо того, что при таком форсированном освоении бюджетные средства зачастую тратятся, мягко говоря, не на самые нужные вещи, неизбежно увеличивается инфляционная нагрузка, причем прежде всего в реальном секторе экономики. Между тем уже за январь–октябрь 2007 года прирост цен производителей промышленных товаров составил в среднем 17% (в аналогичном периоде 2006 года – 12,1%). В производстве машин и оборудования прирост цен был несколько ниже – 11,6% (год назад – 8,5%). Однако оба показателя существенно превышают коэффициент-дефлятор (6–6,5%), утвержденный на 2007 год для расчетов с исполнителями контрактов.

Кстати, ставшее уже традиционным отставание дефлятора от реального уровня производственной инфляции осложняет переход на долгосрочные контракты в рамках государственного оборонного заказа. В декабре президиум союза предпринимателей Свердловской области направил в Правительство РФ обращение с настоятельной просьбой пересмотреть позицию в отношении коэффициента инфляционных поправок (дефлятора).

Необходимость обращения первый вице-президент союза, генеральный директор машиностроительного завода им. Калинина Н.Клейн пояснил на примере своего предприятия: «На 2007 и 2008 годы нам установлен дефлятор в размере 6%. В то же время идет нерегулируемый рост цен по ряду сырьевых ресурсов. В частности, по алюминиевому прокату в 2007 году он составил 42%, по остальным позициям – 20–25%. Аналогичная ситуация складывается и по ком-

плектующим». Проблема заключается в том, что поставщики оборонных предприятий руководствуются законами рынка, и по большому счету им нет никакого дела до инфляционного коэффициента, утвержденного чиновниками. «Если в 2008 году эта проблема не будет решена, ряд предприятий просто не смогут выпускать финальные изделия», — утверждает Н.Клейн и предупреждает, что с внедрением системы трехлетнего государственного оборонного заказа ситуация еще более осложнится.

Теоретически заключение контракта на три года и более выгодно предприятию, поскольку обеспечивает гарантированную загрузку и позволяет составить четкий бизнес-план на весь этот период. Однако действовавшая до сих пор система контрактации тоже имела некоторые плюсы для предприятий. В частности, у исполнителя госзаказа была возможность «уточнять» цену контракта ежегодно и тем самым хоть как-то исправлять «неточности», допущенные чиновниками. Наиболее заметная попытка воспользоваться этой возможностью была предпринята в конце 2006 — начале 2007 года, когда целый ряд машиностроительных предприятий отказался от участия в объявленных конкурсах по причине заниженной, по их мнению, начальной цены контракта.

Вполне естественно, что в первых рядах «тихого бунта» были предприятия, имеющие монопольные или близкие к таковым позиции в производстве определенных видов продукции. Наверное, правда и то, что какая-то часть из них пыталась этим положением воспользоваться, чтобы получить путем завышения цены монопольную ренту.

Однако актуальности самой проблемы справедливой цены на производимую продукцию, учитывающей в числе прочего реальную инфляцию, это ни в коей мере не снижает. Тем более что при новой системе исполнители государственного оборонного заказа будут иметь возможность «поторговаться» с заказчиком не чаще, чем раз в три года. Риски, связанные с занижением того же дефлятора, таким образом, возрастают. Отсюда настороженность в отношении нововведений части директорского корпуса машиностроительных предприятий.

Наличие такой настороженности фактически признал на сентябрьском заседании Военно-промышленной комиссии первый вице-премьер Сергей Иванов. Говоря, что переход страны на трехлетний бюджет предполагает и перевод государственного оборонного заказа на долгосрочные контракты, он констатировал, что далеко не все предприятия машиностроительного комплекса готовы сейчас разделить с государством и заказчиком риски, связанные с выполнением таких

контрактов. При этом он заявил, что идет «активный поиск решения этой проблемы, устраивающего и заказчиков, и исполнителей».

О том, как ситуация с государственным оборонным заказом выглядит на данный момент, С.Иванов весьма эмоционально говорил в декабре на встрече с ветеранами Военно-промышленной комиссии: «Сейчас проблема не в деньгах. Мы предприятиям деньги предлагаем, но с условием: за восемь месяцев новый танк, за девять месяцев новый самолет — можете? Кто честный, говорит «нет», кто пожуликватее — «давайте попробуем». Что будут делать с теми «кто пожуликватее», более менее ясно — их государство будет штрафовать. «Только так, извините, никакой пощады. Не будет разбазаривания бюджетных денег», — заявил первый вице-премьер. С теми, кто честно признается, что в требуемые сроки и на предлагаемые деньги выполнить заказ не сможет, сложнее.

Здесь С. Иванову ничего не оставалось кроме как выразить обеспокоенность «способностью промышленности эффективно освоить бюджетные деньги». Кстати, себестоимость нового танка, который будет изготавливаться восемь месяцев, будет почти такая же, как у трех, произведенных за неделю. Низкая серийность российской продукцией непосредственно связана с ценообразованием, технической оснасткой, кадровым обеспечением и рядом других проблем предприятий машиностроительного комплекса.

Необходимо отметить, что меры, предпринимаемые для их решения, не ограничиваются введением системы штрафных санкций против неисполнителей государственных контрактов и дискуссиями по поводу того, кто их будет заключать от имени государства. Так, в целях повышения эффективности выполнения государственного оборонного заказа и использования бюджетных средств Минэкономразвития России в 2007 году была разработана концепция государственного регулирования цен на продукцию машиностроительного комплекса. Для разрешения возникших в ходе ее обсуждения проблемных вопросов создана межведомственная группа специалистов из представителей заинтересованных органов власти, предприятий и организаций оборонного комплекса. Предполагается, что конкретные результаты ее деятельности начнут ощущаться уже в 2008 году.

Важным представляется решение Военно-промышленной комиссии об организации сбора достоверной статистической информации, в том числе об уровне изменения себестоимости используемых в производстве сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива и энергии с учетом существующих региональных особенностей.

Полезным новшеством является вступившая в силу с 1 января 2008 года новая редакция пункта 1 статьи 154 НК РФ, которая устанавливает общий порядок определения налоговой базы при реализации товаров (работ, услуг) и исключения из него. Изменения внесены в формулировки, относящиеся к налогообложению полученных авансов. В перечень авансов, которые, в отличие от общего правила, не формируют налоговую базу по НДС, включены авансы:

- полученные в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), длительность производственного цикла изготовления которых составляет свыше шести месяцев, при определении налогоплательщиком налоговой базы по мере отгрузки (передачи) таких товаров в соответствии с положениями п. 13 ст. 167 НК РФ;
- которые облагаются по налоговой ставке 0% в соответствии с п. 1 ст. 164 НК РФ;
- которые не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения).

Разработана и направлена в Правительство РФ программа по страхованию государственного оборонного заказа. Предполагается, что страхование будет осуществляться за счет средств государственного оборонного заказа. То есть оно будет включаться в цену продукции, что во многом облегчит выполнение государственных контрактов.

Речь идет о создании системы страхования, обеспечивающей как защиту финансовых интересов государства на всех этапах жизненного цикла продукции машиностроения, так и защиту интересов производителей в рамках заключенных контрактов. Однако для создания подобной системы необходимо провести инвентаризацию и учет всех возможных при реализации государственного оборонного заказа рисков, выработать критерии отбора страховых компаний, обеспечить контроль их тарифной политики и многое другое. Видимо, это станет одной из задач Правительства РФ на 2008 год.

Еще одна неотложная задача — разработка моделей финансирования и соответствующей нормативной базы, позволяющих расширить использование предприятиями машиностроительного комплекса механизмов привлечения кредитных ресурсов российских банков, прежде всего, для проведения технического перевооружения производственных мощностей при реализации заданий государственного оборонного заказа.

Таким образом, решение проблем предприятий машиностроительного комплекса невозможно без использования внебюджетных

средств. Нужны новые идеи и предложения. Современная промышленная политика в основе своей не должна приводить к раздате бюджетных средств неэффективным предприятиям и к поддержанию неконкурентоспособных производств за счет протекционистских мер. Она должна представлять собой комплекс мер, направленных на повышение конкурентоспособности национальных предприятий машиностроительного комплекса на внутреннем и внешнем рынках путем создания благоприятных условий для их динамичного развития, выработки механизмов стимулирования инновационной активности этих предприятий.

Е. И. Сирота

Старший юриконсульт Инспекции государственного технического надзора ВС РФ, аспирант Научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты Российской Федерации

Реформа военной организации Российского государства в условиях мирового финансового кризиса

Последнее десятилетие XX века бесспорно ассоциируется с развитием глобализации и демократии в мировом сообществе. Все более значимой становится военно-силовая составляющая политики. Военной силе в настоящее время отводится если не главная, то весьма важная роль в определении современного миропорядка¹. В этой связи возрождение государственности, стремление политического руководства страны защитить национальные интересы и сферы традиционного влияния России обуславливает возрастание роли Вооруженных Сил на данном историческом этапе развития².

В свете последних событий на Кавказе абсолютно очевидным становится тот факт, что гарантом сохранения России как независимого государства является эффективность военной организации государства и высокая боеспособность наших Вооруженных Сил.

Сложившаяся в стране экономическая обстановка, порождающая множество проблем в развитии военной организации государства, ставит перед руководством России вопрос о необходимости поиска новых подходов по развитию и совершенствованию направлений воен-

¹ Певень Л.В. Гражданско-военные отношения в современной России: необходимость модернизации // Общество и армия: развитие военно-гражданских отношений в интересах укрепления военной безопасности России. Материалы круглого стола. С. 21.

² См. там же. С. 22.

ного строительства страны. В условиях экономического кризиса, небывалого снижения затрат на оборонное производство, уменьшения затрат на развитие отечественной науки и техники, значительного распада научно-исследовательских коллективов, основное внимание уделяется решению частных вопросов развития и реформирования военной организации государства. Данный подход, по нашему мнению, является принципиально неверным и бесперспективным, так как решение краткосрочных задач лишь создают видимость решения вопросов.

Россия – это великая держава, которая сегодня переживает значительные экономические, политические и иные трудности. В силу сложившегося положения, на наш взгляд, первоочередные задачи России на сегодняшний день состоят в естественном сохранении своих территорий и отстаивании национальных интересов, сохранении военной безопасности, обеспечении надежной защищенности своего военно-стратегического пространства.

Обеспечение военной безопасности традиционно для ряда стран, является основой национальной безопасности и признано важнейшим направлением деятельности Российской Федерации. Для сохранения военной безопасности России требуется поддержание военного потенциала на уровне, достаточном для обороны в случае возникновения кризисной ситуации в непосредственной близости от государственной границы. Требуемый уровень военной безопасности достигается при наличии всего комплекса структурных компонентов как чисто военных, так и политико-дипломатических, экономических, морально-психологических и других, формируемого целенаправленными и скоординированными усилиями государственных институтов¹.

В осуществлении задач по сохранению военной безопасности, военная сила играет, если не определяющую то немаловажную роль. В ходе телеконференции «Прямая линия» 18 октября 2007 г. В. Путин подчеркнул: «Планы в сфере совершенствования военной организации государства не просто большие – они грандиозные, и главной целью проводимых мероприятий является создание Вооруженных Сил, которые будут компактными, но очень эффективными и надежно обеспечат безопасность страны на многие годы вперед»².

¹ Волошко В.С., Лутовинов В.И. Военная политика и военная безопасность Российской Федерации в условиях глобализации. С. 65.

² Денисов В.В. Преодолеть негатив // Красная звезда. 27 ноября 2007 г. С. 5.

Основным инструментом обеспечения задач военной безопасности является военная организация государства, которая должна функционировать на уровне, адекватном характеру предполагаемых военных угроз. За военной организацией признается решающая роль в случаях развязывания агрессии против России или ее союзников, посягательств на суверенитет и территориальную целостность государства, в тех случаях, когда неотвратимо требуется применение Вооруженных Сил Российской Федерации для предотвращения военных угроз.

В настоящее время, весьма активно ведутся споры о том, какая военная организация удовлетворяла бы современным потребностям России. По нашему мнению, армия должна отвечать следующим требованиям:

- быть способной эффективно обеспечивать военную безопасность государства при этом иметь высокую техническую оснащенность;
- быть основой системы государственной власти в военной сфере, поддерживать боевой потенциал на уровне необходимом для того, чтобы свести возможность войны к минимуму;
- имея высокий уровень оперативной и боевой подготовки, в соответствии с изменениями международной обстановки в мире, а также внутренней ситуации в государстве, быстро и мобильно выполнять возложенные на нее функции;
- обладать высоким уровнем технического обеспечения Вооруженных Сил, других войск, воинских формирований и органов (вооружением, военной техникой, боеприпасами, военно-техническим имуществом);
- обладать хорошим состоянием военной инфраструктуры (стационарные объекты), предназначенной для обучения войск (сил), стратегического и оперативного развертывания и ведения военных действий.

Хотелось бы подчеркнуть, что, как отмечается в Военной доктрине Российской Федерации, составной частью и приоритетной задачей современного этапа военного строительства является проведение комплексной военной реформы, в рамках которой должно осуществляться взаимосвязанное, скоординированное реформирование всех компонентов военной организации государства¹.

¹ См.: Военная доктрина Российской Федерации: Утверждена Указом Президента РФ от 21 апреля 2000 г. N 706 // СЗ РФ. 2000. № 17. Ст. 1852.

Целью военной реформы является приведение военной организации государства в соответствие с внешними и внутренними условиями и задачами по обеспечению обороны и безопасности страны, при рациональном использовании выделяемых на эти нужды средств и ресурсов.

Несмотря на значительные экономические трудности нашей страны, видится, чрезвычайно важным выработать практические меры реализации национальных интересов в сфере военной безопасности. Считаем целесообразным сосредоточить ресурсы государства и гражданского общества на одной из первоочередных задач обеспечения военной безопасности.

В последнее время все более актуальным как в России, так и за рубежом становится принцип оптимизации «цена-качество» или «стоимость-эффективность». Сущность указанного принципа заключается в необходимости оптимизации финансово-экономических расходов с конечным результатом деятельности военной организации. Таким образом, военная организация должна, с одной стороны обладать достаточным уровнем технической оснащенности и возможностью адекватно ответить на возможные силовые воздействия противника, а с другой стороны, соответствовать финансовым возможностям и не быть «обременительной ношей» для экономики страны.

В свете проводимой сегодня в России реформы «военного ведомства», весьма актуальным является вопрос оптимизации количественного состава военной организации. 21 февраля 2008 года Министром обороны России утверждены «Концептуальные подходы по оптимизации штатной численности воинских должностей в Вооруженных Силах Российской Федерации» главной целью которых является приведение состава и штатной численности Вооруженных Сил Российской Федерации в соответствие с их перспективным обликом. В основу идеи «оптимизации численности воинских должностей» положены идеи определения расходов на содержание армии исходя из реальных «возможностей» бюджета.

Однако, видится, что идеи определения расходов на содержание армии исходя из реальных «возможностей» бюджета является в корне неверными так как определение численности «военного ведомства» должно исходить, прежде всего, из степени реальных и потенциальных угроз государства, исходящих от внутренних и внешних источников опасности.

Глубокое понимание поставленных вопросов, на наш взгляд, очень важно для дальнейшего развития России. Не секрет, что в 90-х годах

вопросам армии придавался статус второстепенной проблемы. Проблема усугублялась и тем, что осуществление расходов на нужды обороны, происходило исходя из «возможностей» экономики. Это привело к тому, что в 90-х годах финансирование армии осуществлялось исключительно «по остаточному принципу».

В этой связи представляется необходимым проведение регулярно анализа с целью прогнозирования характера вероятных угроз и способности нашего государства защитить суверенитет и независимость. Потому как формирование оптимальной численности Вооруженных Сил должно исходить из способности государства отразить внешнюю военную агрессию всей совокупностью находящихся в его распоряжении сил, средств и ресурсов. На современном этапе главной задачей организационного строительства Вооруженных Сил является обоснование и построение оптимального состава Вооруженных Сил мирного и военного времени. Решение этой задачи базируется на реализации основополагающего принципа теории строительства Вооруженных Сил — принципа соответствия состава Вооруженных Сил возлагаемым на них задачам в мирное и военное время и всестороннего учета экономических возможностей государства. Проблема заключается в научном обосновании их количественно-качественных показателей и оптимального соотношения между ними ¹.

Подводя итог необходимо сделать следующие выводы.

В последнее время, учитывая возрастание военной конфликтности в непосредственной близости от Российских границ, развитие международного терроризма, продвижением НАТО на восток, самого пристального внимания заслуживают проблемы связанные с формированием стабильной, эффективной, качественной и надежной военной организации государства, как важнейшего фактора стабильности общества и государства.

Военная организация государства является основным инструментом и непосредственным субъектом обеспечения жизненных интересов Российской Федерации в военной сфере и должна поддерживаться на уровне, обеспечивающем адекватное реагирование на угрозы 21 века, а также развиваться с учетом характера современных угроз военной безопасности.

Военная организация государства представляет собой часть механизма государства, предназначенную для решения задач военной безопасности в области обороны. Военная организация занимает особое место в системе обеспечения национальной безопасности России и требует регулярного, пристального внимания со стороны государства и гражданского общества.

Для максимально эффективного функционирования военной организации государства, представляется необходимым проведение объективной и всесторонней оценки ситуации в стране, регулярный анализ динамики внутригосударственных и межгосударственных процессов, прогнозирование характера и содержания возможных войн и вооруженных конфликтов, а также регулярное повышение боеготовности Вооруженных Сил. В конечном счете, как уже говорилось выше, необходимо выработать готовность Российского общества отдавать приоритет национальным интересам. Для этого, необходимо четко сформулировать национальные стратегические интересы, обозначить основные направления и задачи на ближайшее время. Комплекс этих мероприятий, позволит более направленно и эффективно осуществлять практические шаги по обеспечению стабильности и безопасности государства.

Таким образом, эффективное функционирование военной организации государства может быть обеспечено: высоким уровнем науки и техники; повышением образовательного уровня общества и качества подготовки военных кадров; патриотическим воспитанием молодежи; активным информированием общества о военно-политической сфере государства; совершенствованием системы комплектования военной организации; совершенствования нормативно-правовой базы развития военной организации и значительными финансовыми вложениями государства в сферу обороны и военной безопасности.

¹ Фатеев К.В. Обеспечение военной безопасности Российской Федерации: теория и практика правового регулирования. М., 2005. С. 163.

Л. И. Черникова

Кандидат экономических наук, доцент

Д. Ю. Черников

Измерение и прогнозирование кредитного риска в банках

В международной практике измерения кредитного риска существует множество методов, применяемых как в зависимости от целей и направления деятельности банка, так и от конкретной ситуации:

- системы рейтинговой оценки банков;
- системы дистанционного мониторинга (расчет финансовых коэффициентов и анализ групп банков);
- комплексные системы оценки рисков банковской деятельности (проведение комплекса процедур начиная с общего ознакомления с ситуацией, заканчивая предложением мер по минимизации и ограничению рисков);
- статистические прогнозные модели (системы раннего реагирования).

Ниже будут рассмотрены методы, чаще всего используемые в отечественном банковском менеджменте (использованы материалы банка ОАО «КБ»).

Правильно определить уровень кредитного риска — достаточно сложная задача, решение которой невозможно без применения специальных методов количественной оценки и соответствующего математического аппарата. Однако в большинстве случаев при измерении кредитного риска в качестве методологической основы принимаются вероятностные расчеты. Возможность наступления тех или иных рисков событий можно определять с помощью приемов математической теории вероятностей. Исходя из вышесказанного, данные методы получили название — экономико-математические. Выделяют три взаимодополняемых метода измерения кредитного риска:

- точный вероятностный метод (наиболее предпочтителен, когда имеется надежная информация обо всех сценариях развития событий и их вероятностях);
- приближенный вероятностный метод (в случае, когда по каким-либо причинам не удастся определить искомое распределение вероятностей для множества всех сценариев, оправданным является сознательное упрощение этого множества в расчете на то, что полученная, хотя и грубая, модель окажется практически полезной);
- косвенный (качественный) метод. Если применение точной или приближенной вероятностных моделей оказывается невозможным, значит, количественное измерение риска недостижимо. В этом случае целесообразно ограничиться измерением каких-либо других показателей, косвенно характеризующих данный риск и доступных для практического применения.

В практике кредитования встречаются три наиболее типичные ситуации:

- заемщик первый раз обращается за кредитом в банк, т.е. кредитная история полностью отсутствует;
- заемщик много раз брал кредиты и всегда своевременно их возвращал;
- заемщик много раз брал кредиты, но не всегда своевременно и в полном объеме их возвращал.

Рассмотрим каждую из трех ситуаций с позиции математической теории вероятностей. В январе 2007 г. в ОАО «КБ» обратились с заявлением на получение кредита три организации. Их финансовое состояние на основании комплексного анализа оценено как «среднее».

В первом случае, клиент обращается в банк в первый раз (кредитная история отсутствует). В данном случае целесообразно пользоваться принципом «fifty-fifty» (50 на 50), т.е. вероятность возврата кредита равна вероятности невозврата.

Во втором случае клиент обращается в банк за кредитом и имеет большой опыт кредитных отношений с банками. Нарушений кредитных договоров не зафиксировано. Среднее значение вероятности невозврата кредита (Q) в данном случае рассчитывается по формуле:

$$Q = \frac{1}{n + 1},$$

где n — количество предоставленных ранее кредитов.

В свою очередь, вероятность возврата кредита (P) рассчитывается по формуле:

$$P = 1 - Q.$$

Дисперсия для Q равна:

$$D(Q) = \frac{PQ}{n+2}.$$

С каждым полученным и возвращенным своевременно и в полном объеме кредитом вероятность невозврата долга данным заемщиком уменьшается. Вместе с тем даже длительная положительная кредитная история заемщика, не содержащая каких-либо отрицательных сведений о нем, не освобождает банк от кредитного риска в полной мере.

Третий случай характеризуется ситуацией, когда клиент обращается в банк за кредитом и имеет длительную кредитную историю. Отдельные нарушения кредитных договоров зафиксированы в 6 из 12 случаев кредитования. В данном случае среднее значение вероятности невозврата кредита заемщиком достаточно легко рассчитать по следующей формуле:

$$Q = \frac{m+1}{n+1},$$

где m — число нарушений заемщиком условий договоров с банком.

Вероятность возврата кредита и дисперсия для Q рассчитываются по формулам, аналогичным указанным выше.

На основании полученных сводных данных (см. табл. 1) данных кредитным комитетом ОАО «КБ» было принято решение о кредитовании первых двух заемщиков, и отказе в кредитовании в третьей ситуации, в связи со слишком высоким показателем невозврата кредита (62%).

Для измерения банковского кредитного риска может использоваться приближенный вероятностный метод, основанный на сведениях множества возможных сценариев к бинарному распределению:

- клиент не выполнит свои обязательства — в результате банк потеряет сумму L ;
- клиент выполнит свои обязательства, и банк получит некоторую прибыль F .

Оценка параметров L и F в данной модели выполняется сравнительно просто: потери равны сумме кредитов, а прибыль — это доход в соответствии с условиями договора.

С целью измерения риска конкретной кредитной операции целесообразно оценивать параметр наиболее ожидаемого результата (re) по формуле математического ожидания:

Таблица 1

Расчет вероятности невозврата банковского кредита заемщиком

| Ситуация 1 | Ситуация 2 | Ситуация 3 |
|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Данные о репутации заемщика отсутствуют и кредитные отношения с ним банк оформляет в первый раз | Заемщик много раз пользовался кредитными услугами банка и всегда своевременно и в полном объеме выполнял взятые на себя обязательства. | Заемщик имеет в целом положительную кредитную историю, однако существует также и негативная информация. Она касается задержки платежей по основному долгу и процентам, отдельных случаев нецелевого использования полученных кредитов |
| $Q = 0,5$ или 50% $P = 1 - Q; 1 - 0,5 = 0,5$ или 50% | $Q = 1 / (n + 1); 1 / (10 + 1) = 0,09$ или 9% $P = 1 - Q; 1 - 0,09 = 0,91$ или 91% | $Q = (m + 1) / (n + 1); (6 + 1) / (12 + 1) = 0,54$ или 54% $P = 1 - Q; 1 - 0,54 = 0,46$ или 46% |

$$re = \sum_{i=1}^n P_i r_i,$$

где n — число возможных результатов;

P_i — вероятность i -го результата;

r_i — i -й возможный результат от операции.

Количественной оценкой риска конкретной кредитной операции принято считать вариацию (var), т.е. разброс возможных результатов операции относительно ожидаемого значения (математического ожидания). В соответствии с теорией вероятности этот показатель рассчитывается как среднее квадратичное отклонение от ожидаемого результата по формуле:

$$var = \sum_{i=1}^n p_i (r_i - re)^2.$$

Кроме того, для оценки и измерения риска используется показатель среднего линейного отклонения, или дисперсии (y):

$$\sigma = \sqrt{var}$$

Кредитный риск в данном случае будет измеряться на базе данных среднего линейного отклонения и наиболее ожидаемого результата от операции путем их соотношения с помощью показателя стандартного отклонения:

$$\gamma = \sigma / re,$$

где σ — стандартное отклонение.

Чем выше уровень данного показателя, тем более высокий кредитный риск у оцениваемой операции. Приближенный вероятностный метод измерения риска, а также описанные выше формулы расчета показателей, характеризующих кредитный риск, целесообразно использовать при сравнении различных альтернатив вложения средств.

Рассмотрим ситуацию, когда банку необходимо оценить кредитный риск трех вариантов проведения кредитных сделок (см. табл. 2):

Таблица 2

Возможные варианты проведения кредитных сделок

| Параметр | Вариант 1 | Вариант 2 | Вариант 3 |
|------------------------------------|--|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Требуемый объем кредитных вложений | 70 000 тыс. руб. 110 000,00 тыс. руб. | 80 000,00 тыс. руб. 120 000,00 тыс. руб. | 65 000,00 тыс. руб. 95 000,00 тыс. руб. |
| Уровень возможного дохода | 15 000,00 тыс. руб. 45 000,00 тыс. руб. | 12 000,00 тыс. руб. 35 000,00 тыс. руб. | 15 000,00 тыс. руб. 35 000,00 тыс. руб. |
| Вероятность получения дохода | 85 % 70 % | 95 % 85 % | 90 % 60 % |

Задачу определения наиболее приемлемого варианта для кредитования можно решить, только используя математический аппарат теории вероятностей. Расчет по каждому из трех вариантов приведен в табл. 3.

Измерение кредитного риска по трем вариантам кредитных вложений свидетельствует, что наиболее предпочтительным является второй вариант, т.к. значение по модулю стандартного отклонения (σ) равняется 3,06, что меньше соответствующих значений у третьего и первого вариантов – 5,96 и 10,25 соответственно. Как видим, наиболее высоким риском невозврата кредитных вложений обладает первый вариант. Значения вероятностей получения дохода (p_i) могут быть рассчитаны либо на основе вероятностного метода, описанного выше, либо на основе статистического изучения массива кредитных операций (при условии репрезентативности данных).

В практике измерения банковского кредитного риска банковским работникам приходится сталкиваться и с иного рода ситуациями, когда необходимо рассчитать вероятность невыполнения своих обязательств не одним, а сразу несколькими заемщиками одновременно.

Рассмотрим следующую ситуацию: у банка имеется 10 кредитополучателей. Вероятность невозврата каждым из них своего долга оценена экспертами в 1 %, т.е. клиенты банка практически абсолютно надежны. Несмотря на это кредитному работнику следует рассчитать вероятность того, что не погасят свой долг не более трех кредитополу-

Таблица 3

Определение наиболее предпочтительного варианта кредитных вложений банка

| Вариант 1 | Вариант 2 | Вариант 3 |
|---|---|---|
| <p>Возможны 4 ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обе операции принесут потери; результат (-180 000) • первая операция принесет доход, вторая – потери; результат (-95 000) • первая операция принесет потери, вторая доход; результат (-25 000) • обе операции принесут доход; результат (+60 000) | <p>Возможны 4 ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обе операции принесут потери; результат (-200 000) • первая операция принесет доход, вторая – потери; результат (-108 000) • первая операция принесет потери, вторая доход; результат (-45 000) • обе операции принесут доход; результат (+47 000) | <p>Возможны 4 ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • обе операции принесут потери; результат (-160 000) • первая операция принесет доход, вторая – потери; результат (-80 000) • первая операция принесет потери, вторая доход; результат (-30 000) • обе операции принесут доход; результат (+50 000) |
| <p>Расчет: $re1 = -180\,000 * 0,25 * 0,3 - 95\,000 * 0,75 * 0,3 - 25\,000 * 0,25 * 0,7 + 60\,000 * 0,75 * 0,7 = -13\,500 - 21\,400 - 44\,000 + 31\,500 = -7800$ $var1 = (-180\,000 - (-7800))^2 * 0,25 * 0,3 + (-95\,000 - (-7800))^2 * 0,75 * 0,3 + (-25\,000 - (-7800))^2 * 0,25 * 0,7 + (60\,000 - (-7800))^2 * 0,75 * 0,7 = 222\,396\,300 + 71\,086\,400 + 5\,177\,200 + 241\,334\,100 = 639\,993\,400$ $\sigma1 = 79\,999$ $\gamma1 = 79\,999 / -7800 = -10,26$, или -1026%</p> | <p>Расчет: $re2 = -200\,000 * 0,05 * 0,15 - 108\,000 * 0,95 * 0,15 - 45\,000 * 0,05 * 0,85 + 47\,000 * 0,95 * 0,85 = -1500 - 15\,400 - 1900 + 8000 = 19\,200$ $var2 = (-200\,000 - 19\,200)^2 * 0,05 * 0,15 + (-108\,000 - 19\,200)^2 * 0,95 * 0,15 + (-45\,000 - 19\,200)^2 * 0,05 * 0,85 + (47\,000 - 19\,200)^2 * 0,95 * 0,85 = 360\,364\,800 + 2\,305\,627\,200 + 175\,169\,700 + 624\,068\,300 = 3\,465\,230\,000$ $\sigma2 = 58\,900$ $\gamma2 = 58\,900 / 19\,200 = 3,06$, или 306%</p> | <p>Расчет: $re3 = -160\,000 * 0,1 * 0,4 - 80\,000 * 0,9 * 0,4 - 30\,000 * 0,1 * 0,6 + 50\,000 * 0,9 * 0,6 = -6400 - 28\,800 - 1800 + 27\,000 = -10\,000$ $var3 = (-160\,000 - (-10\,000))^2 * 0,1 * 0,4 + (-80\,000 - (-10\,000))^2 * 0,9 * 0,4 + (-30\,000 - (-10\,000))^2 * 0,1 * 0,6 + (50\,000 - (-10\,000))^2 * 0,9 * 0,6 = 900\,000\,000 + 1\,764\,000\,000 + 24\,000\,000 + 864\,000\,000 = 3\,552\,000\,000$ $\sigma3 = 59\,600$ $\gamma3 = 59\,600 / -10\,000 = -5,96$, или -596%</p> |

чателей, т.е. не вернут кредит 1, 2 или 3 должника из 10 кредитополучателей банка.

Для решения этой задачи необходимо воспользоваться формулой Пуассона, поскольку вероятность невозврата долга крайне незначительна. Формула Пуассона имеет вид:

$$Pn(m) = \frac{(np)^m e^{-np}}{m!},$$

где $Pn(m)$ – вероятность наступления события m раз в n испытаниях; P – вероятность наступления события в единичном испытании; e – число, равное 2,718.

Расчеты в нашем примере выглядят следующим образом:

$$\begin{aligned} P(10)1 &= (10 * 0,01) * 2,718^{-0,1} / 1 = 0,0904 \\ P(10)2 &= (10 * 0,01)^2 * 2,718^{-0,1} / 1 * 2 = 0,0045 \\ P(10)3 &= (10 * 0,01)^3 * 2,718^{-0,1} / 1 * 2 * 3 = 0,0001 \end{aligned}$$

Путем сложения значений вероятностей $Pn(m)$ получим результат 0,095, т.е. вероятность того, что 1, 2 или 3 кредитополучателя из 10 заемщиков банка не погасят свой долг, равна 0,095, или 9,5%.

Измерить уровень кредитного риска можно также с помощью данных выборочного наблюдения за частотой невозвратов или потерь ссуженных средств. В данном случае результаты наших прошлых наблюдений приходится распространять на будущее, Однако даже самые обширные сведения о случаях кредитных потерь не способны в полной мере определить уровень кредитного риска в будущем. Поэтому всю совокупность сведений о наступлении случайного события (в нашем случае – невозврата кредита) и его частоте необходимо рассматривать как некоторую выборку, для которой обязательно должна быть рассчитана так называемая ошибка выборки.

Предельная ошибка выборки рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta = t \sqrt{\frac{w(1-w)}{n}},$$

где Δ – предельная ошибка выборки;

t – кратность ошибки, связывающая размер ошибки с заданной вероятностью;

w – выборочная доля или частота наступления события в эксперименте;

n – объем выборки.

Верхняя граница интервала изменения вероятности кредитных потерь (Lh) с учетом предельной ошибки выборки находится по формуле:

$$Lh = w + \Delta.$$

Рассмотрим ситуацию, когда по статистике ЗАО «МИРА-БАНК» из 19 ссуд, выданных заемщикам и просроченным до 30 дней, невозвратными оказались 2 ссуды, т.е. 10,5%. Показатель w в данном случае будет равняться 20%, т.е. соответствовать максимальному размеру отчислений в резерв по второй группе риска. Тогда предельная ошибка выборки (Δ) будет равна 0,052, или 5,2%:

$$\Delta = 1,65 \sqrt{\frac{0,105(1-0,105)}{19}} = 0,1221$$

где $t = 1,65$ – квантиль нормального распределения для 90%-ного доверительного интервала.

Верхняя граница интервала изменения вероятности кредитных потерь (Lh) = 20% + 12,21% = 32,21%, т.е. вероятность невозврата кредита при заданных условиях не может составлять более 32,21%.

Рассмотренные экономико-математические методы отражают объективную вероятность риска и используются при наличии информации о статистике банкротств или потерь по кредитам. Когда нет таких данных и рассчитать объективную вероятность рискованного события невозможно, возникает необходимость применения иных методов, основанных на субъективной оценке риска.

Косвенные (качественные) методы измерения банковского кредитного риска строятся главным образом на основе метода экспертных оценок. Данный метод используется при необходимости решения сложных, нестандартных экономических задач, требующих подключения интеллектуального потенциала профессионалов, а также в случае, когда мнение экспертов выступает практически единственным источником информации.

Метод экспертных оценок предполагает наличие определенной технологии опроса экспертов и обработки полученных сведений. Технология проведения экспертной оценки включает в себя следующие этапы:

- формирование группы экспертов организация опроса экспертов;
- анализ экспертных оценок;
- подведение итогов работы экспертов и подготовка комплексного заключения.

При формировании группы экспертов лучше всего руководствоваться соображениями их компетентности.

Следующий этап технологии экспертной оценки – организация опроса экспертов. Считается, что специфика методов экспертного опроса определяется природой экспертных заключений, т.е. в большинстве случаев эксперт мыслит не числами, а вербальными образами. Процедура опроса обычно проходит в несколько этапов в зависимости от целей оценки, располагаемых средств, промежуточных результатов. На первом этапе опрос осуществляется независимо и без требования аргументации оценок. На втором этапе эксперты получают информацию о крайних оценках, предоставляется возможность корректировки своих заключений. На последующих этапах экспертам сообщаются усредненные оценки, после чего они могут вновь изменить свое мнение,

предварительно аргументировав его. «Особое значение рекомендуется придавать формулировкам вопросов, на которые эксперт должен ответить. Не следует составлять сложные, объемные вопросы, потому что эксперту легче дать точный ответ на большое количество простых вопросов, чем отвечать на несколько сложных. При этом, чем квалифицированнее эксперт, тем большую трудность для него составляют «неоднозначные» вопросы»¹. Практика показывает, что после 3–5 этапов опроса выводы экспертов стабилизируются, что является сигналом для прекращения опроса и перехода к анализу экспертных оценок.

Анализ экспертных оценок проводится на основе специальных математических теорий и методик. К их числу следует отнести теорию анализа иерархий, нечисловую статистику, многокритериальную оптимизацию, анализ предпочтений и др. Такой анализ включает два стандартных этапа:

- анализ согласованности экспертных оценок и выявление «некомпетентных» экспертов;
- усреднение экспертных оценок.

В случае достижения согласованности экспертных оценок переходят ко второму этапу, когда экспертные оценки обрабатываются и происходит их усреднение. В результате, как правило, удается найти итоговое, наиболее оптимальное решение проблемы, которое наилучшим образом согласуется с индивидуальными выводами экспертов. При помощи формул данная процедура приобретает следующий вид:

$$y_i = \sum_{j=1}^n k_j y_{ij}, \quad i = \overline{1, m},$$

где y_i – групповая (итоговая) оценка экспертов;

k_j – коэффициент компетентности j -го эксперта.

При этом коэффициент компетентности экспертов удовлетворяет формуле:

$$k = (k_1, k_2, k_3, \dots, k_n) \geq 0, \quad \|k\| = \sum_{j=1}^n k_j = 1.$$

Подведение итогов работы экспертов и подготовка комплексного заключения по проблеме – заключительный этап технологии экспертной оценки. После его завершения банк – инициатор проведения экспертизы получает наиболее приемлемый вариант решения стоящих перед ним задач и определенный опыт применения методов экспертной оценки.

¹ Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. М.: Юристъ, 2005. С. 82.

Таким образом, использование специальных экономико-математических методов для измерения банковского кредитного риска в настоящее время рассматривается банковскими специалистами не просто как рекомендация по более эффективному управлению рисками, а как ярко выраженная потребность и необходимое условие адекватной оценки и измерения риска, от правильности проведения которых зависит результативность деятельности кредитного учреждения.

«Несмотря на активное развитие методологии анализа и прогнозирования экономических процессов, в настоящее время все еще ощущается недостаток эффективных методов прогнозирования банковского кредитного риска, которые мог бы применять практически каждый специалист кредитных подразделений, даже не имеющий специальной подготовки»¹. Речь идет о методах и методиках, не требующих больших материальных и интеллектуальных затрат, но, одновременно являющихся удобным инструментом прогнозирования совокупного кредитного риска коммерческого банка.

Одним из обобщающих показателей кредитного риска, присутствующего в деятельности банковского учреждения, является удельный вес просроченной ссудной задолженности в совокупном объеме предоставленных кредитов. В мировой банковской практике нормальным считается наличие в кредитном портфеле 5–10 % просроченных ссуд². В настоящее время перед руководством банка стоит задача снижения удельного веса просроченной ссудной задолженности до минимального уровня.

Поскольку рассматриваемый показатель выступает своего рода базовым финансово-экономическим индикатором качества кредитной политики банка, характеризующим степень банковского кредитного риска, попробуем спрогнозировать изменение уровня просроченной ссудной задолженности в будущем. С этой целью воспользуемся следующими обозначениями:

C_{cm} – стандартные кредиты, погашаемые вовремя и полностью, либо кредиты, срок платежа по которым еще не наступил;

$C_{ист}$ – нестандартные кредиты, т.е. кредиты, не погашенные в установленные кредитным договором сроки (просроченные);

¹ Афонин Д. Тенденции инновационной политики в сфере кредитования: проблемы и решения // Клуб банковских аналитиков. http://www.bankclub.ru/innovation_list.htm

² Организация работы в банках: в 2-х томах. Т. 2. Интерпретирование финансовой отчетности / Под ред. Криса Дж. Балтропа, Дианы МакНотон. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 55.

$C_{общ}$ – кредитные вложения (всего), предоставленные заемщикам, т.е. сумма стандартных и просроченных кредитов.

Показатель доли просроченных кредитов (D_{np}) рассчитывается как отношение величины нестандартных кредитов ($C_{нст}$) ко всему объему кредитных вложений ($C_{общ}$) по формуле:

$$D_{np} = \frac{C_{нст}}{C_{общ}} = \frac{C_{нст}}{C_{см} + C_{нст}}$$

Рассчитаем значение данного показателя на 01.01.07 г.:

$$D_{np} = \frac{13050000,00}{1716100511,62} = 0,0076$$

Значение показателя D_{np} зависит от размеров стандартных, нестандартных кредитов и общих кредитных вложений банка, на величину которых воздействуют внешние (макроэкономические) и внутренние (микроэкономические) факторы.

Из расчетов видно, что величина просроченной ссудной задолженности по отношению к совокупной – крайне низкая (0,76%), соответственно, у банка нет поводов для изменения кредитной политики в части просроченной ссудной задолженности.

Факторы, обуславливающие макроэкономическую составляющую риска невозврата банковских кредитов имеют следующий состав:

- нестабильность экономической ситуации;
- изменения в денежно-кредитной политике центрального банка (ставки рефинансирования, обязательных нормативов деятельности банков и др.);
- изменения в уровне налогообложения предприятий и банков;
- международные финансовые кризисы, объявления государством экономических дефолтов, форс-мажорные обстоятельства и др.

Факторы, образующие микроэкономическую составляющую риска невозврата банковских кредитов:

- изменение финансового, материального состояния заемщика;
- отрицательная кредитная история заемщика или ее отсутствие;
- неудовлетворительное качество управления предприятием-заемщиком;
- изменение качества обеспечения ссуды;
- изменение условий кредитного договора;
- изменения в кредитной политике банка;
- личностный фактор.

Общая постановка задачи прогнозирования показателя D_{np} может быть представлена в следующем виде:

$$D_{np} = F(C_{нст}, C_{см}) \Rightarrow D_{np \min},$$

где $D_{np \min}$ – минимальная величина просроченной ссудной задолженности, стремящаяся к 0;

$D_{np \max}$ – максимально допустимая доля просроченной ссудной задолженности, определенная банком;

F – закон изменения величины в зависимости от совокупности факторов риска;

D_{np} может принадлежать интервалу [0; 1].

Следует отметить, что у банка, активно занимающегося кредитованием, значение показателя $D_{np \min}$ не может равняться 0. Вместе с тем стремление к «нулевой отметке» достижимо, т.е. $D_{np \min}$ принадлежит интервалу [0; 0 + Δ]. Оптимальное значение D считается равным 0,02–0,04, или от 2 до 4%.

После постановки задачи следует определить пути ее достижения. Удельный вес просроченной ссудной задолженности может быть снижен за счет возврата просроченной ссудной задолженности, увеличения объемов кредитования, списания ссудной задолженности, признанной безнадежной ко взысканию.

Для кредитного работника, осуществляющего планирование кредитной деятельности банка, важно знать, какое изменение стандартных и нестандартных кредитов приведет к намеченному изменению показателя D_{np} или как повлияет на последний изменение размера (доли) стандартных и нестандартных кредитов в портфеле. Для решения этой задачи кредитный сотрудник пользуется общей формулой расчета доли просроченных кредитов, приведенной выше, и рассчитывает данный показатель в разных вариациях, прослеживая динамику.

Ситуацию, в которой находится ЗАО «Банк Москвы» в части изменения доли просроченной задолженности в целом по портфелю можно охарактеризовать уравнением:

$$D_{np} = \frac{C_{нст}}{C_{общ}} = \frac{C_{нст}}{C_{нст} + C_{см}} \rightarrow 0$$

при $C_{общ} \neq const \Rightarrow C_{нст} \Rightarrow 0$ и $C_{общ} \Rightarrow C_{см}$.

Такая ситуация наиболее благоприятна для банка с точки зрения минимизации кредитного риска, так как изменение общей задолженности по кредитам ($C_{общ}$) происходит главным образом за счет сокращения объемов нестандартных кредитов ($C_{нст}$) в результате их пога-

шения должниками. Перед кредитным экспертом может стоять задача спрогнозировать изменение величины (D_{np}), если изменятся параметры ($C_{нст}$) и ($C_{ст}$). Для этого воспользуемся уравнением полного дифференциала функции с приращением:

$$\Delta D_{np} = \frac{dD_{np}}{dC_{нст}} \Delta C_{нст} + \frac{dD_{np}}{dC_{ст}} \Delta C_{ст} = \frac{C_{ст} \Delta C_{нст}}{(C_{нст} + C_{ст})^2} - \frac{C_{нст} \Delta C_{ст}}{(C_{нст} + C_{ст})^2},$$

где Δ – прогнозируемое изменение доли просроченной задолженности (D_{np});

$\Delta C_{нст}$ – изменение объемов нестандартных кредитов ($C_{нст}$);

$\Delta C_{ст}$ – изменение объемов стандартных кредитов ($C_{ст}$).

Данные формулы позволяют определить, насколько изменится показатель D_{np} при заданных изменениях показателей $C_{ст}$ и $C_{нст}$. Рассмотрим три ситуации в кредитной деятельности банка и рассчитаем показатель ΔD_{np} (см. табл. 4).

Таблица 4

Расчет прогнозируемой величины доли просроченной ссудной задолженности банка (тыс. руб.)

| Ситуация А | Ситуация В | Ситуация С |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Исходные данные: C _{нст} = 13 050,00 C _{ст} = 1 716 100,51 ΔC _{нст} = 65 250,00 ΔC _{ст} = 572 033,50 | Исходные данные: C _{нст} = 13 050,00 C _{ст} = 1 716 100,51 ΔC _{нст} = 26 100,00 ΔC _{ст} = 572 033,50 | Исходные данные: C _{нст} = 13 050,00 C _{ст} = 1 716 100,51 ΔC _{нст} = 65 250,00 ΔC _{ст} = 286 016,70 |
| Расчет: $\Delta D_{np} = \frac{1716100,51 * 65250,00}{(1716100,51 + 13050,00)^2} - \frac{13050,00 * 572033,50}{(1716100,51 + 13050,00)^2} = 0,0349$ т.е. 3,49% | Расчет: $\Delta D_{np} = \frac{1716100,51 * 26100,00}{(1716100,51 + 13050,00)^2} - \frac{13050,00 * 572033,50}{(1716100,51 + 13050,00)^2} = 0,0125$ т.е. 1,25% | Расчет: $\Delta D_{np} = \frac{1716100,51 * 65250,00}{(1716100,51 + 13050,00)^2} - \frac{13050,00 * 286016,70}{(1716100,51 + 13050,00)^2} = 0,0249$ т.е. 2,49% |

Мы видим, что при заданных значениях величин $C_{нст}$ и $C_{ст}$, и прогнозируемых параметрах их изменения – в результате расчета получим изменение показателя D_{np} ,: в первом случае на 3,49%, в третьем – на 2,49%. И лишь во втором случае произойдет самое незначительное изменение доли просроченной задолженности. «Следует также отметить, что решение обратной задачи, т.е. прогнозирование оптималь-

ных изменений параметров $\Delta C_{нст}$ и $\Delta C_{ст}$ при заданном значении ΔD_{np} является для банка не менее значимой задачей»¹.

Например, проанализируем, на какой процент должна измениться величина нестандартных кредитов, чтобы доля просроченной задолженности достигла порогового уровня.

Для целей анализа примем за x предполагаемый процент увеличения нестандартной ссудной задолженности. Тогда текущее состояние доли просроченной задолженности будет отражаться равенством:

$$\frac{C_{нст}}{C_{общ}} = 0,0076$$

Прогнозируемое состояние, соответственно:

$$\frac{C_{нст} * x}{C_{общ}} = 0,04$$

Приравняем данные выражения исходя из их общего знаменателя:

$$\frac{C_{нст}}{0,0076} = \frac{C_{нст} * x}{0,04}$$

Следовательно

$$x = \frac{C_{нст}}{0,0076} * \frac{0,04}{C_{нст}} = \frac{0,04}{0,0076} = 526,31\%$$

Сумма просроченной задолженности должна составлять 526,31% от просроченной задолженности на текущий момент времени, чтобы коэффициент D_{np} превысил пороговое значение. Это очень значительное увеличение, которое может произойти только при серьезных форс-мажорных обстоятельствах в деятельности банка. Вероятность таких обстоятельств и, вследствие, выхода доли просроченной задолженности за предельный уровень крайне мала.

Однако, полностью избавиться от воздействия рисковенных факторов невозможно. В любой, даже самой стабильной ситуации есть место риску. Поэтому, кредитный специалист должен не только спрогнозировать возможных ход событий в отношении кредитного риска, но и применить комплексную систему методов, чтобы предупредить развитие ситуации по неблагоприятному сценарию.

¹ Егорова Н.Е., Смулов А.М. Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование. М.: Издательство «Дело», 2002. С. 156.

Ю. Г. Шпаковский

*Заведующий кафедрой Российской Академии предпринимательства,
доктор юридически наук, профессор*

А. А. Чистов

Главное управление МВД России г. Москвы

Зарубежный опыт противодействия коррупции в системе «власть-бизнес»

Проблему коррупции в современный период можно обнаружить практически в любой стране мира, а также в любой международной организации.

По данным социологических опросов, в ряде развитых стран сокращается число людей, считающих, что они получают от государства достаточно за те налоги, которые они платят, и напротив, возрастает мнение, согласно которому государство нерационально расходует деньги налогоплательщиков. Признается, что существующие системы управления «оказались полностью неадекватны для решения как политических, так и управленческих задач». В то же время процент опытных профессионалов, ежегодно покидающих государственную службу, в некоторых странах исчисляется двузначными числами, а найти им квалифицированную замену становится все сложнее. В связи этим падает уровень административной морали, и как следствие, увеличивается уровень коррупции в системе государственной службы.

В ряде зарубежных государств разработан комплекс административных средств, направленных на предупреждение и пресечение коррупции в сферах государственного управления. Данные нормы основываются на признании и защите прав и свобод личности и на четком исполнении государственными служащими своих должностных обязанностей. В интересах предупреждения и пресечения коррупции разрабатываются комплексные меры. В некоторых странах приняты специальные законы, содержащие подобные нормы, своего рода этические кодексы или кодексы чести чиновников.

Так, в частности в США в целях предупреждения и пресечения коррупции принят ряд нормативных правовых актов: Принципы этического поведения правительственных чиновников и служащих от 17 октября 1990 г., Закон «Об этике в правительственных учреждениях» 1978 г., в ФРГ – Федеральный закон «О государственных служащих», Федеральный закон «О дисциплинарном режиме государственной службы» и Закон «О федеральных кадрах», во Франции – Генеральный статус государственной службы 1946 г.

В этих актах подчеркивается престижность государственной службы и моральная ответственность лиц, стоящих на службе перед обществом. Помимо этого, государственная служба в некоторых зарубежных государствах рассматривается как особый вид деятельности со своими четко определенными границами, а корпус государственных служащих обязан подчиняться жестко контролируемым этическим и дисциплинарным нормам. Так, в США и Канаде приняты специальные законы, содержащие подобные нормы, своеобразные этические кодексы или кодексы чести чиновников, в которых содержатся нормы, направленные на противодействие процессу коррумпиования государственного аппарата, путем детальной регламентации способов удовлетворения государственными служащими своих частных интересов таким образом, чтобы это не противоречило служебным обязанностям и не наносило материального и, что не менее важно, морального ущерба конкретному государственному органу и в целом государству.

Необходимость защищать органы государственной власти от разлагающего влияния коррупции заставила правительство США сделать борьбу с коррупцией одним из приоритетных направлений своей государственной политики еще в XIX в. Первой страной, которая в 1977 г. ввела уголовную ответственность за коррупцию за рубежом, были США.

Глобализация коррупции требует транснационализации борьбы с ней. Американские эксперты оценивают объем международного взыскания в 1998 г. в 30 млрд. долл. И это только по 60 крупным международным сделкам, которые ими анализировались.

В современный период коррупция проникла во многие сферы общественной жизни США и составляет характерную черту деловой активности американцев. Коррупция охватила органы власти, полицию, суд, бизнес, средства массовой информации, оказывает сильное влияние на отношения администрации с потребителями, избирателями, профсоюзами и общественными организациями, включая неза-

конные действия должностных лиц и корыстное манипулирование интересами населения.

Термин «коррупция» употребляется в США для обозначения продажности общественных, государственных и политических деятелей, государственных служащих. Американские исследователи проблемы коррупции определяют это явление как уклонение политических деятелей, сотрудников государственного аппарата, бизнесменов и других лиц от выполнения ими своих официальных обязанностей и государственных функций ради личных, семейных или групповых интересов с целью обогащения и повышения своего социального статуса. В американском законодательстве разработано определение понятия коррупции, ее сущности, содержания, особенностей и разновидностей, определены меры по ее предупреждению. За различные виды коррупции — взятка, кикбэкинг (выплата части незаконных денег участнику сделки) и др. — предусмотрены штрафы в тройном размере взятки или тюремное заключение от 15 лет либо то и другое одновременно, при отягчающих обстоятельствах — до 20 лет.

В США создана стройная система надзора за правонарушениями коррупционной направленности. С 1946 г. действует Закон о федеральном регулировании лоббистской деятельности, в соответствии с которым любая организация, оказывающая давление на конгресс, обязана регистрировать своих лоббистов и сообщать о своих интересах в законодательной сфере. Каждый лоббист обязан ежеквартально публиковать отчет о своей деятельности в «Ведомостях конгресса». Нарушители закона могут быть подвергнуты штрафу в размере до 10 тыс. долл. или тюремному заключению на срок до пяти лет.

Исследование показывает, что наиболее заметные усилия в борьбе с коррупцией США демонстрируют с середины XX в. Так, конгресс США в 1962 г. рассмотрел вопрос о создании официальных норм поведения выборных должностных лиц, в частности членов палат. В конгрессе рассматривался также вопрос о необходимости законодательно запретить «публичным должностным лицам» органов исполнительной власти, в частности государственным служащим, включая их близких родственников: иметь финансовую заинтересованность в делах, на успех которых могут повлиять принимаемые этими лицами официальные решения; использование информации, которой они обладают вследствие исполнения своих служебных обязанностей.

Для более эффективного претворения в жизнь этих предписаний в 1965 г. президент США Л. Джонсон издал распоряжение, в соответствии с которым государственные органы власти должны были уста-

новить стандарты поведения, этические нормы, определяющие условия поведения должностных лиц в их деятельности, для правомерно, честно и должного выполнения ими публичных функций. Данное распоряжение обязывало правительственных чиновников высшего уровня периодически докладывать соответствующему правительственному органу о состоянии своих «финансовых интересов». На основании распоряжения президента Комиссия по гражданской службе определила круг должностных лиц, обязанных предоставлять финансовые декларации, содержание которых не подлежало разглашению до тех пор, пока имелись достаточные на то основания.

В США придают очень большое значение проблеме этики и чести государственных чиновников. В ряде случаев этот аспект обозначают как проблемы административной морали. Впервые Кодекс этики правительственной службы появился в 1958 г. в форме резолюции конгресса, в общей части которой было закреплено, что каждое лицо, находящееся на правительственной службе, должно:

- 1) преданность высшим моральным принципам и государству ставить выше преданности лицам, партии или государственным органам;
- 2) поддерживать Конституцию, законы США, постановления всех органов власти и никогда не поддерживать тех, кто уклоняется от их исполнения;
- 3) работать весь трудовой день за дневную плату, прилагая необходимые усилия и мысли для выполнения своих обязанностей;
- 4) стараться находить и применять наиболее эффективные и экономичные способы решения поставленных задач;
- 5) никогда не осуществлять дискриминации путем предоставления кому-либо специальных благ или привилегий как за вознаграждение, так и без него и никогда не принимать для себя либо для своей семьи благ или подарков при обстоятельствах, которые могут быть истолкованы как воздействие на исполнение должностных обязанностей;
- 6) не давать никаких обещаний, касающихся должностных обязанностей, поскольку государственный служащий не может выступать как частное лицо, когда дело касается государственной должности;
- 7) не вступать ни прямо, ни косвенно в коммерческие отношения с правительством, если это противоречит добросовестному исполнению должностных обязанностей;
- 8) никогда не использовать конфиденциально полученную при исполнении должностных обязанностей информацию для извлечения личной выгоды;

9) вскрывать случаи коррупции при их обнаружении;

10) соблюдать эти принципы, сознавая, что государственная должность является выражением общественного доверия.

Кроме того, в США существует строгое распределение обязанностей, прав и функций между законодательной, исполнительной и судебной властями. Конгресс разрабатывает и принимает соответствующие законы и осуществляет надзор за их выполнением. Обе палаты обладают сильными рычагами влияния на политику администрации путем выделения или ограничения бюджетных ассигнований на государственные расходы, включая борьбу с коррупцией. Контроль за правонарушениями осуществляется Конгрессом через постоянные и специальные комитеты его палат. Проблемами коррупции занимаются специальный сенатский Комитет по этике и Комитет по стандартам служебного поведения должностных лиц палаты представителей. Правонарушения, связанные с коррупцией, заслушиваются также в ее комитетах по правительственным операциям, делам почтового ведомства и гражданской службы, науке, космосу и технике, доходам и расходам. Комитеты поддерживают контакты с федеральными министерствами и ведомствами, проводят слушания и расследования деятельности правительственных органов. Иногда слушания по делам о коррупции проводятся на объединенных комитетах обеих палат по налогообложению и экономическим вопросам. Конгресс имеет право приглашать и заслушивать на заседаниях комитетов руководителей министерств.

Согласно уголовному законодательству Канады должностными преступлениями являются: «подкуп должностных лиц», «обман правительства», «злоупотребление доверием, совершенное должностным лицом», «торговля влиянием». Наряду с этим в 1985 г. в Канаде принят Кодекс, содержащий правила поведения, которыми обязаны руководствоваться все государственные служащие в случае возникновения конфликта между их служебными обязанностями и личными интересами. По мысли законодателя, цель указанных правил — «повышение доверия общества к государственному аппарату и веры в честность его служащих». Кроме того, правила направлены на профилактику перечисленных выше преступлений, установление четких норм поведения всех государственных служащих в части «конфликта интересов» на государственной службе и после ее оставления, на «минимизацию возможности их возникновения и разрешения в случае возникновения в интересах общества».

Кодекс содержит конкретные требования повседневной деятельности государственного служащего. По мысли законодателя профилак-

тика «конфликта интересов» — это процедурные и административные требования, которым должен подчиняться государственный служащий, цель этих требований — максимально снизить вероятность возникновения «конфликта интересов» и разрешать их в интересах общества. В соответствии с Кодексом государственный служащий в течение 60 дней после назначения на службу обязан представить уполномоченному на то должностному лицу конфиденциальный подробный доклад о своем имуществе и обо всех прямых и существенных обязательствах, способных противоречить его должностным интересам. К перечисленным видам имущества и обязательствам относятся: свободно продающиеся акции и облигации корпораций; владение или контроль над акциями этих компаний или различных частных компаний, в том числе выполняющих государственные заказы; некоторые виды землевладений, а также имущество, которое используется с целью извлечения прибыли; оборудование и товары, иностранная валюта, если ими владеют или торгуют с целью извлечения прибыли; займы, выданные любому лицу, кроме членов семьи; другое имущество или обязательства, способные послужить поводом к реальному или потенциальному «конфликту интересов»; прямые и существенные обязательства, а также ответственность по любому из вышеперечисленных видов имущества.

Вместе с тем собственность некоммерческого характера, а также предназначенная для личного пользования не подлежит включению в представляемый конфиденциальный доклад. К ней Кодекс относит: жилье, дачи и фермы, предназначенные для отдыха государственного служащего и членов его семьи; оборудование жилья, мебель и личные вещи, произведения искусства, антиквариат и коллекции, автомобили и другие личные средства передвижения; наличные деньги, а также финансовые вложения в ценные бумаги.

Все государственные служащие в Канаде вправе заниматься различными видами деятельности параллельно с государственной службой, за исключением тех, которые могут вызвать «конфликт интересов». В конфиденциальном докладе государственные служащие обязаны объективно сообщить о всех своих занятиях, в том числе и тех, которые могут потребовать от служащего совершения действий, несовместимых с его должностными функциями либо ставящих под сомнение его способность исполнять служебные обязанности беспристрастно. Если уполномоченным должностным лицом ведомства установлено, что какая-либо деятельность государственного служащего может привести к указанным выше последствиям, оно вправе потребовать от него ограничить, изменить или прекратить эту деятельность.

Кодекс содержит и требования к поведению служащего после оставления государственной службы. Цель требований свести к минимуму возможности возникновения у него еще на государственной службе реального, потенциального или явного «конфликта интересов». При этом имеется в виду: будущее трудоустройство за пределами государственной службы; получение после увольнения предпочтительного положения или возможности доступа в правительственные учреждения от имени негосударственной организации; извлечение личных выгод из обладания информацией, ставшей ему известной как государственному служащему; использование должности как несправедливого преимущества в поисках трудоустройства после оставления государственной службы.

Бывшему государственному служащему категорически запрещается выступать от имени любого лица либо негосударственной организации в отношении любой процедуры, сделки или переговоров, в которых одна сторона — правительственное учреждение, в том случае, если он, будучи государственным служащим, выступал по этому делу от имени правительственного учреждения или действовал как его советник. В течение года после оставления государственной службы бывший государственный служащий не имеет право: принимать предложения о трудоустройстве в организацию, с которой он в течение года перед увольнением вел дела от имени государственного ведомства; представлять любое лицо или организацию в делах с любым другим правительственным учреждением, если в течение года перед увольнением он официально сотрудничал с этим учреждением; консультировать с коммерческой целью любую организацию, ведущую дела с правительственным учреждением, в котором он ранее работал, либо с учреждением, с которым вел дела от имени правительственного органа в течение года перед увольнением со службы.

Резюмируя вышеизложенное, необходимо отметить, что законодательство США и Канады, регламентирующее порядок прохождения государственной службы, включает в себя правовые меры, не допускающие конфликта интересов в системе «власть-бизнес» и требующие достижения самого высокого уровня профессионализма и честности среди сотрудников. В число эффективных методов предупреждения и пресечения коррупции в США и Канаде входят:

а) наложение запретов или ограничений на участие должностных лиц в официальных мероприятиях, в отношении которых у этих лиц имеется существенная прямая или косвенная финансовая заинтересованность;

- б) наложение запретов или ограничений на участие должностных лиц в мероприятиях, являющихся предметом финансовой заинтересованности со стороны физических или юридических лиц, с которыми эти должностные лица ведут переговоры о поступлении на работу;
- в) наложение ограничений на деятельность бывших государственных служащих;
- г) наложение запретов и ограничений на получение подарков и других благ;
- д) установление ограничений на неправомерное использование государственного имущества и ресурсов в частных интересах и др.

Таким образом, законодательство США и Канады содержит ряд норм, которые могут быть использованы в ходе реализации программы борьбы с коррупцией в Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Волженкин Б.В. Коррупция. СПб., 1998. С. 17.
2. Саломатин А.Ю. Борьба с коррупцией в США в XIX веке и государственная модернизация // Правоведение. 2001. № 3. С. 196.
3. Предупреждение и борьба с коррупцией. Выводы и рекомендации международной научно-практической конференции // Российская юстиция. 1999. № 12. С. 7.
4. Михайлов Л.В. Борьба с коррупцией в США (80-е годы) // Вопросы истории. 1994. № 5. С. 149.
5. Jonson M. The Political Consequences of Corruption. Comparative Politics. New York, July 1986. P. 459–477.
6. Николайчик В.М. Правовое регулирование этики официальных лиц в США // США. Экономика. Политика. Идеология. 1998. № 5–6. С. 89–93.
7. Ермилин И. Законодательство Канады: что такое «конфликт интересов»? // Советская юстиция. 1990. № 23. С. 28.
8. Kettl D., Ingraham P., Sanders R., Horner C. Civil Service Reform Building a Government That Works. Washington, 1996. P. 9.
9. Shamsul M. Haque. Legitimization Crisis: a Challenge for Public Service in the Next Century // International Review of Administrative Sciences. 1998. Vol. 64. № 1. P. 13–26.

В. В. Ястребов

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Построение модели Internet-компании в системе iThink

Каждая организация, вне зависимости от ее конкретного назначения, может быть описана с помощью ряда параметров, среди которых главными являются: цели организации, ее организационная структура, внешняя и внутренняя среда, совокупность ресурсов, нормативная и правовая основа, специфика процесса функционирования, система социальных и экономических отношений и, наконец, организационная культура¹. Причем любое научное исследование предполагает формальное представление объекта и предмета исследования. Одними из научных подходов к исследованию организации является системный анализ и теория систем, которые позволяют представить анализируемую организацию как систему. В указанной теории под системой понимается абстрактный объект, характеризующийся²:

- элементным составом;
- совокупностью связей между элементами;
- объединения отдельных связанных элементов в отдельные формы (подсистемы);
- наличие временного или пространственного порядков по причине наличия связей между элементами.

Так же система может быть определена как объект, обладающий свойствами ограниченности, целостности, структурности, взаимозависимости со средой, иерархичности, множественности описаний.

¹ Игнатъева А. Исследование систем управления. М.: Изд. дом «Юнити», 2000. С. 6.

² Сурмин Ю. Теория систем и системный анализ. Киев, 2003. С. 55.

Согласно вышесказанному, описание реальных систем в форме, пригодной для анализа, непременно связано с абстракцией, или формализацией их параметров — отображением системы терминами научного языка. В системном анализе абстракция представляет собой процесс построения образов реальной системы, её типовых представлений, или моделей. Модель — это материально или теоретически сконструированный объект, который заменяет (представляет) объект исследования в процессе познания, находится в отношении сходства с последним (изоморфизм, аналогия, физическое сходство и т.п.) и более удобен для исследования¹. Стоит отметить, что модель — это именно образ изучаемой системы, который никогда не может быть её точным соответствием. Иными словами, модель есть некоторое одностороннее преобразование изучаемой системы. Под односторонним преобразованием понимается исследовательская процедура системного анализа над изучаемым объектом, информационное действие снятия характеристик этого объекта, получения его некоторого типового представления. Следует учесть тот факт, что данное преобразование не является биекцией (т.е. не является однозначным соответствием), а, наоборот, упрощением, так как изучаемая система не может быть целиком описана некоторой моделью в силу определения понятия «модель». Модель характеризует лишь часть признаков рассматриваемой системы.

Для экономики особенно актуальны имитационные и математические абстрактные модели. В качестве примера экономических моделей можно назвать модель экономического роста, равновесия на финансовых рынках, ценообразования, конкурентного равновесия, потребительского выбора и другие.

Макроэкономические модели, например, обычно описывают экономику страны как единое целое, связывая между собой такие укрупненные материальные и финансовые показатели, как ВВП, потребление, инвестиции, занятость, бюджет, инфляцию, ценообразование. В свою очередь, микроэкономические модели описывают взаимодействие структурных и функциональных составляющих экономики либо их поведение в изменяющейся рыночной среде. Например, к этому классу можно отнести модель захвата рыночной доли компанией, вступающей на рынок, модель компании, занимающейся продажей собственноразработанной продукции. Данные модели позволяют выявить зависимости показателей прибыли и эффективности функцио-

¹ Рыжиков Ю. Имитационное моделирование. Теория и технология. М.: Альтекс-А, 2004. С. 16.

нирования от затраченных ресурсов. Также подобные модели могут определить время, необходимое для выхода параметров компании на запланированные уровни и т.п.

Рассмотрим теперь подробнее применение имитационных моделей при анализе деятельности Internet-компаний. Имитационные модели являются расширением класса математических моделей. Математическую модель можно считать имитационной, если установлен и задан закон распределения её параметров, а также она представлена в виде, пригодном для процесса имитации. Под процессом имитации понимается запуск модели на функционирование во времени и моделируемом пространстве (во внешней среде моделируемой системы) на ЭВМ с помощью прикладных программ моделирования (мы будем использовать среду имитационного моделирования iThink).

Итак, построение модели организации начинается с формулировки её операционной функции¹, или деятельности, в результате которой организация выпускает товары и услуги, поставляемые ею во внешнюю среду. Для упрощения процесса формализации и моделирования этой функции, рекомендуется проводить её декомпозицию на несколько последовательно-параллельных этапов согласно системному анализу. Для Internet-компаний сектора B2C (Business to Customer), который представляет собой Internet-компаний, разрабатывающие тематические сайты и получающие доход с продаж рекламных площадей на их страницах, операционной функцией является преобразование посещений разработанного компанией сайта пользователями сети, или, как принято обозначать, входящего трафика, в денежную выручку с продажи рекламы на страницах этого сайта. Таким образом, рассматриваемая функция зависит от следующих аргументов:

- Качество страниц сайта, которое может быть представлено такими характеристиками, как информативность, удобство использования («дружественный интерфейс»), тематичность (или информационная направленность). И чем строже информационная направленность сайта, тем дороже его рекламные места. Объясняется это тем, что чем специализированнее информация на сайте, тем «качественнее» пользователи данного сайта, поскольку они приходят за информацией определенного вида и с конкретной целью.
- Способность коллектива компании обновлять и улучшать свой сайт, развивать новые сервисы и обслуживать уже внедренные.

¹ Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Вильямс, 2007. С. 556.

- Стоимость рекламного размещения по типам носителей (баннеры, текстовые блоки, всплывающие окна, ссылки, платное размещение информационных материалов) и скидочная политика компании.
- Количество пользователей за единицу времени. Здесь имеются в виду как постоянные посетители сайта, так и привлеченные из поисковых систем. Причем данный аргумент входит в каждую торговую операцию Internet-компаний, поэтому это определяющая характеристика каждого Internet-проекта.

Показатель качества каждой страницы сайта («Quality») относится к классу переменных состояния, которые могут однозначно охарактеризовать конкретное состояние системы. Область значения этой переменной может колебаться от 0 до 1 под воздействием контрольной переменной – профессионализма команды разработчиков («Upgrade Quality»). Контрольными называются переменные, влияющие на значения переменных состояния. В терминах пакета имитационного моделирования iThink показатель качества является накопительным элементом, или «хранилищем», источником пополнения которого в единицу времени будет вклад команды разработчиков в совершенствование этой страницы, или входящим «потокком». Для простоты будем считать его постоянным и положительным. Итак, зависимость этих двух переменных выглядит следующим образом (рис. 1):

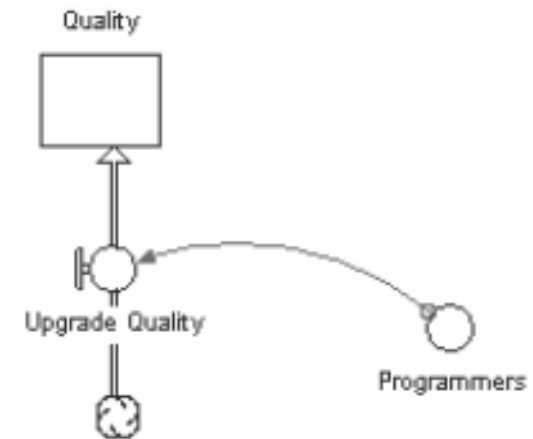


Рис. 1. Модель зависимости качества сайта от вклада разработчиков

«Programmers» – это системная константа, которая представляет собой изначальный вклад разработчиков в качество. «Upgrade_Quality» отвечает именно за характер изменения переменной состояния «Quality», который может являться, например, усреднением вклада каждого разработчика в функционал сайта, либо выбором наименьшего вклада, согласно основным принципам системности¹ и т.п. Но согласно вышеуказанным допущениям, переменная «Quality» будет меняться следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Programmers} &= 0.01; \\ \text{Upgrade_Quality} &= \text{Programmers}; \\ \text{Quality}(t_0) &= 0.1; \\ \text{Quality}(t) &= \text{Quality}(t - dt) + (\text{Upgrade_Quality}) * dt. \end{aligned}$$

Стоит отметить, что указанные начальные значения переменных, а также законы их изменений, устанавливаются экспериментальным образом и зависят от специфики сайта и требованиями к точности модели. А в свою очередь, наличие «облака» на рис. 1 фактически означает, что на механизм изменения качества страницы оказывает влияние и внешняя среда, но это влияние не учитывается по причине сложности формализации и неоднозначности данного вклада.

Следующим существенным параметром операционной функции Internet-компании является стоимость рекламного размещения. Добавим в модель компании составляющие операции продажи баннерной рекламы (баннер представляет собой графическое изображение рекламного объявления формата *.jpg или *.gif и является ссылкой на рекламируемый ресурс). Выходом данной операции продажи является выручка, полученная от продажи показов баннера за установленный промежуток времени, и её обобщенная формула выглядит следующим образом:

$$S_6 = F_6(V_i, S_{0-6}, K_i, M_i, t),$$

где V_i – среднее количество посетителей за единицу времени, S_{0-6} – средняя стоимость единицы количества показов по отрасли, K_i – коэффициент скидки (с областью значений 0 до 1), M_i – сезонный коэффициент (определяется отдельно в каждой отрасли), t – время, за которое собирается выручка с данного вида операции.

Общее значение торговой операции S_6 в соответствии с вышеупомянутой классификацией переменных модели можно отнести к переменным состояния (назовем её «Capital») аналогично с качеством («Quality»), так как в каждый момент времени данное значение харак-

теризует текущее финансовое состояние организации. И в соответствии с обобщенной формулой операции имеем (рис. 2):

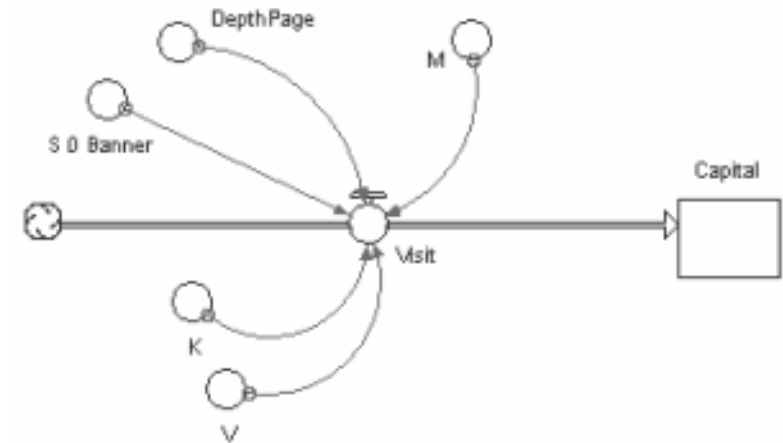


Рис. 2. Модель операции продажи баннерной рекламы

где «Visit» представляет собой контрольную переменную, отвечающую за механизм изменения переменной «Capital»:

$$\begin{aligned} \text{Capital} &= 0; \\ \text{Visit}(t) &= \text{ROUND}(V/\text{DepthPage}) * S_{0_Banner} * M * K; \\ \text{Capital}(t) &= \text{Capital}(t - dt) + (\text{Visit}) * dt. \end{aligned}$$

Константа «DepthPage» представляет собой число переходов, которые необходимо сделать для того, чтобы пользователю попасть на анализируемую страницу с главной страницы сайта. Очевидно, что чем «глубже» расположена страница, тем меньше пользователей смогут на нее попасть.

Теперь необходимо связать две части модели в одно целое, для того чтобы получить взаимосвязанную общую модель реальной системы, которая позволит оценить влияние труда сотрудников (в данном случае разработчиков сайта) Internet-компании на её выручку. Для этого необходимо добавить переменную состояния «Visitors», которая будет представлять собой суммарную постоянную аудиторию сайта анализируемой компании. Теперь вместо константы «V», которая представляла собой среднее число пользователей в единицу времени (данное значение, например, можно получить с помощью серверов статистики посещения сайта таких, как <http://www.liveinternet.ru/>, <http://top100.rambler.ru/top100/> и т.п.), в закон изменения перемен-

¹ Сурмин Ю. Теория систем и системный анализ. Киев, 2003. С. 55.

ной состояния «Capital» подставим выражение, генерирующее прирост аудитории сайта. Это выражение будет являться контрольной переменной «Incoming Traffic». В результате получим следующую упрощенную модель Internet-компании (рис. 3):

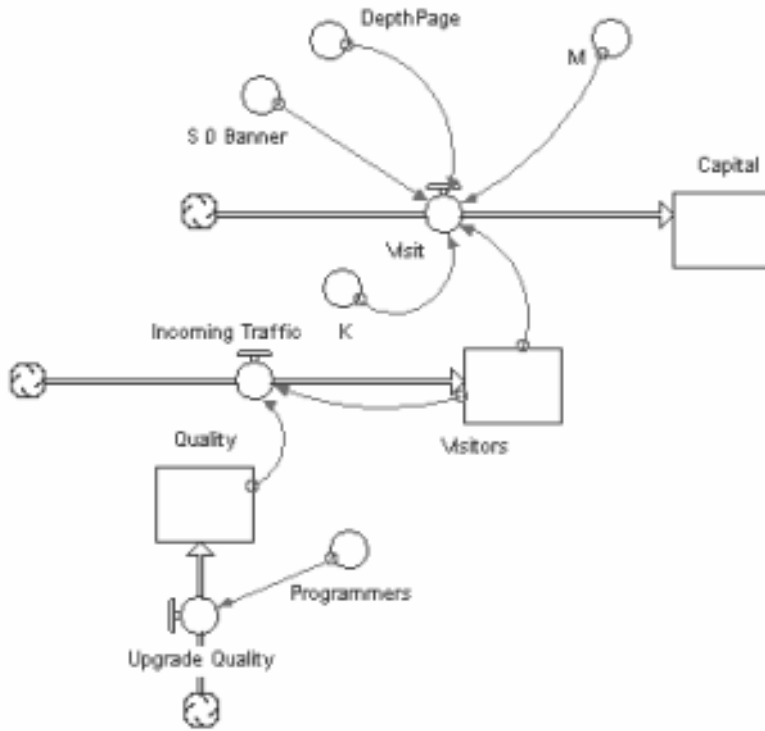


Рис. 3. Модель Internet-компании

Причем пополнение переменной состояния «Visitors» происходит согласно выражению:

$$\text{Incoming_Traffic} = \text{INT}(\text{ROUND}(\text{Visitors} * \text{Quality}));$$

$$\text{Visitors}(t) = \text{Visitors}(t - dt) + (\text{Incoming_Traffic}) * dt.$$

В данном случае налицо наличие обратной связи. Обратная связь представляет собой процесс, возникающий тогда, когда один из компонентов объекта генерирует изменение другого, который в свою очередь воздействует на генератор (инициатор, источник) изменяющего воздействия. Причем данная обратная связь является «положитель-

ной», так как усиливает действие инициирующего процесса. Настоящий пример наличия обратной связи наглядно демонстрирует динамическую сложность реальных систем. Наличие подобной сложности экономической операционной системы затрудняет процесс построения модели, ведь как указывалось выше, моделирование предполагает собой упрощение реальной системы с целью изучения ее характеристик, имеющих особое значение для исследователя.

Но, как бы то ни было, имитационные модели представляют собой детальные образы реальных систем именно с учетом их сильноразвязанности, динамической и комбинаторной сложности, вариативности, благодаря широкому набору их методов преобразования и упрощения.

Н. В. Кандаурова

*Доцент Российской Академии предпринимательства,
кандидат педагогических наук*

Д. А. Митрофанов

Российская Академия предпринимательства

Управления спортом по средствам маркетинга

В настоящее время невозможно представить себе проведение крупного соревнования без службы маркетинга. Это вызвано увеличением расходов на их проведение, связанных, прежде всего с выплатой командам и спортсменам денежных вознаграждений за участие, рекорды и призовые места.

Любой вид спорта окружен множеством заинтересованных лиц. Спортивные клубы хотят играть, побеждать и зарабатывать, зрители – посещать соревнования, производители спортивных товаров – наращивать продажи, спонсоры – продвигать свои бренды, телеканалы – транслировать рейтинговые матчи. Последовательные действия каждого из этих субъектов, направленные на достижение поставленных целей, относятся к категории спортивного маркетинга.

Еще 10–15 лет назад, расходы организаторов спортивных соревнований сводились в основном к аренде спортивного сооружения, его подготовки к соревнованию и оплате судейства. Все остальные расходы (проезд участников, их размещение и питание) несли командующие организации. Теперь же любая спортивная организация берет все расходы, связанные с подготовкой и проведением соревнований, на собственное обеспечение. Именно поэтому их организация сегодня практически невозможна без помощи спонсоров и правильной маркетинговой политики.

Маркетинг в спорте нужно рассматривать как одно из главных, а теперь уже и крайне необходимых, определяющих стратегических направлений в деятельности спортивных организаций по реализации собственных целей, программ и задач. В России это явление не «спортивный маркетинг», а «маркетинг в спорте», а если еще точнее,

«событийный маркетинг» (в аббревиатуре также СМ). Разница между этими понятиями огромна и принципиальна. Событийный маркетинг – это продажа уже готового спортивного (и не только) События, используя маркетинговые возможности. Спортивный же маркетинг не исключает и организацию События, исходя из интересов или рекламных задач торговых марок (брендов)¹.

Спортивная индустрия состоит из трех основных элементов: потребителей спорта, спортивных продуктов, которые они потребляют, и поставщиков. А ее цель – удовлетворять потребности трех типов потребителей: зрителей, участников и спонсоров.

Зритель здесь является потребителем. Если спортивное событие – сердце спортивной индустрии, то зрители – то, что заставляет его биться. Зрители – это потребители, которые получают преимущество, наблюдая за событием. Без них спортивная индустрия не может существовать. Рассматривая болельщиков как представителей спроса в спортивной индустрии, мы логически выходим на механизмы рынка, которые соответствующим образом реагируют на возникшие потребности и отвечают на них соответствующими предложениями.

Участник в спорте тоже выступает как потребитель. Все больше людей становятся активными участниками различных спортивных событий, поэтому потребность в спортивном маркетинге возрастает. Среди участников можно выделить тех, кто предпочитает неорганизованные соревнования, и тех, кто выбирает организованные. Неорганизованные состязания – это спортивная активность, в ходе которой участники не контролируются извне. Организованные спортивные события – соревнования, санкционированные и контролируемые лигами и ассоциациями². Организованный спорт предполагает два вида участников: любителей и профессионалов. Разница между ними заключается в том, что профессионалы получают денежные премии, а любители – нет.

Существует стереотип, согласно которому спортивный маркетинг очень важен только для профессиональных спортивных соревнований. Но это не так: даже организаторы спортивных турниров между старшеклассниками нередко используют маркетинговые приемы. Любительский спорт имеет сильную зависимость от профессионального, и все изменения одного отражаются на другом. Это сравнимо с волновым эффектом. Важно учитывать, что изменения в профессио-

¹ Томич М. Маркетинг в спорте. Рынок и спортивные продукты. М., 2005. 224 с.

² Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес: учебное пособие. М.: КНО-РУС, 2006. 320 с.

нальном спорте могут отразиться на качественном развитии любительского спорта. Российский любительский спортивный рынок, имеет еще большую привлекательность для спортивного маркетинга в сравнении с профессиональным спортом, в силу своей слабости и неразвитости как отдельной рыночной единицы.

Спонсоры тоже выступают как потребители. Это третья группа потребителей в системе спортивного маркетинга, образованная из компании, которые спонсируют спорт. В спортивном спонсорстве потребитель обменивает деньги или продукт на право ассоциироваться с тем или иным спортивным событием. Решение о финансировании спорта является комплексным. Спонсор должен определиться не только с видом спорта, но и с уровнем соревнований, которые он собирается финансировать (любительский или профессиональный). Кроме того, он должен выбрать, что именно ему спонсировать: события, команды, лигу или же отдельных спортсменов.

В настоящее время в России маркетинг профессиональных спортивных организаций отстает в развитии от европейского и американского на 10–15 лет¹.

Во всем мире спортивные клубы приносят в свой бюджет доходы, заработанные на проведении спортивных мероприятий. Правильно организованный и проведенный маркетинг таких мероприятий и составляет бюджет клуба. Профессиональные спортивные клубы уже давно стали отдельной сферой бизнеса в экономике. А значит, этот бизнес приносит хороший финансовый доход владельцу. Как же формируются источники финансирования клубов? Основные источники финансирования футбольных (спортивных) клубов являются²:

- 1) доходы от продажи билетов;
- 2) продажа прав на телетрансляцию;
- 3) от спонсоров;
- 4) от коммерческой деятельности.

Возникает следующий вопрос, из чего же состоит спортивный маркетинг? Что он в себя включает?

Спортивный маркетинг включает в себя 2 части – планирование и маркетинговые исследования.

Сам процесс планирования тесно взаимосвязан, и в какой-то мере зависит от маркетинговых исследований. Планируя мероприятие,

необходимо убедиться, что оно будет единственно достойным внимания общественности в это время. Здесь следует отметить что, планирование неотделимо от маркетинга, и является его составной частью.

Целью же маркетинговых исследований является выявление запросов потребителей, совершенствования эффективности маркетинга на основе информации, а не путем догадок и предположений. Без проведения таких исследований трудно рассчитывать на коммерческий успех планируемого мероприятия.

Именно эти две части в дальнейшем и определяют сроки и место проведения мероприятия; определяют один из важнейших источников дохода для организации – цену на билеты; организуют работу рекламы и PR; продажа ТВ-прав; спонсорство; и коммерческой деятельности. Исходя из этого, можно выделить основной критерий для любой спортивной организации. Таковым критерием для организаторов спортивных мероприятий и владельцев клубов является привлечение большого количества зрителей на стадионы, телезрителей у экранов телевизоров, а значит получение прибыли, а не просто хорошее проведение соревнования, занятие первого места или получение медалей.

Так же можно выделить основные принципы маркетинга спортивных организаций, которые являются догмами бизнеса профессионального спорта. «Профессиональный спорт представляет собой странную аномалию – бизнес зависит от выживания конкурентов» – отметил однажды президент НБА Д. Стерн¹. В профессиональном спорте мы наблюдаем парадоксальную для бизнеса ситуацию: владельцы ведущих команд не заинтересованы в том, чтобы их конкуренты – другие команды были слабыми, иначе зритель перестанет в этом случае ходить на матчи со слабым соперником.

Спортивные бизнесмены, вернее их команды, соревнуются друг с другом только на поле, но не в бизнесе, который они ведут вместе, объединившись в лигу. В противном случае, если команды начнут конкурировать между собой и в сфере бизнеса, каковым является профессиональный спорт, то более сильные команды приведут более слабые к финансовому краху, т.е. к развалу самой лиги.

Современный профессиональный спорт не способен существовать без маркетинга спортивных мероприятий. Эффективный маркетинг этих мероприятий способен принести доход, составляющий до 100% бюджета спортивной организации². По этому, спортивные меропри-

¹ Починкин А.В. Становление и развитие профессионального коммерческого спорта в России. М.: Советский спорт, 2006. 216 с.

² Там же.

¹ Починкин А.В. Становление и развитие профессионального коммерческого спорта в России. М.: Советский спорт, 2006. 216 с.

² Спортивный маркетинг // Мир профессионального спорта. 2002. № 1. С. 52–54.

ятия не просто зрелищная услуга, но и главный источник доходов в профессиональном спорте.

Таким образом, можно ответить на главный вопрос спортивного маркетинга, а именно как он влияет на жизнь спортивных организаций? Маркетинг представляет собой систему знаний и изучения рынка, которые позволяют спортивной организации получать доход, удовлетворяя при этом спрос потребителей и осуществляя процесс управления¹. Иными словами, спортивный маркетинг призван решить: какое спортивное мероприятие организовывать; по каким ценам; как его успешнее реализовать.

В последнее время зрители предъявляют все больше требований к качеству спортивного «продукта» и тем условиям, в которых они находятся во время проведения соревнований. Всё это можно объединить в понятие «менеджмент зрительской аудитории» — удовлетворение потребностей зрителей, их ожидания и запросов через качество обслуживания². А это значит, что организаторы соревнований должны уделять наиболее пристальное внимание высоким запросам населения.

На сегодняшний день, отечественные организаторы соревнований в должной мере не замечают этого увеличения запросов к спортивно-зрелищным услугам. И именно в этом будет главное отличие нашего профессионального российского спорта от зарубежного.

У российского маркетинга спортивных мероприятий предстоят большие перемены в плане развития спонсорства и продажи прав на трансляцию спортивных мероприятий в СМИ. По сути дела, после почти двадцатилетнего рыночного пути спорта, это понятие является для него новым и не совсем понятным.

Однако есть обнадеживающие факты, что такой феномен потихоньку начинает приживаться у нашего спорта. В таких видах спорта как — футбол, баскетбол, хоккей, организаторы начинают применять механизм спортивного маркетинга на практике. Но до масштабного применения этого механизма еще далеко, а значит и до европейского уровня финансового благосостояния менеджмента профессионального спорта.

Все вышеперечисленные экономические категории в совокупности раскрывают сущность и предназначение спортивного маркетинга. Они являются начальными и неотъемлемыми элементами для построения сферы, где действует, реализуется и раскрывается маркетинг. Без них не может существовать маркетинг как тип управления, так как они являются основными звеньями всей системы маркетинга.

¹ Томич М. Маркетинг в спорте. Рынок и спортивные продукты. М., 2005. 224 с.

² Томич М. Основы менеджмента в спорте. М., 2005. 352 с.

Спортивный маркетинг рассматривает спортивную деятельность как специфический товар, который по своей спортивной миссии требует особого маркетингового положения при обязательном взаимном уважении теоретических законов обеих сторон — спорта и маркетинга, а следовательно, и предполагает собственный маркетинговый подход.

В ближайшее время мировой спорт имеет возможность кардинально измениться. Заложенные в древности основы зрелищности и качества профессионального спорта останутся неизменными. Учитывая исторические аспекты развития спорта как отдельного социального явления, нынешний мировой экономический кризис заложит фундамент для развития нового качественно иного коммерческого спорта. А вместе с мировым спортом изменится и сам маркетинг в спорте. При этом необходимо учитывать идеологию спорта и его историю. И, если оглядываться на историю развития спорта, его разветвленность на любительский спорт и профессиональный спорт, то сложившиеся нынешние условия в мире только продолжат и укрепят капитализацию спорта. Спорт продолжит укрепляться в экономическом и социальном направлении, оставаясь при этом интернациональным.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Научное издание

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. I / Под научной ред. Л.А. Булочниковой. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. – 254 с.

ISBN 978-5-903893-12-6

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

**ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35**

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск I

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17480 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 20.03.2008
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 15,75 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

ПОЛИГРАФИК

**ДИЗАЙН &
ПОЛИГРАФИЯ**

www.pg16.ru

Мы создаем и воплощаем идеи!

Приглашаем в **ДИЗАЙН - СТУДИЮ**
"Полиграфик"

- Фирменный стиль
- Разработка логотипа
- Верстка каталогов
- Буклеты
- Календари
- Открытки
- Визитки
- Качественная печать

ЗВОНИТЕ


(495) 234 32 05
(48439) 66 0 33