



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XX

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

Москва
2013

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор

Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор

Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор

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 РАГСИНХ 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 РАГСИНХ при Президенте РФ

Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, профессор

Бандурин В.В. – доктор экономических наук

Бараненко С.П. – доктор экономических наук

Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор

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, профессор

Содержание

Ананченкова П. И. Базовые условия и принципы формирования системы внутрифирменного обучения	6
Бабич О. В. Основные направления реструктуризации промышленных предприятий	12
Баринов Э. А. Рынок золота как сегмент финансового рынка	17
Бачишин В. Каналы коммуникации фирмы	34
Воронченко Т. В. Финансовое моделирование стратегии развития предпринимательских структур с учетом интересов различных стейкхолдеров	38
Вотчель Л. М. Типы объединений и поглощений компаний как элемент предпринимательской деятельности в процессах интеграции	47
Гладков И. В. Современные стратегии банкротства российских предприятий	55
Гладышев Д. А. Основные направления интеграции российского финансового рынка в мировой	64
Гриднев А. А., Ананченкова П. И. Кадровый консалтинг для малого бизнеса: основные услуги и виды деятельности	70
Гусов А. З. Управление предпринимательской организацией как социально-экономической системой	77
Диденко Э. Н. Роль гудвилла (деловой репутации) предприятия в укреплении его рыночных позиций	87
Дмитриева Е. В. Сущность, виды и факторы инвестиционной деятельности предприятия	94
Дудин М. Н., Поляков В. Л. Лизинг как инструмент развития корпоративной предпринимательской среды	100
Журавлев Г. Т., Ковалевская Е. В. Становление экономики знаний в России	107

Золкин И. С. Россия в ВТО: необходимость роста технологического уровня производства	127
Канылин В. А. Использование инструментов денежно-кредитной политики в западной практике	134
Коврижных О. Е. Применение метода анализа иерархий для оценки синергетической эффективности проекта	140
Коновалова Д. О. Несостоятельность и банкротство: теоретический аспект и предпосылки возникновения	147
Кудрова Н. А., Ангеловский М. М. Интегрированная социально-экономическая система с использованием мотивационной модели	153
Лобанов С. Ю. Совершенствование практики взаимодействия страховых и кредитных организаций в национальной системе перестрахования	159
Лопатин В. А. Платежные инновации как фактор развития механизмов оборота электронных денег	166
Лясников Н. В. Проблемы обеспечения стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях модернизации производства	173
Лясников Н. В., Бабич О. В. Этапы реструктуризации промышленного предприятия	182
Лясников Н. В., Диденко Э. Н. Особенности формирования гудвилла в предпринимательских структурах	190
Маслихина В. Ю. Особенности межрегиональной дифференциации в России и инструменты ее сглаживания	197
Николашин В. Н. Государственная поддержка развития экологического туризма в международной практике	205
Пилат В. Б. Сравнительный анализ российской и зарубежной практики страхования ответственности в медицине	209
Ремишова А. Общественная ответственность предприятия	220

Роман М. И. Механизмы регулирования международной и национальной конкуренции с учетом различных вариантов сотрудничества России в блоке ВТО	226
Романов М. Ю. Эффективная структура финансовых ресурсов как основа развития промышленного комплекса России	232
Саакян П. А. Единое экономическое пространство России, Беларуси, Казахстана: этапы и перспективы развития	243
Саввина О. В. Нерегулируемый глобальный финансовый капитал	251
Семенihin А. Ю. Совершенствование государственной инвестиционной политики	261
Сер Л. М., Тонконог В. В., Ананченкова П. И. Повышение квалификации персонала и бизнес-образование как потребность современного эффективного предпринимательства	269
Суйц В. П. Формирование первичных данных управленческого учета	278
Челухина Н. Ф. Страховые механизмы управления рисками в системе высшего профессионального образования	286
Щербаков В. В. Обязательная форма страхования урожая с господдержкой: аргументы за и против	301
Юрьева Т. В. Институт несостоятельности и его реабилитационная направленность	312
Юсубов Р. С. Страхование как функционально-ориентированный элемент системы экономической безопасности страны	322
Яхьяев М. А., Гладков И. В. Характеристики несостоятельности и банкротства в структуре финансовых индикаторов	331
Яхьяев М. А., Канылин В. А. Развитие практики стресс-тестирования для подтверждения платежеспособности кредитных организаций в рамках задач рефинансирования	340
Яхьяев М. А., Коновалова Д. О. Системный подход в управлении финансовой устойчивостью предприятий	350

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук,
профессор кафедры «Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Базовые условия и принципы формирования системы внутрифирменного обучения

В статье рассматриваются вопросы организации и реализации программ обучения и повышения квалификации кадров через систему внутрифирменного обучения. Выделены основные базовые условия и принципы формирования.

Ключевые слова: повышение квалификации, управление персоналом, кадры, внутрифирменное обучение.

Basic conditions and principles of formation of system of intra firm training

The main questions of the organization and implementation of programs of training and professional development of shots through system of intra firm training are considered in article. The main basic conditions and the principles of formation are allocated.

Keywords: professional development, human resource management, shots, intra firm training.

Современные тенденции инновационного развития производственной сферы и сферы услуг предъявляют жесткие требования к уровню и качеству подготовки персонала, что напрямую связано с развитием систем внутрифирменного обучения сотрудников, направленного на повышение их квалификации с учетом потребностей конкретной компании. Уже давно стала традиционной практика американских корпораций от 1 до 5% прибыли инвестировать в программы профессиональной переподготовки своего персонала¹. Как показывают исследования, в промышленном секторе «обновлять» свою квалификацию для освоения новых технологических процессов и оборудования приходится в среднем до 6–8 раз, меняя профессию при этом 3–4 раза². Иными

¹ Kiplinger A.H., Kiplinger K.A. Amencamthe Gobar 90's. Washington: DC, 2009. P. 155.

² Подготовка, переподготовка и повышение квалификации рабочих на производстве в условиях перехода к рыночной экономике // Под ред. С. Я. Батышева. Часть 2. М.: Просвещение, 2002. С. 85.

словами, каждый работник один раз в 4–7 лет должен обновлять свои профессиональные знания, умения и навыки, а процесс повышения профессиональной компетентности персонала становится неотъемлемой частью системы управления человеческими ресурсами, включающей в себя и программы внутрифирменного обучения.

В среднем по программам подготовки фирмы США тратят 263 долл. на одного работника³. В целом затраты на внутрифирменное обучение вполне сопоставимы с затратами на государственные и частные школы (среднее и высшее образование) — примерно 350 млрд. долл. Уже с 70-х годов большинство руководителей американских корпораций стали рассматривать затраты на обучение как прибыльные инвестиции, а отделы развития персонала и внутрифирменные учебные центры — как подразделения, участвующие в создании прибыли.

На сегодняшний день традиционные требования к рабочим и служащим изменились, возникли новые рабочие места, особенно в сфере обслуживания, телекоммуникации и сфере информационных технологий. Сейчас в Европе и Северной Америке примерно 70% рабочих мест предполагают умственный труд и менее 30% — физический, тогда как пятьдесят лет назад соотношение было обратным. Следовательно, готовность меняться, приспосабливаться становится важнейшим требованием к работнику.

В прошлом люди могли надеяться на то, что полученное ими образование и подготовка окажутся достаточными на всю жизнь. Однако сейчас базовое обучение создает лишь основу для профессиональной карьеры. Достаточные навыки и опыт при приеме на работу отнюдь не гарантируют того, что в связи с изменением обстоятельств и рабочей ситуации не потребуются совершенствовать имеющиеся у работника навыки. Работа и учеба должны стать неразрывными, ведь если сотрудник не имеет возможности повышать квалификацию на рабочем месте, их навыки постепенно устаревают. Аналогичным образом, если руководство компании не вкладывает достаточно средств в обучение и переквалификацию кадров, производство неизбежно тормозится.

Традиционно термин «развитие» (повышение квалификации) относилось к сравнительно небольшому по численности управленческому звену в крупных компаниях, менеджеров считали «мозгом» организации. Однако сейчас возникла необходимость в распределении

³ Конковский В.Г. Тенденции развития системы управления человеческими ресурсами в современных условиях // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика. Управление. Бизнес». Уфа, 2007. С.135–136.

руководства, то есть большее число людей теперь должно владеть соответствующими навыками. Численность и удельный вес руководителей и специалистов возросли, что усилило потребность в повышении профессиональной квалификации. Действительно, постоянное повышение профессиональной квалификации теперь выдвигается в качестве обязательного требования большинством профессиональных ассоциаций.

Ключевым моментом в формировании и управлении системой внутрифирменного обучения является анализ потребностей организации в обновлении знаний персонала. Анализ потребностей предполагает выявление несоответствия между профессиональными компетенциями, которым персонал компании должен обладать для реализации ее тактических задач и стратегических целей в перспективе и теми знаниями, умениями и навыками, которыми он обладает в настоящее время.

Далее руководство компании определяет бюджет, необходимый для организации и проведения образовательного процесса. Формирование бюджета на внутрифирменное обучение непосредственным образом связано с финансовыми показателями деятельности компании: с одной стороны, финансирование программ внутрифирменного обучения может реализовываться за счет утвержденного объема — процента от прибыли, с другой стороны, многие компании изначально закладывают расходы на обучение сотрудников в плановые издержки (а далее — в себестоимость продукции), обеспечивая при этом гарантированность средств на повышение квалификации в течение заданного производственного периода.

Следующий этап формирования системы внутрифирменного обучения — разработка образовательных программ, методического обеспечения, запуск непосредственно процесса обучения. На этом же этапе для повышения эффективности обучения и оптимизации затрат на него определяются критерии оценки эффективности обучения. Соответственно, после проведения обучающего курса необходима всесторонняя оценка его результативности, определение существующих оценок персонала в пройденных программах, а также соответствующая корректировка целей, задач обучения, содержания существующих программ, методики обучения. Что логично завершается развитием или пересмотром имеющихся программ, или формированием портфеля новых обучающих курсов.

Как отмечает Шендриков Д.А., «определение потребностей в профессиональном обучении отдельного сотрудника требует совместных

усилий отдела по персоналу, самого сотрудника и его руководителя. Для адекватного определения потребностей профессионального обучения каждая из участвующих в этом процессе сторон должна понимать, под воздействием каких факторов складываются потребности организации в развитии своего персонала»⁴. Этими факторами, по мнению автора, являются: динамика внешней среды; развитие техники и технологии, влекущее за собой появление новой продукции, услуг и методов производства; изменение стратегии развития организации; создание новой организационной структуры; освоение новых видов деятельности; динамика численности персонала предприятия по категориям работающих; распределение персонала по половому признаку; образовательный уровень; стаж работающих; квалификация служащих; текучесть кадров; периодичность фактической подготовки и повышения квалификации, потребность личности в образовании; определение места и времени подготовки персонала данной квалификации и требуемого количества; стоимость обучения и его эффективность; траектория профессионально-квалификационного продвижения.

Базовыми принципами непрерывного внутрифирменного образования, по нашему мнению, являются:

- принцип интегрированности и многоуровневости образовательных программ, который предполагает «взаимопроникновение» образовательных программ, их горизонтальную и вертикальную взаимодополняемость, что обеспечивает не только расширение знаний (по горизонтали), но и обуславливает целесообразность их получения для выполнения более сложных профессиональных задач в будущем (по вертикали);
- принцип последовательности, означающий освоение более сложных профессиональных компетенций на базе уже освоенных ранее, восходящий характер от простых к более сложным вопросам, нарастающая сложность усваиваемых знаний, умений, навыков;
- принцип взаимного дополнения и приращения знаний за счет отдельных разнообразных образовательных продуктов;
- принцип варибельности образовательных программ, предполагающий право выбора сотрудника в тех программах повышения квалификации, которые наиболее полно отвечают его личным потребностям и представлениям в развитии его компетенций;

⁴ Шендриков Д.А. Внутрифирменное обучение персонала и пути повышения его эффективности// Дисс. ... к.э.н. М.: 2001, с.29.

- принцип маневренности, который предполагает возможность оперативного изменения содержательной и методической части образовательных программ с учетом изменений стратегических и тактических задач обучения с сохранением концептуальной базы учебных курсов;
- принцип единства, предусматривающий большую взаимоувязанность методического, организационного, материально-технического обеспечения всех программ обучения и повышения квалификации персонала;
- принцип цикличности, который предполагает деление учебного курса на несколько относительно самостоятельных циклов или периодов обучения. Как отмечает Шендриков Д.А., «в ходе каждого такого учебного цикла приобретается определенная часть знаний, необходимых для достижения того или иного уровня образования. Подобная организация учебного процесса эффективна при обучении в течение всей трудовой деятельности человека, так как позволяет человеку достаточно легко продолжать, а при необходимости и изменять профиль образования»⁵;
- принцип индивидуализации обучения, предполагающий максимальный учет потребностей, способностей, должностного положения и выполняемых обязанностей, а также карьерных стратегий каждого обучающегося.

Наиболее эффективным с точки зрения обучения персонала, минимизации издержек на этот процесс, а также создания долгосрочной системы работы с кадрами является внутрикорпоративный образовательный центр, в ряде случаев именуемый как корпоративный университет, призванный решать проблемы внутрифирменного обучения.

Как отмечает Беляев А.И.: «Корпоративное обучение выполняет ряд функций, обеспечивая увеличение ценности и количественной стоимости человеческих ресурсов, стабильную конкурентоспособность предприятия, готовность предприятия к проведению организационных преобразований. К ним относятся развитие ключевых компетенций, обеспечение потенциала профессионального роста, формирование новой корпоративной культуры, апробация управленческих механизмов новых задач, формирование управленческих команд.

В качестве условий, необходимых для создания корпоративного образования, следует выделить следующие:

⁵ Шендриков Д.А. Внутрифирменное обучение персонала и пути повышения его эффективности// Дисс. ... к.э.н. М.: 2001, с. 36.

- наличие стратегии развития предприятия.
- наличие соответствующей кадровой политики, а также профессиональной службы по работе с персоналом.
- собственные инвестиции в развитие персонала.
- создание собственных образовательных учреждений и обеспечение их методическими материалами.
- участие в создании и работе системы корпоративного обучения высших руководителей.
- создание перспективы служебного роста для успешных менеджеров»⁶.

Таким образом, эффективное управление современными компаниями является одной из наиболее актуальных задач отечественного бизнеса и диктует соответствующие изменения к организации системы управления персоналом: отбор соответствующих профессиональных кадров, их адаптация на рабочем месте, а также постоянное повышение квалификации кадровых ресурсов. Современные тенденции эффективного кадрового менеджмента уже не могут ограничиваться традиционными подходами к управлению человеческими ресурсами компании и находят новые возможности повышения их качества, прежде всего за счет внутрифирменного обучения, адекватного потребностям компании в целом и ее отдельных структурных подразделений.

Литература

1. Беляев А.И. Методология развития персонала крупных производственно-хозяйственных систем // Автореферат дисс. ... д.э.н. М., 2009. С. 20.
2. Шендриков Д.А. Внутрифирменное обучение персонала и пути повышения его эффективности// Дисс. ... к.э.н. М.: 2001, с. 36.
3. Kiplinger A.H., Kiplinger K.A. Amencamthe Gobal 90's. Washington: DC, 2009. P. 155.
4. Подготовка, переподготовка и повышение квалификации рабочих на производстве в условиях перехода к рыночной экономике // Под ред. С.Я. Батышева. Часть 2. М.: Просвещение, 2002. С. 85.
5. Конковский В.Г. Тенденции развития системы управления человеческими ресурсами в современных условиях// Материалы международной научно-практической конференции «Экономика. Управление. Бизнес». Уфа, 2007. С.135–136.

⁶ Беляев А.И. Методология развития персонала крупных производственно-хозяйственных систем// Автореферат дисс. ... д.э.н. М., 2009. С. 20

Бабич О. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный технический университет*

Основные направления реструктуризации промышленных предприятий

В статье представлены взгляды на классификацию видов реструктуризации предприятия. Представлена авторская уточненная классификация реструктуризации промышленных предприятий.

Ключевые слова: реструктуризация, направления реструктуризации.

The main directions of the restructuring of industrial enterprises

The article presents views on the classification of the restructuring the company. The author's refined classification of industrial restructuring.

Keywords: restructuring, the direction of restructuring.

Реструктуризация – это формирование или совершенствование организационной структуры или отдельных ее блоков в целях реализации стратегии предприятия и повышения эффективности его работы.

В литературе в целях рассмотрения и представления преобразований (т.е. изменений вообще) на предприятии в различных аспектах выделяется следующая классификация (табл. 1).

В зависимости от ситуации на предприятии осуществляются мероприятия оперативного (обеспечение выживания на короткий срок) и долгосрочного характера (восстановление конкурентоспособности на длительное время).

В зависимости от стадии развития предприятия и его возможностей деятельность по реструктуризации можно разделить на два вида. Превентивные преобразования, целью которых является увеличение стоимости предприятия, сохранение собственности и другие задачи, связанные с поддержанием конкурентного статуса предприятия и повышением эффективности его функционирования. И преобразования предприятия, находящегося в условиях кризиса, сконцентрированные на решениях по возвращению дееспособности, преодолению кризиса и превращению предприятия в действующее.

Классификация преобразований

Критерий	Вид преобразований
Цели	Краткосрочные (оперативные) Долгосрочные
Причины инициирования	Превентивные (упреждающие) Кризисные (в условиях кризиса)
Уровень преобразований	Преобразования в области: внутренних факторов внешних факторов
Функциональное содержание	Структурные Организационные Производственные Управленческие Кадровые Финансовые Информационные
Вид стратегии преобразований	Преобразования в рамках: наступательной стратегии оборонительной стратегии
Модели осуществления преобразований	Эволюционные Революционные

Изменения могут рассматриваться с точки зрения внутренних и внешних факторов. Внутренние основаны на выработке операционной, инвестиционной и финансовой стратегий создания стоимости за счет собственных и заемных источников финансирования; внешние – на реорганизации видов деятельности и структуры предприятия путем: расширения (слияния, присоединения), сокращения (разделение, выделения) и преобразования акционерного капитала.

Реформирование предприятия можно представить как совокупность преобразований в следующих сферах: производственной (составляющие производственно-технической базы), организационной (экономико-правовые формы и принятое на предприятии распределение прав и обязанностей), кадровой (профессиональный и квалификационный состав работников), финансовой (активы и пассивы).

Наиболее часто предприятия используют оборонительную стратегию, которая выражается в том, что предприятие, испытывая в течение определенного времени трудности с реализацией своей продукции, стремится сократить объемы производства, отказаться от убыточной продукции, соответственно сократив численность работников предприятия, распродать излишние производственные мощности и виды бизнеса, чтобы выправить свое финансовое положение. Наступательная стратегия заключается в том, что предприятие выходит на рынок с но-

выми видами продукции по более низким ценам, приобретает новые бизнес-единицы, предприятия.

Изменения в стратегии, производственных процессах, структуре и культуре могут осуществляться постепенно, в виде мелких шагов, или же радикально, в виде крупных скачков. В этой связи соответственно говорят об эволюционной и революционной моделях изменений.

Для революционного метода управления изменениями характерны радикальное переосмысление, перепроектирование предприятий и производственно-хозяйственных процессов, глубокие и всеохватывающие перемены, мышление дискретными категориями, привлечение к участию убежденных сторонников перемен, использование для решительного устранения опасных тенденций.

Эволюционные изменения осуществляются в рамках организационного развития, которое определяется как долгосрочный, тщательный, непрерывный, всеобъемлющий процесс изменения и развития организации и ее членов ¹.

Что же касается непосредственно видов реструктуризации, то можно рассмотреть следующие взгляды.

И.И. Мазур и В.Д. Шапиро выделяют два основных направления реструктуризации:

- корпоративная, стратегическая реструктуризация компании, направленная на повышение эффективности функционирования и связанная с развитием действующей компании, включая увеличение стоимости собственного капитала, повышение конкурентоспособности, завоевание новых или расширение имеющихся рынков, оптимизацию организационной структуры, диверсификацию деятельности и т.п.
- реструктуризация компании в кризисных условиях. Кризисными для компании могут быть различные ситуации — от снижения эффективности производства и сбыта, ухудшения финансово-экономического состояния, не сказывающегося на расчетах с кредиторами, до ситуации, характеризующейся несвоевременным или неполным удовлетворением требований кредиторов. Крайним проявлением кризисной ситуации является несостоятельность (банкротство) компании ².

¹ Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. М.: Альпина Паблишер, 2002.

² Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

Л.П. Белых выделяет две основных формы реструктуризации:

1. Оперативная реструктуризация предполагает реструктуризацию материальных активов и долговых обязательств, в ходе которой требуются разработка схем поставок сырья; определение методов снижения издержек производства, снижения стоимости привлеченного капитала; оптимизация основных производственных процессов и организационных структур.

2. Стратегическая реструктуризация представляет собой комплексный процесс, который предъявляет ко всем участникам высокие требования, отличающиеся от привычной повседневной работы³.

Поскольку в процессе исследования рассматривается более узкое понятие реструктуризации предприятия, предлагаем уточненную классификацию видов реструктуризации промышленного производства (табл. 2).

Таблица 2

Классификация видов реструктуризации

Признак классификации	Вид
Время реализации программы реструктуризации	Краткосрочная Длительная
Охват	Целостная Частичная
Объект изменений	Организационная Функциональная Линейная
Субъект инициирования	Внешняя Внутренняя
Характер изменений	Стратегическая Оперативная

По времени реализации проекта реструктуризации предприятия предлагается выделять краткосрочную реструктуризацию, т.е. предполагается разработка и внедрение необходимых изменений сроком до года, и длительную, срок реализации которой более года.

В зависимости от охвата изменениями выделяем целостную реструктуризацию – изменение всех составляющих деятельности предприятия и частичную – изменение функционирования конкретного подразделения или части предприятия.

Реструктуризация может касаться всего предприятия в целом или же какого-либо функционального подразделения, в соответствии с этим

³ Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л.П. Белых. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

можно выделить организационную и функциональную реструктуризацию. Кроме того, изменения могут коснуться линейного подразделения, в связи с этим реструктуризация будет иметь линейный характер.

Лицо, принимающее решение о реструктуризации предприятия или его конкретного подразделения, может являться исполнительным органом на предприятии или быть, к примеру, его учредителем или акционером, но не сотрудником, или, же если мы рассматриваем реструктуризацию одного из филиалов крупного предприятия, то это может руководитель филиала или руководитель всего холдинга инициировать данный процесс. В связи с этим необходимо выделить еще двух видов реструктуризации: внешняя и внутренняя.

Реструктуризация предприятия может быть связана с реализацией стратегии, т.е. носить стратегический характер, или же быть необходимой для реализации краткосрочных целей деятельности предприятия, т.е. оперативной.

Цель проектов реструктуризации – улучшение производственно-экономических показателей предприятий и компаний за счет преобразования систем организации и управления.

Таким образом, реструктуризация предприятия является длительным процессом, осуществляемым при помощи специалистов самого разного профиля и направленным на повышение эффективности использования собственного внутреннего потенциала организации и адаптацию к новым рыночным условиям⁴.

Используемые источники

1. Аистова, М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М.: Альпина Паблишер, 2002.
2. Белых, Л.П. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
3. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

⁴ Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

Баринов Э. А.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства*

Рынок золота как сегмент финансового рынка

В статье рассматривается рынок золота, тенденции его развития. Анализируются состояние рынка золота в зарубежных странах. Отмечаются структурные изменения, которые произошли после кризиса 1998 г. в области цен и спроса на золото. Рассматривается и рынок золота в РФ и его особенности.

Ключевые слова: рынок золота, эволюция рынок, рынок золота РФ.

Gold market as segment of the financial market

In article the market of gold, a tendency of its development is considered. The condition of the market of gold in foreign countries is analyzed. Structural changes which happened after crisis of 1998 in the field of the prices and demand for gold are noted. The gold market in the Russian Federation and its feature is considered also.

Keywords: gold market, evolution market, Russian Federation gold market.

1. Рынок золота — исторический аспект

Проблеме золота, как одного из компонентов международных ликвидных средств, в странах мира уделяется большое внимание. Цена золота в долларах, базирующаяся на Бреттон-Вудском соглашении, с 1944 г. до начала 70-х годов оставалась без изменений. После II мировой войны ведущую роль в валютно-финансовой системе капитализма стал играть доллар США: эта страна получила возможность иметь постоянное пассивное сальдо торгового баланса и неограниченно приобретать за границей на доллары материальные товары, ценности. Так, с 1945 г. по 1971 г. общая сумма американских инвестиций за границей повысилась с 37,5 млрд. до 290,3 млрд. долл. Однако такой быстрый рост количества долларов, находящихся за границей, начинал беспокоить их держателей. Еще в 1966 г. президент Франции де Голль, указывая на данную опасность, заявлял, что золото остается единственной надежной ценностью, С 1968 по 1971—1973 гг. доллар постепенно утрачивал свою связь о золотом.

В условиях непрерывной инфляции, золото становилось все более дешевым относительно других товаров, менее выгодным для производства и более привлекательным для применения. Поскольку ин-

фляция способствовала повышению спроса на этот драгоценный металл со стороны частных лиц (в то же время, препятствуя его производству) доля золота, поглощаемая частными лицами — повышалась, а его удельный вес, поступающий в распоряжение центральных валютно-финансовых органов, сокращался. Все это усиливалось спекулятивным спросом на этот металл.

Значительный спрос на золото в условиях почти стабильной его добычи привёл к скачкообразному росту его свободной цены по сравнению с официальной ценой. Для поддержания последней, валютно-финансовые органы вынуждены были продавать часть золотых запасов для того, чтобы удовлетворять частный спрос. В то же время в условиях неравномерного развития капиталистических стран и обострения валютно-финансовых противоречий потребность в централизованных золотых запасах возрастала. И как результат — наблюдалась нехватка средств международных расчетов, качество которых снижалось за счет сокращения доли золота. Количественный аспект проблемы международной ликвидности значительно обострился. Отлив золота (что приводило к сокращению ликвидных средств) восполнялся дополнительным накоплением национальной валюты США. Но это лишь ухудшало качество ликвидных резервов. Для приведения в соответствие соотношения между золотом и инвалютой, как компонентами ликвидных ресурсов, капиталистические страны на уровне центральных валютно-финансовых органов начали осуществлять обмен долларов на золото. Рост краткосрочной задолженности США приводил к сокращению золотых запасов этой страны, к падению доверия к ее валюте, качество которой непрерывно ухудшалось в условиях высоких темпов инфляции.

В этих условиях, по мнению «антизолотых» теорий экономистов США, наступило время для вытеснения золота из сферы капиталистических денежно-валютных отношений. США, обладая громадным экономическим потенциалом и, следовательно, влиянием на принимаемые международными организациями решения, выступили за демонетизацию золота, стремясь исключить его из сферы международных расчетов, чтобы посредством своей национальной валюты продолжать играть ведущую роль в сфере международных валютно-кредитных отношений. В августе 1975 г. под давлением США Временный комитет МВФ принял решения (они вступили в силу в апреле 1978 г.), выполнение которых должно было означать официальную демонетизацию золота: 1) отмена официальной цены золота; 2) в расчетах между МВФ и его членами золото исключается; 3) 1/6 часть золотого запаса

МВФ возвращается странам-членам пропорционально квотам (25 млн. унций); 4) другая 1/6 часть золотого запаса МВФ продается по рыночным ценам, а полученные от его реализации средства направляются для оказания помощи развивающимся государствам; 5) страны-члены МВФ могут осуществлять между собой операции с золотом по рыночной цене, а также проводить сделки на свободных рынках с 1 февраля 1978 г.

В соответствии с вступившими в силу с 1 апреля 1978 г. поправками к уставу МВФ официальные валютные органы стран – членов получили право на проведение операций о золотом по рыночной цене и, соответственно, на участие в золотых аукционах Фонда. На том же основании Фонд мог вместо перевода долларов наиболее нуждающимся развивающимся странам из т.н. «доверительного фонда» передавать этим странам по их желанию соответствующее количество физически. Равное количество золота должно было изыматься из партий, предлагаемых на аукционах.

Начиная с 7 июня 1978 г. все аукционы стали проводиться по измененным правилам, включая в себя: 1) уменьшение количества золота, предлагаемого к продаже на каждом аукционе, с 525 тыс. унций (16,3 т) до 470 тыс. унций (II, I т); 2) впредь все аукционы должны были проводиться по методу «цены заявки»; 3) время проведения аукционов – первая среда каждого месяца; 4) минимальная сумма заявки – 1200 унций; 5) обязательное внесение на депозит 25000 долл.; 6) поставка золота должна осуществляться через одного из депозитариев Фонда; 7) оплата золота должна быть произведена не позднее 7 дней после даты проведения аукциона (пять последних положений действовали и ранее).

Было объявлено, что развивающиеся страны-члены МВФ могли приобретать золото на «неконкурентной основе» в пределах причитающейся им доли в продаваемых 25 млн. унций, рассчитанной на базе их квот в МВФ от 31 августа 1975 г. Эти страны должны были не позднее понедельника 22 мая сообщить о своем намерении получить все или часть причитающегося им золота на любом из аукционов до 31 мая 1979 г. Золото, продаваемое на «неконкурентной основе», не должно было включаться в предлагаемые ежемесячно 470 тыс. унций. Общая сумма золота, которое могло быть запрошено через неконкурентные заявки, публиковалась фондом по поступлении заявок. Через 6 месяцев сумма металла, предлагаемого ежемесячно, должно была быть пересмотрена еще раз с тем, чтобы закончить всю программу в запланированные 4 года.

После каждого аукциона наряду со списком заявок, удовлетворенных на конкурентной основе, публиковался и список покупателей, которые приобрели золото по неконкурентным заявкам. МВФ сообщал также, что по мере проведения аукционов в случае необходимости в их порядок вносились изменения.

Регулярное осуществление МВФ аукционов по продаже золота оказало определенное влияние на рынок этого металла. В первое время цена на него начала падать, но продолжалось это лишь с июня по сентябрь 1976 г., когда цена снизилась со 126 долл. до 1093 долл. за унцию. С сентября, однако, цена на золото повышалась, исключение составил апрель—май 1978 г., когда в связи с началом осуществления регулярных аукционов до продажи золота казначейством США наблюдалось некоторое понижение цены золота.

Повышение цены на золото, как обычно, прежде всего, обернулось выгодой для частных держателей золота и для стран-производителей. Некоторые центральные банки также воспользовались случаем и произвели переоценку стоимости своих запасов золота по самым разнообразным методам. Например, 31 марта 1979 г., министерство финансов Англии осуществило переучет золотовалютных запасов страны по ценам «близким к рыночным». По новой системе оценки золото учитывались на основании средней цены, зарегистрированной на лондонском рынке в течение 3-х первых месяцев года, минус 25% от полученной суммы (до этого по цене 42,22 долл. за тройскую унцию). Запасы в инвалютах и СДР оценивались по средним рыночным курсам за тот же период времени (ранее, кроме доллара США, по курсам, существовавшим в начале 70-х годов). В результате проведенной переоценки, золотовалютные запасы страны увеличились на 4,49 млрд. долл. и по состоянию на 1 апреля 1979 г. составили 21,95 млрд. долл. При этом запасы золота возросли на 3 млрд. и достигли 4 млрд. долл., а иностранных валют и СДР — до 17,95 млрд. долл. По заявлению министра финансов Англии, решение о переоценке золотовалютных резервов страны было вызвано необходимостью улучшения практики их учета и приближения к практике оценки официальных золотовалютных запасов в других государствах.

Наблюдаемый в последние года непрерывный рост цены на золото, стимулировался в значительной степени ослаблением доллара США. Так, например, только в 1978 г. средняя цена на золото повысилась на 31% и достигла 193,23 долл. за унцию (в марках ФРГ — на 12,5\$ до 398,08 марок).

При этом, однако, движение цены на золото в долларах не являлось непрерывным и постоянно колебалась. В 1978 г. например, выделялись 3 основных цикла в движении цены золота в долларах. В первом периоде (январь—апрель) цена золота в 1 квартале увеличилась со 180 до 177 долл., а затем вновь понизилась до 165 долл. Такое движение явилось как бы зеркальным отражением движения курса национальной валюты США: вначале резкое падение доверия к ней, а затем ее временное восстановление. Вместе с тем, уже в конце первого периода появился фактор неуверенности, в связи с предполагаемым возобновлением аукционов по продаже золота из государственных резервов США.

Хотя во второй период (май—ноябрь) и просматривалась связь между ценой на золото и состоянием доллара на валютных рынках, однако она носила косвенный характер и не всегда направление движения курса национальной валюты США и цены золота совпадало. С мая по октябрь 1978 г., цена на золото повысилась почти на 30 долл. (достигла 243,65 долл. за унцию), что было вызвано кризисом доверия к антиинфляционной политике США и все более возрастающими неурядицами в международной валютно-финансовой сфере капитализма. В этот период на повышение цена золота оказали большое влияние такие события, как сессия МВФ, совещания по экономическим вопросам, состоявшиеся в Бремене и Бонне, решение Швейцарии о переоценке своих валютных резервов. В то же время дополнительное предложение драгоценного металла на резервы США и Индии несколько сдерживало этот рост.

Важным моментом в движении цены на золото явилось заявление правительства Картера от 1 ноября 1978 г. в поддержку доллара. Предусматривалось повышение в 2 раза (до 1,5 млн. унций) количества золота, продаваемого на аукционах. Такой поворот в официальной валютной политике привел к падению цен на золото (за ноябрь цена снизилась с 243 долл. до 183 долл. за унцию).

Третий этап начался с декабря и к концу 1978 г. цены на золото возросли до 226 долл., что было вызвано решением стран ОПЕК повысить цены на нефть, усилением инфляции в западных странах (особенно в США) и революционными событиями в Иране. Повышение цены на золото продолжалось и в 1 квартале 1979 г., в связи в основном с ростом спроса на металл со стороны стран Ближнего и Среднего Востока. 7 февраля 1979 г. министр энергетики США Д. Шлессинджер заявил, что прекращение поставок иранской нефти может нанести сильный удар по экономике страны. После этого заявления цена на золото США подскочила. На состоявшемся в этот же день 30 аукционе

МВФ (заявки поступили на 1489,6 тыс. унций, а предлагалось – 470 тыс. унций) золото было продано по средней цене – 252,53 долл., но уже 8 февраля цена достигла пика – 254 долл. за унцию. В этих условиях спекулянты начали сбрасывать золото. В середине апреля цена на него снизилась до 233 долл. Однако, в связи с решением правительства США сократить в два раза количество золота (до 750 тыс. унций), продаваемого на ежемесячных аукционах, прежний уровень цены на этот металл был восстановлен.

Следует отметить, что 16 октября 1979 г. Казначейство США объявило об изменении процедуры проведения ежемесячных аукционов по продаже золота, которое заключалось в следующем: во-первых, подробности о проведении предстоящих аукционов объявлялись за несколько дней до их проведения, в то время как ранее день проведения аукциона объявлялся заранее примерно за месяц; во-вторых, количество золота, которое продавалось на аукционах – различное. Ежемесячные золотые аукционы Казначейства США проводились с мая 1978 г. До ноября 1978 г. на них продавалось по 300 тыс. унций металла. В ноябре 1978 г., количество предлагаемого на аукционе золота было увеличено до 750 тыс. унций. С декабря 1978 г. по апрель 1979 г. продавалось по 1,5 млн. унций и с мая по октябрь 1979 г. – по 750 тыс. унций металла. Золотые запасы США оценивались примерно в 265 млн. унций. Казначейство США надеялось, что введение «более гибкой» процедуры проведения аукционов могло сдерживать спекуляции с золотом и положительно отразится на положении американской валюты. Первоначальной целью проведения золотых аукционов, было уменьшение пассивного внешнеторгового сальдо страны и достижение долгосрочной цели правительства США – демонетизации золота. Резкое увеличение цен на металл в 1979 г. рассматривалось правительственными кругами как начало спекулятивной лихорадки: инвесторы, потеряв доверие к валютам, искали возможность помещения средств в золото или другие реальные активы. Продажа Казначейством США золота иностранным инвесторам должна была привести к уменьшению количества долларов, имеющих у нерезидентов, а также получить инвалюту, которую можно было бы использовать для валютных интервенций по поддержании курса доллара и укреплению его позиций.

Использование золотых запасов, как одного из компонентов ликвидных ресурсов, нашло своеобразное применение в валютной практике капиталистических стран. В соответствии с рекомендациями «Комитета 20» государства имели право применять золото для обеспечения международных займов. Так, в 1974 г., воспользовавшись этим правом,

Италия, под обеспечение части своего золотого запаса, получила кредит в сумме 2 млрд. долларов у ФРГ, которая потребовала депонировать его в Бундесбанке, предварительно изъяв из США. В 1975 г. аналогичную операцию провела Португалия. Даже США, столь стремящиеся к демонетизации золота, использовали некоторое количество своих золотых резервов для частичного покрытия уже указанного огромного пассивного сальдо внешнеторгового баланса.

Спрос на золото как на металл повышался, главным образом, в связи с ростом объема его тезаврации и увеличением потребления в промышленных целях. В этих условиях принимались меры для расширения рынка золота. Так, с конца ноября 1978 г. начали проводиться операции на сингапурском рынке золота. Биржа золота Сингапура была легализована как частное общество и была создана Клиринговая палата по операциям с золотом, в функции которой вошли осуществление расчетов и предоставление гарантий по контрактам, заключаемым между членами биржи, кроме тех, которые заключились иностранными ассоциированным членами и частными лицами.

Увеличение купли-продажи драгоценного металла происходило и на западноевропейском рынке. В сентябре 1977 г., министр финансов Люксембурга Жак Поос объявил о том, что с января 1978 г. коммерческие сделки в золотых слитках и монетах в отличие от Лондона и Парижа не будут облагаться налогом. Такая мера была вызвана тем, что предполагалось превратить Люксембург в международный центр по операциям с золотом, который смог бы конкурировать с Лондоном и Цюрихом.

Усилилось стремление в ряде промышленно развитых стран, в частности в США, иметь личные накопления в форме золота. В 1976 г. уже 46 государств осуществляли чеканку золотых монет на продажу, причем США были одни из основных покупателей. Только в 1977 г. США приобрели монет на сумму 100 млн. долл. (в 1976 г. на эту сумму закупили монет все остальные страны вместе взятые). В апреле 1978 г. в Конгресс США был внесен законопроект о чеканке золотых монет для удовлетворения нужд населения в объеме 1,5 млн. унций в год. Уже в этом же году США оттеснили ФРГ и заняли первое место в мире по продаже крюгеррэндов. 60% мировой торговли крюгеррэндами приходилось на США и 40% — на страны Западной Европы.

Снижение в ликвидных резервах ряда западных стран доли золота вызывалось абсолютным уменьшением золотых резервов этих государств (у большинства из них запасы золота оставались без изменения), а увеличением ресурсов за счет роста в них иностранной валюты. Повышение спроса на золото и высокая цена на него способствовали

некоторому росту добычи в последние годы. Снижение добычи золота в 1974-1975 гг. в 1976 г. сменилось его увеличением. В целом с 1968 г. (год «золотой лихорадки») по 1978 г. объем рынка золота возрос незначительно – с 1836 тонн до 1840 тонн, но доля новой добычи резко снизилась – с 67,8% до 52,6%.

Хотя в соответствии с рекомендациями «Комитета 20» и Временного комитета МВФ принятого на совещании в Ямайке, золото должно было вытесняться из валютной системы. Однако, несмотря на это, западные страны продолжали его накапливать. Политика государственных валютно-финансовых органов была направлена на сохранение своих золотых резервов. Так, в 1976 г., когда ухудшалось положение французского франка, страна не только сохранила свои золотые запасы, но и в дальнейшем даже их увеличила. Италия, в условиях сильного давления на лиру, не воспользовалась своими золотыми запасами, а предпочла получить займы. В 1978 г. Япония приступила к изучению возможности создания запаса золота для промышленных целей, что способствовало бы сокращению активного сальдо баланса текущих операций страны. Предусматривалось создание учреждения, которому должны были предоставляться средства в долларах из валютных резервов страны через посредничество Экспортно-импортного банка Японии. Это учреждение должно было покупать золото на лондонском, цюрихском и других рынках и создавать из него запас за счет правительства, которое также принимало на себя риск по этой операции.

Рассматривая проблему тезаврации золота, многие экономисты на Западе отмечали несвоевременность проведения демонетизации. Так, в январе 1978 г. министр экономики Швеции Е. Боман заявил, что разрешение осуществлять межбанковские операции с золотом по рыночной цене может привести к тому, что золото заменит СДР в выполняемой ими функции основного средства международных расчетов. А еженедельник США «Интернэшнл репорт», не исключая возможности официального возврата золоту его монетарной роли, прямо отмечал, что на повестке дня стоит вопрос о ремонетизации этого металла.

В условиях высоких темпов инфляции, неуверенности политической и экономической обстановки, обострения валютно-финансовых противоречий капитализма, золото как международный гарант становилось более привлекательным. Уже в 1975 г. страны-члены «группы 10» приняли решение (против желания США) приобретать золото по рыночной цене, а не по официальной. В 1978 году, по инициативе ФРГ и Франции, «Девятка» предложила создать новую европейскую валюту – «ЭКЮ», выпускаемую в обмен на золото центральных банков

и на валюты заинтересованных стран. Эта система была введена в действие 13 марта 1979 г.

Все страны-участницы должны были депонировать в МВФ 20% своих долларовых авуаров и 20% запасов золота, в обмен на которые они получают «ЭКЮ», которая имела частичное обеспечение золотом. Но важнее всего то, что создание ЕВС позволяло обменивать на «свободно обращающиеся ликвидности» считающиеся «неиспользуемыми» резервы золота.

Однако возвращение золота на официальную арену отнюдь не означало, что таким образом все проблемы будут разрешены. Ни одна из девяти валют ЕЭС не была привязана к нему непосредственно. Масштабы объёмов евродолларов росли. С 1969 г. по 1978 г. резервы в инвалюте центральных банков (в которых евродоллары к долларам составляли 80%) увеличились с 33 до 230 млрд. долл. (т.е. в семь раз), тогда как за тот же период резервы золота несколько сократились — с 39 млрд. до 36 млрд. долл.

На состоявшейся в январе 1979 г. в Нью-Йорке конференции по проблемам рынков золота и серебра подчеркивалось повышение роли золота. Предполагалось, что центральные банки ведущих стран Запада (в связи с усилением роли золота в рамках ЕВС), могли пересмотреть свое отношение к драгоценному металлу и нарастить его запасы, которые составляли незначительную часть их валютных резервов.

Перспективы положения золота в 80-х годах рассматривались на другой конференций (состоявшейся в Швейцарии в июне 1979 г.), где было высказано мнение о том, что в ближайшие 10 лет спрос на вновь добытое золото будет оставаться устойчивым, причем спрос со стороны частных инвесторов будет возрастать ежегодно на 3%, а реальная цена металла — на 4%.

История развития проблемы международной ликвидности ясно показала, что падение доли золота в ликвидных ресурсах привело лишь к ухудшению их качества. Политика стран Запада была направлена на увеличение своих золотых запасов, и рост спроса на золото, свидетельствовал о большой привязанности к этому металлу со стороны физических и юридических лиц. И хотя в роли золота произошли определенные изменения, однако, как показали события тех лет, оно продолжало оставаться одним из компонентов ликвидных резервов, поскольку в условиях нестабильности в тот период капиталистической системы этот металл не подвергался инфляционному обесценению и не зависел от экономического положения отдельных стран Запада.

В целом необходимо подчеркнуть двойственный характер процесса вытеснения золота из сферы валютно-финансовых отношений.

С одной стороны, усиление в мировой капиталистической экономике интернациональных хозяйственных связей обуславливало тенденцию к централизации управления валютной системы применение принципа координации интересов при принятии решений, в связи, с чем демонетизация золота выступает как объективная необходимость эволюционного развития товарно-денежных отношений.

С другой стороны, в условиях резкого обострения противоречий в западном мире никакой наднациональный орган не был способен обеспечить доверие к любой условной кредитно-денежной единице, не обладай она материальным обеспечением. Лучше всего на роль гаранта и всеобщего средства платежа подходило золото.

2. Рынок золота в зарубежных странах: современное состояние

Как уже отмечалось, рынки золота -центры торговли золотом, на которых производятся по рыночной цене регулярные операции, связанные с его куплей-продажей. Такие сделки осуществляются для промышленно-бытового потребления (3/4 спроса), частной тезаврации, инвестиций, спекуляции, покупки золота центральными банками, страхования риска, приобретения инвалюты для осуществления международных расчётов. На рынке золота производится купля-продажа стандартных слитков, монет старой и новой чеканки (при их экспорте-импорте они не облагаются налогами), золотых сертификатов. Рынок золота монополизирован рядом крупнейших банков (уполномоченными на проведение операций с золотом), осуществляющих посреднические операции между покупателями и продавцами. Очисткой золота, его хранением и изготовлением слитков занимаются специальные компании.

В мире функционируют свыше 50 рынков золота – это такие мировые рынки как Лондон, Нью-Йорк, Чикаго, Цюрих и др., а также внутренние свободные (Париж, Милан, Стамбул и др.), местные и чёрные рынки. Широкое распространение получили срочные сделки с золотом (форвардные и фьючерсные), в частности – спекулятивные, хеджирование с целью страхования риска от изменения цены золота, арбитражные. Практикуются и операции своп с золотом. Рыночная цена золота зависит от экономических, политических и спекулятивных факторов, в частности, от масштабов промышленного потребления, инфляции, от уровня потенциальных ставок, колебания курсов ведущих валют и т.п.

Мировым эталоном текущей рыночной цены на золото выступает Лондонский фиксинг, определяемый 2 раза в день на базе текущего спроса и предложения закрытого клуба (входят такие банки, как Barclays

Capital, Deutsche Bank, Scotia Mocatta, HSBC и Societe Generale). Указанная цена — базовая для определения обязательств по срочным расчетным внебиржевым сделкам и выступает как ориентир для фиксации текущих котировок банками-участниками рынка спот. Другой ориентир — рынок биржевых фьючерсов и опционов. Если ранее в основном биржевые операции с «золотыми» деривативами проходили на бирже COMEX (Нью-Йорк), выступающей в качестве «металлического» сегмента товарной биржи NYMEX, то в 2006 г. ситуация изменилась в связи с тем, что CBOT ввела в обращение фьючерсные и опционные контракты на золото в своей электронной системе e-CBOT. Далее Чикагские биржи CME и CBOT объединились в CME Group и основную роль стала играть электронная торговая система GLOBEX. В марте 2008 г. CME Group поглотила биржу NYMEX в связи с чем биржевой рынок золота США стал функционировать только на одной бирже. По своим размерам биржевой рынок золота США занимает 3/4 мирового, в то время как 1/4 падает на Токийскую биржу TOCOM. Мизерная доля приходится на Бразильскую биржу MB&F, где торгуются фьючерсы на золото.

В целом можно сказать, что основными мировыми ориентирами цен на золото выступают указанные Лондонские фиксинги, а так же цены на бирже COMEX (с 08:30 до 13:30 по Нью-Йоркскому времени) и цены в торговой системе CME Group (всё остальное время).

После кризиса 1998 г. в сфере спроса и цен на золото произошли существенные структурные изменения. Так, был либерализован рынок золота в КНР, стало действовать соглашение о замещении золотовалютных резервов центробанками и золото стали применять в качестве гарантий по кредитам. Увеличился и инвестиционный спрос. С 2003 г. стали функционировать ETF, выступающие в качестве биржевых паевых фондов, активы которых обеспечиваются физическим золотом. Эти фонды в конце марта 2013 г. аккумулировали 2,6 тысяч тонн этого драгоценного металла, что составляло 8% от всего объема золота, которым владели частные инвесторы.

В последние годы цена на золото постоянно колебалась, что во многом объяснялось спекулятивными операциями. Рост цен на золото (в принципе на этот драгметалл ориентируются цены на товары, независимо от их движения) четко прослеживался с 2003 г. Уже осенью 2007 г. рынок золота оказался сильно разогрет. Предполагалось, что к весне 2008 г. котировки достигнут уровней \$1300 — \$1500 за тройскую унцию. Однако, едва превысив уровень в \$1000, цена на золото резко упала и осенью 2008 г. она составляла примерно \$700, т.е. столько

же, сколько было год назад. Несмотря на мировой финансовый кризис цена на золото была ниже, чем это было прошлой зимой. С 2001 г. цена на золото повысилась в несколько раз и в сентябре 2011 г. она составляла 1923,7 долл. Был установлен исторический максимум. Особенно повышалась цена на золото в период финансового кризиса 2008—2009 гг., в то время как наблюдалось падение цен на многие финансовые инструменты. Вкладывая средства в золото, инвесторы пытались таким образом спасти свои средства от обесценения.

Однако, в дальнейшем в условиях обострения финансовых — экономических проблем в странах Еврозоны (в частности, угроза кризиса долгов) и медленного экономического роста в США ситуация на рынке золота стала меняться. В апреле 2013 г. произошло резкое снижение цены на золото — самое сильное падение с 1980-х гг. 15.04.2013 г. за несколько часов цена за тройскую унцию упала на 8,7%, или более чем на 100 долл., и за 2 дня цена на этот металл рухнула до 1355,8 долл. Падение цен на золото спровоцировала информация о том, что Кипр реализует часть своего золотого запаса (в размере 10,36 тонн на сумму около 0,4 млрд. долл.), стремясь таким образом спасти себя от банкротства, а также слухи о том, что ФРС может отказаться от политики проведения количественного смягчения, т.е. прекращение эмиссии много миллиардных сумм в долларах, значительная доля которых вкладывалась в золото. На ухудшение ситуации на рынке золота оказала ситуация о том, что в КНР замедлился экономический рост. Кроме того возникло опасение, что вслед за Кипром о возможности продать часть своих золотых резервов объявят и такие страны Южной Европы как Испания, Португалия и Италия, сталкивающиеся с большими валютно-финансовыми проблемами.

Следует отметить, что центробанки начали продавать золото в 90-е гг. И если такая ситуация повторится, возникнет долгосрочный понижительный тренд цены на золото. Золотые запасы центральных банков всех стран мира оцениваются в 31,7 тыс. тонн (19% мирового запаса этого драгметалла) и с 2011 г. (в связи с падением цен на него) в ценовом выражении они снизились на 560 млрд. долл. Цена на золото может упасть еще больше, если центробанки прибегнут к продаже своих золотых запасов. В то же время падение цен на золото может привести к активизации рынка ювелирных изделий в странах Азии (в частности: в Индии и в КНР), где наблюдается значительный спрос на золотые украшения. В целом можно сказать, что падение цен на золото во многом было вызвано спекулянтами, играющими на понижение, поскольку на этом можно зарабатывать огромные деньги, так как мас-

штабы физических поставок во много раз меньше, чем объемы необеспеченных позиций на рынке золота. В связи с падением цен на указанный драгметалл, повысился спрос на золотые слитки и монеты с апреля 2013 года, в частности в США, Канаде и Австралии.

Падение цен на золото оказало значительное влияние на отраслевые биржевые фонды, из которых возрос отток средств и усилился разрыв в котировках паев. В связи с увеличением количества биржевых фондов инвесторы стали опасаться: будут ли эти структуры функционировать эффективно в случае массового изъятия средств из них. В мире крупнейшим золотым биржевым фондом выступает SPDR Gold Trust, активы которого оценивались в 51 млрд. долл. В середине апреля 2013 г. инвесторы вывели из него около 2 млрд. долл. Только в 2004–2012 гг. средства под управлением этого фонда возросли до 72 млрд. долл. Однако, с начала 2013 г. и по апрель 2013 г. инвесторы изъяли из этого института порядка 21 млрд. долл. При закрытии торгов 16.04.2013 года паи SPDR Gold Trust оценивались на 3% ниже уровня стоимости чистых активов пай. Второе место в мире по масштабам занимает золотой биржевой фонд iShares Gold Trust. 15.04.2013 года было реализовано 90 млн. паев, что являлось рекордным для дневной продажи.

Однако с осени 2012 г. цена на указанный финансовый инструмент начала постепенно падать. В то же время после банкротства Lehman Brothers резко возрос спрос на физическое золото.

Колебания цены на золото во многом зависят от состояния доллара. В случае падения курса американской валюты цена на золото повышается и наоборот. Хотя бывают исключения. Рост курса доллара по отношению к евро и снижение цен на нефть, могут спровоцировать падение цен на золото. Спрос на этот металл будет зависеть от темпов роста инфляции, которые возрастут после вливания ликвидности. В последние годы биржевая цена на золото во многом определялась спекулятивными операциями и не отражала спрос и предложение в реальном секторе. К осени 2008 г. запасы золота по отдельным странам распределились следующим образом (в тыс. тонн): США – 8.1, Германия – 3.4, Франция – 2.5, Италия – 2.4, Швейцария – около 1.1, Япония – около 0.8, Нидерланды – 0.6, Китай – 0.6, Россия – 0.49. Что касается МВФ и ЕЦБ, то их запасы составляли соответственно 3.2 тыс. и 0.53 тыс. тонн.

Добыча золота в мире в последние годы постоянно падала. В I квартале 2008 г. она составила 593 тонны (в I квартале 2004 г. – свыше 2 тыс. тонн), а во II квартале – 111,8 тонн. Такое снижение во многом объяснялось кризисом, а высокие цены привели к сокращению по-

требления этого металла и потребители — промышленные предприятия пытались его заменять альтернативными материалами.

Значительное снижение добычи золота привело к тому, что биржевые спекулянты стали закладывать риски в цены. В 2012 г. спрос на золото достиг рекордного уровня в 236,4 млрд. долл. Фактический объем спроса составил 4405,5 тонн или сократился на 4% по сравнению с 2011 г., так как возросший спрос со стороны институциональных инвесторов и центробанков частично компенсировал снижение потребительского спроса. Важную роль играет спрос на золотые слитки и монеты, в основном со стороны КНР, Индии и США. На долю физических лиц этих стран приходится 3/5 от эмитируемых в мире монет и слитков. Только в апреле 2013 г. Монетный двор США продал золотых монет в размере 209 тысяч унций.

Следует отметить, что если одни страны покупают золото, то другие могут в этот же период продавать. Так, например, в апреле 2013 г. если Канада и Мексика продавали этот драгоценный металл, то Греция и Белоруссия его покупала. В этом же месяце у Турции золотые активы увеличились до 13,73 млн. унций, Казахстана — до 4 млн. унций, Азербайджана — до 129 тыс. унций. В этот же период против золота играли хедж-фонды, причем объем коротких позиций на золотые фьючерсы находился на очень высоком уровне, так же как и волатильность.

3. Рынок золота России

В России в последние годы также снижалось производство золота, но уже в 2008 г. оно возросло. К 20 октября 2008 г. у Банка России находилось 494,54 тонн золота, и у 30 крупнейших банков РФ — 233—234 тонн.

В условиях кризиса в странах Запада и в России наблюдался значительный масштабный рост закупок золотых слитков и украшений из драгметаллов, но обычно, впоследствии, ожидания покупателей не оправдываются, поскольку они не учитывают специфику этого металла. В условиях высокого спроса на золотые слитки, банки резко увеличивают премию при их продаже. Например, осенью 2008 г. в Англии она составила 20—25 долл., тогда как в обычных условиях — 1—2 доллара.

Предложение на рынке золота РФ формируется из следующих источников: получение аффинированного золота из ископаемого и его переработка из лома, а также продажи на вторичном рынке из запасов Банка России и коммерческих банков. Со спросом на рынке выступают: промышленные потребители (электронная, оборонная, ювелирная и др.); Банк России для пополнения своих резервов; ком-

мерческие банки (приобретение металла как у недропользователей, так и на вторичном рынке); частные инвесторы, а также и международный рынок.

Основным регулятором на рынке золота России выступает центробанк. Для коммерческих банков он котирует цену золота. Для проведения операций с золотом банки должны получить соответствующую лицензию в Банке России. Сами банки осуществляют кредитование недропользователей, устанавливают котировки на вторичном рынке.

Лишь промышленные предприятия среди нефинансовых структур обладают правом покупать золото, а банки и физические лица имеют такое право, если это касается инвестиционных целей. Но физические лица могут проводить операции с золотом только через вышеуказанные банки.

Золото (исключая ювелирные украшения) обращается в мерных слитках и золотых монетах. Инвестор может также открыть обезличенный металлический счет (ОМС), на котором учитывается купленное им золото в граммах. ОМС — это инвестиционный инструмент, используя который физическое лицо может хранить свои сбережения в условиях, когда мировые финансовые рынки характеризуются большой нестабильностью. В Гражданском кодексе РФ, НК РФ и в других законодательных актах отсутствует такое понятие как ОМС. Налоговые органы рассматривают ОМС как имущество, в то время как Минфин РФ считает, что договор ОМС необходимо рассматривать в качестве договора по оказанию финансовых услуг. На ОМС находятся драгоценные металлы на сумму свыше 150 млрд. руб. На указанный счет не распространяются действия системы страхования вкладов. Денежные средства на счете будут переведены в золото по курсу, близкому к биржевым котировкам (то есть к текущей мировой цене). При этом покупка и продажа золота не облагается 18% НДС., в то время как при проведении операций с физическим золотом — облагается. В цену слитков и монет из золота включаются расходы по их изготовлению, перевозке, страхованию и хранению. Если цена на золото растет, владелец обезличенного металлического счета может на этом получить доход, продав его.

В Москве продажу мерных слитков и монет осуществляют около четырех десятков банков. Получил развитие и биржевой рынок деривативов. В России уже в течение длительного времени осуществляется торговля фьючерсами на золото. Но заключаемые контракты беспоставочные и производятся лишь финансовые расчеты. В 2008 г. на бирже FORTS стали обращаться фьючерсы на золото и опционы на них.

Базисный актив в одном фьючерсном контракте равен одной тройской унции, а в одном опционном контракте равен одному базисному фьючерсу. Котировка в долларах за одну тройскую унцию.

Ежедневная вариационная маржа рассчитывается в долларах и пересчитывается в рублях по текущему курсу Банка России. Для поддержания одной открытой позиции необходимо гарантийное обеспечение в размере 5% от текущей стоимости контракта, являющейся расчетной. Завершающий расчёт происходит по цене Лондонского фиксинга (утреннего) в день, который следует за последним днем обращения исполняемого контракта.

По сравнению с торговлей наличным золотом, фьючерсы на золото обладают преимуществом: нет поставки наличного металла и не уплачивается НДС. При биржевой торговле одновременно принимают участие много участников и следовательно возрастает вероятность получения инвестором наилучшей цены по своей заявке. Функционирует и институт маркетмейкеров. Участие инвесторов в электронных биржевых торгах осуществляются либо через интернет, либо по телефону. Доходность от операций с фьючерсными контрактами можно повысить, если будет «плечо» по таким контрактам. А использование опционов позволяет весьма существенно сократить масштабы потенциальных потерь. Возможна комбинация покупки фьючерсов с покупкой опционов-пут, что позволяет воспользоваться «плечом» и ограничить размер убытков. Существует еще и вариант приобретения опционов-пут на адекватное количество наличного золота, купленного ранее, что позволяет в случае снижения цены обезопасить свои инвестиции.

Предполагается, что до конца 2013 г. начнутся торги на золото, а именно на рынке его реальных физических поставок на следующий день, т.е. на рынке спот. При этом Московская биржа будет осуществлять торговлю в реальном времени. Помимо золота торги будут проводиться и с серебром, а с 2014 г. — с платиной и палладием. Введение указанной схемы означает, что для трейдеров появляется новый инструмент для проведения ими операций на рынке золота и других драгметаллов. Всё это приведет к тому, что торговля золотом будет интегрирована в валютный рынок РФ. Увеличится ликвидность рынков, на которых торгуют не только банки, но и другие кредитно-финансовые институты, Повысится и прозрачность при операциях с золотом. Транспортировку золота и других драгметаллов может взять на себя Московская биржа, которая сможет также хранить их до тех пор, пока они не будут затребованы к себе покупателями. Так же предполагается, что

Банк России сможет покупать и продавать золото с тем, чтобы более оперативно управлять золотовалютными резервами и ликвидностью на рынке.

В 2012 г. добыча золота в России возросла на 7% (на 15 тонн) и составила 226 тонн. Страна занимает первое место в мире по покупке этого драгоценного металла, причем центробанк страны только за последние 10 лет купил 570 тонн. Но по запасам золота Россия отстает от США (8134 тонн), ФРГ (3391 тонн), и МВФ (2814 тонн) и занимает в мире по этому показателю 8-е место. Только, например, на Якутию приходится 15% от всего добытого в стране золота. В 2013 г. по прогнозам добыча в России золота возрастет на 4%, причем 2/3 извлекут из месторождений , а треть намоют из песка.

В заключение можно отметить, что золото продолжает быть самым надежным активом и инвесторы доверяют не контрактам на указанный инструмент, а физическому золоту.

Литература

1. Борисов С.М. Золото в экономике современного капитализма. М.: «Финансы», 1984 г.
2. Борисов С.М. Золото в современном мире. М.: «Наука», 2006 г.
3. Вестник Ассоциации российских банков. № 8, апрель 2013 г.
4. World Gold Council, Gold Demand Trend, February 2010.
5. World Gold Council, Gold Demand Trend, Full year 2012.

Бачишин В.

*профессор,
Паневропейский университет,
факультет экономики и бизнеса,
(Братислава, Словакия)*

Каналы коммуникации фирмы

Исследованы типы и виды коммуникаций фирмы во внешней и внутренней среде, обоснованы приоритеты использования в соответствии с целями деятельности и задачами менеджмента.

Ключевые слова: коммуникация, бизнес-коммуникации, информация, внешняя и внутренняя среда фирмы, маркетинговые коммуникации.

Channels of communication of firm

Types and kinds of communications of firm in external and internal environment are investigated, use priorities according to the purposes of activity and problems of management are proved.

Keywords: communication, business communications, information, external and internal environment of firm, marketing communications.

Коммуникацией в общем можно назвать совместное использование определенного вида информации с целью устранить состояние неопределенности у обеих общающихся сторон. Предметом коммуникации являются данные, информации и знания. Упрощенно можно сказать, что данные это голые факты, первичная информация, показывающая отношения между данными, но если им придавать конкретные значения, анализировать, сопоставлять, делать выводы, то мы обретаем навык работы с информацией и получаем знания. Более важно то, что коммуникация является процессом, в котором наличествуют как минимум две стороны, цель которых — понять друг друга¹.

Фирма, пожалуй, прежде всего, отслеживает большой поток информации из внешней среды — о рынке, на котором занимается предпринимательством, и старается ее использовать с целью лучшего функционирования. Не менее важны потоки информации внутри фирмы. Совместное использование внутренней информации и ее обработка

¹ Ondrášik, B. 2013. Globálne a lokálne médiá. Interakcie mediálneho prostredia, biznisu a spoločnosti – Slovensko a svet. 156 s. Eurokódex, Paneurópska vysoká škola. 2013.

создает ноу-хау, хотя это и не является главным содержанием коммуникации фирмы. Коммуникация связана со всеми уровнями менеджмента и без нее трудно себе представить функционирование фирмы. В этом контексте можно коммуникацию понимать как обмен, передачу и принятие информации, которая ясно должна отражать деятельность и цели фирмы. Это касается не только коммуникации с внешней средой, но и внутри самой фирмы. Значение коммуникации для фирмы конкретно проявляется именно в следующей деятельности:

- передача сообщения, информации, решений;
- объяснение действительности, состояний, ситуаций
- убеждение, влияние;
- включение обратной связи во всех элементах цепочки коммуникации;
- конкретная деятельность менеджеров, их поведение, соблюдение правил фирмы, ее этических норм и моральных рамок, ценностных ориентаций.

В более широком понимании коммуникации, которое базируется на более объемной работе с информацией, ее можно связать со следующей деятельностью и активностью:

- мониторинг — отслеживание информации, поиск, понимание ее значения, ее хранение;
- интерпретация — передача полученной информации и передача ее ценности в фирму;
- распределение — передача информации в пригодное для этого время нужным адресатам;
- пользование — совместное пользование информацией членом коммуникационного процесса;
- реализация — применение на практике. Настройка процессов и стандартов.

В фирме коммуникация является, прежде всего, инструментом, который менеджеры используют для формирования и влияния на отношение к работе, активность и поведение работников, в том числе, опираясь на свой авторитет. Каким образом фирма ведет коммуникацию, таким образом создается среда для сотрудничества всех работников.

Что такое коммуникация фирмы и кто являются партнерами фирмы в этом процессе? Фирма, которая занимается определенной деятельностью, осуществляет ее в макросреде и микросреде, элементы которых имеют непосредственное влияние на нее. Сама суть ее деятельности подразумевает постоянный поток информации — от фирмы во внешнюю среду и от внешней среды в фирму. Только на основе

информации она может формировать стратегию бизнеса, его характер и в конечном счете предложение. Часть сбора и анализа информации является предметом маркетинга — исследование поведения потребителей или анализ конкуренции. Информация, которая является предметом коммуникации фирмы с внешней средой, является составной частью координированной маркетинговой коммуникации в рамках коммуникационного пространства фирмы в целом. Очень важно, чтобы руководство фирмы понимало важность всех направлений коммуникации и не забывало про выстраивание общения с любым партнером фирмы.

Самыми важными партнерами фирмы в области коммуникации с внешней средой являются:

- кооперирующие корпорации — банки, логистические фирмы, маркетинговые агентства;
- органы государственного управления, муниципальные органы управления; неправительственные организации, профессиональные ассоциации, спортивные клубы;
- потенциальные и реальные конкуренты;
- поставщики, субподрядчики;
- аудитория специалистов и широкая публика
- средства массовой коммуникации (масс-медиа);
- потенциальные сотрудники и работники фирмы;
- население и организации в месте, где фирма занимается бизнесом.

Самыми важными партнерами фирмы в области коммуникации во внутренней среде являются:

- менеджеры; собственники, акционеры;
- группы работников — формальные и неформальные;
- родственники и друзья работников фирмы.

Для эффективной реализации коммуникации со всеми партнерами существует целый ряд инструментов, сумма которых обозначается термином коммуникационный микс. Он является составной частью маркетингового микса. Каждый из инструментов направлен на определенную целевую аудиторию:

- реклама — опосредованная массовая коммуникация, которая использует все типы масс-медиа, от печатных до цифровых;
- поддержка продаж — это инструмент, который наиболее часто используется в виде кампаний, которые стимулируют повышение продаж, например подарком, добавленным к товару, участием покупателей в викторинах, лотереях;

- благотворительность — поддержка проектов, которые способствуют достижению коммуникационных целей спонсора;
- публик релейшнз — вся коммуникационная деятельность, посредством которой фирма общается с внешней средой, презентация внутренней и внешней аудитории, с которой фирма долговременно поддерживает отношения;
- коммуникация в месте продаж — деятельность, связанная непосредственно с продажей товаров или услуг, их предложением и презентацией в месте продажи;
- выставки и ярмарки — обеспечивают контакт между поставщиками, их потенциальными и реальными покупателями, с использованием возможности общаться с широкой аудиторией;
- прямая маркетинговая коммуникация — прямой контакт с реальными и потенциальными покупателями товаров или услуг, чаще всего посредством почты или телемаркетинга;
- личная продажа — это форма продажи прямо дома у покупателя;
- интерактивный маркетинг — современный способ коммуникации через Интернет посредством порталов, электронной переписки или онлайн-контакта.

Использование этих инструментов фирмой ведет к более эффективной коммуникации со всеми партнерами и своей целевой аудиторией. Очень важно иметь в виду, что важно общаться не только во внешней для фирмы среде, но вести общение и внутри фирмы. Людей нельзя контролировать, абсолютно влиять на их мышление и поступки, но им можно предложить комплексную информацию, которая может влиять на их поведение в фирме и на их отношение к ней.

Воронченко Т. В.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Российская академия предпринимательства*

Финансовое моделирование стратегии развития предпринимательских структур с учетом интересов различных стейкхолдеров

В данной статье представлены некоторые теоретические и методические аспекты финансового моделирования стратегии развития предпринимательских структур, с учетом интересов различных стейкхолдеров. Особое внимание уделено подходам к разработке финансовых моделей и показателям, предстоящим включению в них, дифференцированных в зависимости от целей и задач.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовая модель, стейкхолдеры, деловая активность, эффективность, менеджеры, собственники, кредиторы.

Financial modeling of development strategy of enterprise structures taking into account interests of various stakeholders

This article presents some theoretical and methodological aspects of the financial modeling of the development strategy of the business structures, taking into account the interests of the various stakeholders. Special attention is given to approaches to the development of financial models and indicators, forthcoming inclusion in them, differentiated depending on the goals and tasks.

Keywords: financial strategy, financial model, stakeholders, business activity and efficiency, managers, owners, lenders.

В основе финансового менеджмента любой организации лежит формирование функциональных стратегий, направленных на детализацию корпоративных целей по основным видам деятельности и на их реализацию, с учетом возможного ресурсного обеспечения стратегий отдельных хозяйственных единиц. Одной из основных функциональных стратегий является финансовая стратегия, представляющая собой выделение долгосрочных финансовых целей и подбор наиболее эффективных методов их достижения. При разработке финансовой стратегии детально исследуются факторы воздействия внешней финансовой среды, прежде всего, макроэкономических и нормативных показателей, а

также внутренней финансовой среды в виде показателей финансовой и управленческой отчетности, а также оперативной внеучетной информации. При этом, особое внимание уделяется вопросам минимизации рисков, поддержки финансовой устойчивости и обеспечению экономического роста организации.

Разнообразие рассматриваемых проблем, множество рассчитываемых показателей и большая вариативность возможных к получению результатов, а также необходимость обеспечения логических взаимосвязей и взаимозависимостей между ними, в процессе реализации финансовой стратегии, обуславливают необходимость применения финансового моделирования, призванное обеспечить возможность просчитать различные сценарии, связанные с принятием стратегических решений и их реализацией.

Финансовое моделирование особенно актуально в современных кризисных условиях когда сокращается доступность и возрастает стоимость внешнего финансирования, увеличиваются риски потери ликвидности и финансовой устойчивости организации, а важнейшей предпосылкой поддержки ее платежеспособности конкурентноспособности становится повышение эффективности операционной деятельности.

Финансовое моделирование позволяет оценить экономические и финансовые перспективы, а также предполагаемое финансовое состояние организации на планируемый период в зависимости от основных возможных вариантов производственно-сбытовой деятельности и финансирования.

Исходя из вышесказанного, можно резюмировать, что финансовая модель должна представлять собой набор взаимосвязанных параметров, отражающих наиболее важные показатели деятельности организации, формирующиеся под воздействием разнообразных внешних и внутренних факторов, в зависимости от выбранного сценария их изменения, с учетом интересов различных стейкхолдеров.

В современной российской и международной практике важнейшей целью деятельности любой организации, является учет интересов менеджеров, собственников и кредиторов, интересы которых заключаются: для первых – в текущей эффективности деятельности, для вторых – в максимизации рыночной стоимости и для третьих – в ликвидности и направлениях движения денежных потоков. Финансовая стратегия, в таких условиях, призвана обеспечить реализацию этой цели, поэтому вопросы оценки финансовых результатов и финансового состояния занимают особое место в процессе формирования модели финансовой стратегии, как для самой организации, так и для соб-

ственников и кредиторов, в частности, при оценке финансового положения заемщиков в банках. На рисунке 1 представлена выбранная нами система основных показателей, по направлениям и видам деятельности для включения в финансовую стратегию организации, с учетом интересов различных групп стейкхолдеров.



Рис. 1. Система основных показателей финансовой стратегии организации, представляющих интерес для различных групп стейкхолдеров ¹

Каждый стейкхолдер вправе выбрать по собственному усмотрению инструменты, параметры показатели для финансового моделирования, вместе с тем, существуют определенные общие принципы и

¹ Авторская разработка.

требования, которые должны быть соблюдены и приняты во внимание для того, чтобы созданная финансовая модель оптимально отвечала интересам заинтересованных лиц и соответствующей разработанной стратегии, в т. ч.:

- эффективность и удобство, т.е. возможность оперативного внесения изменений в модель без потери их связей с формами финансовой и управленческой отчетности и качества, мгновенное получение обновленных количественных оценок и формирование соответствующих отчетов;
- трудоемкость создания и поддержания модели, отсутствие встроенной аналитики и источников отчетности, способствующих увеличению трудовых и временных затрат при работе с моделью;
- прозрачность и обозримость модели, логическая структура ее построения. Любому стороннему пользователю такой финансовой модели должны быть очевидны связи ключевых факторов с результирующими показателями. Следовательно, необходимо обязательное документальное описание модели и формирование логики ее построения;
- методическое наполнение, т.е. наличие встроенных методик и возможность их трансформации, дополнения и изменения.

В случае их использования методическое наполнение полностью определяется квалификацией создающего их аналитика и адресностью пользователя. Чаще всего финансовые модели используются для анализа инвестиций — разработки и оценки соответствующих проектов, — результатом которых является финансовый план проекта, предусматривающий оценку потребности в финансировании по периодам, а также финансовой устойчивости к риск-факторам. Составленная модель денежных потоков наглядно показывает степень окупаемости вложенных средств, их достаточность, а также соотношение собственных и привлеченных средств.

Ожидаемые к получению финансовые результаты могут, конечно, быть экстраполированы с учетом данных текущей отчетности, однако такой подход недостаточно эффективен в случае изменения структуры активов и пассивов организации. В таких условиях, моделирование будущих денежных потоков позволяет получить более обоснованные прогнозные показатели. Прогнозные финансовые отчеты позволяют лучше аргументировать для инвесторов эффективность участия в проекте, а прогноз налоговых платежей — обосновать контролирующим органам его бюджетную эффективность.

Как правило, финансовая модель рассматривает отдельный проект, объединяя анализ возможного повышения эффективности операционной деятельности компании с оптимизацией ее инвестиционной программы. Такое моделирование позволяет поддержать финансовую устойчивость компании, обеспечить будущие денежные потоки и увеличить период получения избыточной прибыли в посткризисное время. В связи с этим, финансовую модель часто рассматривают как модель денежных потоков организации, детализирующих прогнозируемую операционную, финансовую и инвестиционную деятельность в динамических связях параметров стратегии, с использованием итоговых данных финансовых отчетов, применяя при этом, аналитические методики их количественной и качественной оценки. В таком контексте, финансовое моделирование становится незаменимым инструментом для финансового и стратегического менеджмента, используемого для мониторинга и контроля распределения денежных средств на каждом этапе реализации проекта, оценке возможных рисков, влияющих на денежные потоки и на изменения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности организации, особенно в условиях активного использования заемного финансирования.

В настоящее время используется достаточно широкий спектр методик финансового моделирования, тем не менее, многие из них применяются не столь часто, ввиду того, большинство основаны на предварительной смете доходов и расходов, учитывающей максимальные доходы, оптимальные расходы и стабильное предполагаемое финансовое состояние организации, обеспеченное потоками денежной наличности, что зачастую, не отражают реальную действительность. В результате количество применяемых на практике методик сужается до минимума и сводятся к следующим: прямой расчет доходов и расходов; процентный или гибкий план-бюджет; смешанный вариант.

Применяемая методика зависит от поставленных целей, интересов стейкхолдеров, рассматриваемого вида деятельности и параметров и оценочных показателей. В таблице 1 представляем классификацию и характеристику основных подходов к финансовому моделированию.

Каждый вид деятельности характеризуют различные показатели, которые подлежат включению в модель, например для торговли это доля сбытового рынка, продолжительность функционального цикла исполнения заказов, реализованные наценки и скидки, выручка с квадратного метра торговых площадей и др. Основные показатели моделей по отдельным отраслям приведены в таблице 2.

Таблица 1

Классификация и характеристика основных подходов к финансовому моделированию

Подход	Сущность подхода	Примеры моделей
Ресурсный	Расчет потоков и запасов ресурсов, оборотов, скорости, мощностей, уровней, нормативов, дефицита (профицита), узких мест.	Модель движения денежных средств. Модель товарооборота. Модель производства.
Оценочный	Оценка и сравнение нескольких вариантов решения. Качественная модель оценки стоимости позволяет использовать разные способы и их комбинации.	Модель оценки стоимости. Модель оценки эффективности. Модель оценки налоговой нагрузки. Модель оценки инвестиционного проекта.
Сценарный (вариантный)	Расчет и прогнозирование возможных сценариев (варианты) развития ситуации, событий, компании, проекта.	Модель оценки стоимости. Модель оценки эффективности. Модель оценки эффективности инвестиционного проекта.
Организационный	Описание бизнес-процессов и организационной структуры компании	Модель товарооборота. Модель производства. Модель финансовой структуры.
Финансовый	Выделение типовых и детализированных показателей отчетов в соответствии с особенностями компании и создание картины совокупности финансовых и экономических показателей.	Модель движения денежных средств. Модель движения активов и пассивов. Модель формирования и использования финансовых результатов.
Комплексный	Отображаются все аспекты и раскрываются разные стороны деятельности. Интегрирование особенностей и методики решения задач разных самостоятельных классов моделей в единую модель, способную выполнять разные задачи.	Модель инвестиционного проекта (бизнес-плана) со взаимосвязанными элементами: финансовым планом; планом использования ресурсов; описание возможных сценариев развития бизнес-процессов и организационной структуры; инвестиционная оценка и прогноз стоимости проекта.

Наибольшее распространение в России получил классический подход, основанный на использовании преимущественно финансовых показателей, таких как рентабельность собственного капитала и совокупных активов, рентабельность продаж, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, чистая прибыль, операционный и финансовый рычаг.

Основными объектами финансовой модели выступают:

- динамические связи параметров, исходных данных и результатов;
- результаты расчетов — данные основных форм финансовой отчетности;

Таблица 2

Основные показатели финансовых моделей по отраслям

№ пп	Наименование отрасли	Наименование используемых показателей
1.	Логистика, складские услуги, общественное питание	Сумма выручки или оборота с одного квадратного метра торговых или складских площадей; средняя стоимость чека
2.	Нефтегазовая отрасль	Стоимость прироста единицы запасов сырья, глубина его переработки
3.	Энергетика	Количество киловатт-часов на единицу продукции
4.	Интернет-услуги, финансовые услуги	Стоимость привлечения одного клиента
5.	Строительство	Стоимость одного кубометра строительства
6.	Транспорт	Удельные затраты на транспортировку одной тонны
7.	Гостиничный бизнес	Выручка на один номер, заполняемость

- рассчитанные прогнозные финансовые показатели и интегральные показатели эффективности.

Внешние и внутренние факторы, определяющие вариативность результатов реализации финансовой модели представляют собой:

- макроэкономические показатели (инфляция, цены на сырье и готовую продукцию, процентные ставки, курсы валют и другие);
- ожидаемая динамика продаж для соответствующего рынка;
- операционные доходы и расходы;
- использование кредита и обслуживание долга;
- налогообложение и дивиденды и другие.

Построение финансовой модели в процессе формирования финансовой стратегии организации предполагает последовательное выполнение нескольких основных этапов, в частности:

- сбор и анализа исходных данных и определение параметров модели;
- построение самой модели и ее проектов;
- оценку потребностей в финансировании;
- разработку стратегии финансирования;
- анализ прогнозируемых финансовых результатов и состояния;
- анализ данных о текущем состоянии проекта в процессе его реализации;
- окончательная оценка результатов реализации стратегии.

На первом этапе производится сбор и проверка достоверности и актуальности информации, на основе которой проводится моделирование. При этом используемая отчетность, которая должна соответствовать критериям последовательности и сопоставимости, в том числе, с точки зрения выбора валюты представления информации.

Для полноценной оценки рисков, на наш взгляд, ретроспективное финансовое моделирование недостаточно. Наряду с историческими сценариями, должны составляться также гипотетические, с использованием методики сценарного анализа, предусматривающего варианты:

- оптимистический, предоставленного компанией-заемщиком;
- пессимистический, называемого также стресс- или краш-тестом;
- реалистический, составляемого банк на основе показателей компании, независимых экспертов и анализа внешних данных.

Наиболее существенной считается завершающая стадия финансового моделирования, предусматривающая проведение анализа чувствительности, т.е. проверки исходных допущений и предположений, использованных при прогнозировании. На данной стадии проверяется верность выводов путем варьирования предположений и дается оценка влияния произошедших изменений.

Важным аспектом при моделировании является учет влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта, анализ которых позволяет определить факторы, оказавшие наибольшее влияние на изменение ключевых параметров проекта, например влияние фактора инфляции. На основе совокупностей выделенных факторов моделируется и рассматривается ряд наиболее вероятных вариантов проекта, то есть, как было указано выше, проводится его сценарный анализ.

Эффективное проведение такого анализа возможно, в том числе, благодаря существенному прогрессу в развитии вычислительных средств, как программных, так и технических, использование которых при финансовом моделировании, позволяет рассмотреть разновариантные управленческие решения через призму взаимосвязанных показателей и оценить их влияние на результаты деятельности организации и ее финансовую устойчивость, с позиции учета интересов различных стейкхолдеров.

Резюмируя, отметим, что сфера применения финансовых моделей в современной практике менеджмента достаточно широка, в связи с тем, что:

- у различных стейкхолдеров появляется потребность в оперативных и удобных схемах принятия управленческих и финансовых решений;
- финансовая модель стратегии развития предпринимательских структур позволяет прогнозировать последствия их реализации;

- на базе сценарного анализа выявляются резервы сокращения расходов и повышения доходов предпринимательских структур;
- финансовое моделирование позволяет избежать существенных потерь, возникающих при оптимизации деятельности методом проб и ошибок.

Используемые источники

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории РФ Приказом МФ РФ от 02.04.13 № 36н).
2. «Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция, организация, методология: Научное издание» (Тысячникова Н.А., Юденков Ю.Н.) («КНОРУС», «ЦИПСИР», 2013).

Вотчель Л. М.

*кандидат философских наук, доцент,
зав. кафедрой «Экономика и предпринимательство»,
Магнитогорский государственный университет*

Типы объединений и поглощений компаний как элемент предпринимательской деятельности в процессах интеграции

В статье рассматриваются разнообразные типы объединения, слияния и поглощения компаний как важные процессы развития предпринимательской деятельности в современных условиях. Приводится характеристика основных понятий процесса объединения компаний в процессах интеграции.

Ключевые слова: объединение, поглощение, слияние, предприниматель, корпорация, конгломерат.

Types of mergers and acquisitions of companies as an element of business activity in the process of integration

The article discusses various types of association, mergers and acquisitions as an important process of business development at present. The characteristics of the basic concepts of the integration of companies in the process of integration.

Keywords: integration, acquisition, merger, entrepreneur, corporation, conglomerate.

В настоящей ситуации корпоративного менеджмента выделяют- ся разнообразные типы объединения и поглощений компаний. В качестве самых важных характеристик классификации этих процессов можно назвать следующие (см. Рис. 1): характер интегрирования предприятий; национальная принадлежность соединяемых компаний; отношение предприятий к объединениям; способ объединения потенциала; условия объединения; механизм объединения ¹. Рассмотрим самые часто встречающиеся виды объединения предприятий.

В зависимости от характера интегрированности предприятий целесообразно выделить следующие виды:

¹ Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Пер. с англ. М.: Издательство. Фин-пресс, 2000.



Рис. 1. Основные типы объединений и поглощений в процессах интеграции ²

² Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний // Менеджмент в России и за рубежом, 1999. № 1.

горизонтальные объединения — объединения предприятий одной отрасли, производящих однотипную или одинаковую продукцию или услугу;

вертикальные объединения — объединения предприятий различных отраслей в рамках общей специализации, связанных технологическими процессами производства готовых продуктов, т.е. расширение предприятием-покупателем своей деятельности либо на прежние производственные стадии, включая источники сырья, так же и на последующие — до конечного потребителя. Например, объединение горнодобывающих, металлургических и машиностроительных компаний;

родовые объединения — объединение компаний, выпускающих связанные между собой товары или услуги. Например, фирма, выпускающая фотоаппараты, объединяется с предприятием, производящим фотопленку или химреактивы для фотографирования;

конгломератные объединения — объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. объединение такого типа — это объединение фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни потребителем, ни конкурентом. В структуре конгломерата объединяемые компании не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности фирмы-интегратора.

В свою очередь можно выделить три разновидности конгломератных объединений:

Объединения с расширением продуктовой линии (product line extension mergers), т.е. соединение неконкурирующих продуктов, каналы реализации и процесс производства которых похожи;

Объединение с расширением рынка (market extension mergers), т.е. присоединение дополнительных каналов сбыта продукции, например, супермаркетов, в географически выгодных районах или которые ранее не обслуживались;

Чистые конгломератные объединения, не предполагающие никакой общности³.

В зависимости от национальных факторов принадлежности объединяемых предприятий выделяется два вида объединения компаний:

национальные объединения — объединения предприятий находящихся в рамках одной страны (примером объединений национальных

³ Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Пер. с англ. М.: Издательство. Фин-пресс, 2000. С. 29–31.

отраслевых предприятий может являться идея организации единого холдинга на базе существующих предприятий одной отрасли).

транснациональные объединения — слияние предприятий, находящихся в различных странах (transnational merger), или поглощение предприятием компании, ин-корпорированной в другом государстве (cross-border acquisition). Объединения и поглощения определяют всё возрастающую роль в распространении глобальных предприятий на иностранные рынки и выглядят одними из форм глобализации. Транснациональные объединения и поглощения, так или иначе, связаны с деятельностью транснациональных предприятий и имеют свое выражение в существующих на данный момент мегасделках⁴.

В зависимости от отношения управленческого персонала предприятий к сделке по слиянию или поглощению компаний возможно выделить:

дружественное объединение — объединение, в котором административный состав и акционеры приобретающей и приобретаемой (целевой, выбранной для покупки) предприятий поддерживают такую сделку;

враждебное объединение — объединение и поглощение, при котором административный состав целевого предприятия (компании-мишени) не согласен с предстоящей сделкой и осуществляет ряд противостоящих мероприятий. В этом случае приобретающему предприятию приходится вести на рынке ценных бумаг действия против второй компании с целью ее поглощения.

В отношении способа объединения потенциала можно так же выделить несколько типов объединения:

корпоративный альянс — это объединение двух или нескольких компаний, он сконцентрирован на конкретном отдельном направлении бизнеса, обеспечивающий получение синергетического эффекта только в этом или этих направлениях, в остальных же видах деятельности фирмы действуют самопроизвольно;

корпорация — этот тип объединений имеет место только тогда, когда соединяются все активы вовлекаемых в сделку предприятий.

В свою очередь, в зависимости от того, какой потенциал в ходе объединения соединяется, можно выделить:

производственное объединение — это объединение, при котором объединяется производственная мощность двух или нескольких ком-

⁴ Ивлев В.А., Попов Т.В. Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации. М.: ООО Издательство «Научтехлит-издат», 2000 г. С. 80—81.

паний с целями получения синергетического эффекта за счет повышения масштабов деятельности;

чисто финансовое объединение — это объединение, при котором объединившиеся предприятия не действуют как единое целое, при этом не предполагается существенной производственной экономии, но имеет место сосредоточение финансовой политики способствующей усилению позиций на фондовом рынке, в инвестирование интересующих инновационных проектов⁵.

Ниже предлагается рассмотреть классификацию сгруппированных бизнес-объединений в России. Под интегрированными бизнес-объединениями (ИБО) можно понимать любое объединение организаций, где их совместная деятельность выходит за рамки рыночных сделок и контрактов. Предположительно можно выделить три типа ИБО.

Первый тип таких организаций реализует возможности контроля, совмещённые с обладанием титулами собственности объединяемых компаний. Второй тип включает рычаги координации совместной деятельности на основе регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. Наконец, третий тип механизмов базируется на добровольной централизации участниками группы ряда полномочий.

Если рассмотреть первый тип объединений, где выделяется, стандартный холдинг, внутри которого контрольный пакет прав собственности предприятий входящих в холдинг сосредотачивается в руках главной компании (т.е. не только «контрольный пакет акций», так как в различных российских холдингах «дочернее» предприятие не является акционерным обществом, а имеет чаще всего организационную форму общества с ограниченной ответственностью или государственного унитарного предприятия). Стандартным холдингом в российской промышленности являются, например: «Газпром», РАО «ЕЭС России», «Связьинвест», «Норильский никель» и ряд нефтяных компаний (например, «ЛУКОЙЛ»). В системе взаимодействия контрольный пакет акций участников бизнес-групп распределён между ними. В такой бизнес-группе отсутствует головная компания как единый центр принятия основных стратегических решений.

Внутри следующего типа объединений, которым характерен централизованный контроль доступа к некоторым производственным ресурсам, следует выделить в первую очередь такие бизнес-группы, которые формируются вокруг предприятий, обеспечивающих сбыт продукции и

⁵ Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Пер. с англ. М.: Издательство. Фин-пресс, 2000. С. 26–28.

(или) снабжение дефицитными ресурсами. К этому типу можно отнести бизнес-группы, которые объединяют натуральные расчеты между компаниями, вексельно-зачетные схемы и другие контракты.

Третий тип объединений, основан на добровольной централизации некоторых управляющих полномочий, и в определенной мере характеризующийся использованием инструментов, свойственных первым двум типам бизнес-групп. Механизмы добровольного предоставления пакетов акций в доверительное управление практикуется, прежде всего, государством (в частности, государственные пакеты акций десятков предприятий были переданы под управление АО «Роснефть»), которое надеется на такое управление государственными пакетами акций которое усилит влияние центральных компаний ФПГ (финансово-промышленные группы).

Объединение, где в основе лежит передача нескольких функций исполнительных органов обладает местом при формировании простого товарищества. Некоторые управленческие полномочия передадутся участнику бизнес-группы который уполномочен совместной деятельностью ⁶.

В основе представленной выше классификации интегрированных бизнес объединений, приведем сравнительную характеристику основных типов интеграции в таблице 1 ⁷.

Таблица 1

Сравнительные характеристики основных типов интеграции

Тип интеграционно-го взаимодействия	Организационные формы	Механизм интеграции	Принципы координации
Имущественный	Холдинги, концерны дивизиональные корпорации	Объединение, поглощение обмен акциями	Административные
Неимущественный	Промышленные группы, ФПГ. Вертикально интегрированные структуры Сетевые структуры индустриальные	Кооперация на основе контрактного права: бартер, лизинг, франчайзинг, аутсорсинг. Централизация части управленческих функций. Неформальные кооперационные соглашения	Гибридные сочетания рыночных и административных принципов

⁶ Авдашева С, Дементьев Д. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический жур-нал. 2000. № 1. С. 13–17.

⁷ Маркова В.Д. Внутрифирменное планирование: процесс изменений. // Инвестиционная стратегия в управлении предприятием / под ред. Титова В.В., Марковой В.Д. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999. С.77.

Настоящие бизнес объединения часто используют одновременно несколько механизмов интеграции, и место различных групп внутри предложенной классификации правомерно определить, опираясь на наиболее значимые для группы механизмы.

Проводя анализ мирового опыта и систематизируя его, предлагается выделить следующие основные мотивы объединений и слияний предприятий, которые сходятся в стремлении получить и усилить синергетический эффект, т.е. взаимодополняющие действия активов двух или нескольких компаний, где совокупные результаты намного превышают сумму результатов отдельных действий этих компаний. Синергетический эффект здесь возникает благодаря: экономии, обусловленной масштабами деятельности комбинирования взаимодополняющих ресурсов; финансовой экономии за счет снижения транзакционных издержек; возросшей рыночной мощи из-за снижения конкуренции (мотив монополии); взаимодополнения в области НИОКР.

Первым мотивом является «экономия, обусловленная масштабами», которая определяется тем, что средняя величина издержек на одну единицу продукции может снижаться по мере увеличения объема выпуска продукции. Одним из источников похожей экономии является распределение постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции. Объединение может оказаться желательным, если два или несколько предприятий *располагают необходимыми друг другу ресурсами*. Каждая из них имеет не только ресурсы, но и другие ценности, которые необходимо другой, и поэтому их объединение может оказаться взаимовыгодным и эффективным. *Мотив монополии*. Необходимо учитывать, что при слиянии, прежде всего, горизонтального типа компаний, основную роль играет (гласно или негласно) стремление увеличить свое монопольное положение на рынке. Объединение в данном случае даст возможность компании обуздать ценовую конкуренцию: цены из-за этого могут снизиться настолько, что каждый из производителей получит небольшую или минимальную прибыль⁸. Выгоды от объединения могут быть получены за счет экономии на дорогих исследованиях и работах *по разработке новых технологий и созданию нового вида продукции, а также на инвестициях в новую технологию и новый продукт*.

Следующий мотив: «повышение качества управления или устранение неэффективности». Объединение и поглощение компании мо-

⁸ Антипов А.А. Оценка экономической эффективности интеграции группы предприятий // Ползуновский вестник. 2005. № 2. С. 131–135.

жет ставить своей целью приближение к дифференцированной эффективности, показывающей, что управление активами одной из фирм было неэффективным, а после объединения активы корпорации становятся более эффективно управляемыми.

Одним из важных мотивов является *«налоговый мотив»*. Настоящее налоговое законодательство способствует объединению и поглощению, где результатами являются снижение налогов или получение налоговых льгот. Например, фирма с высокой прибылью, которая несет высокую налоговую нагрузку, может купить компанию с большими налоговыми льготами, которые будут использоваться для созданной корпорации в целом.

Вся это может позволить компаниям опережать своих конкурентов, занимать более прочные позиции на рынке. Но благодаря тому, что бизнес существует в социальной среде, бизнесмены и менеджеры должны оценивать степень моральности своих действий с точки зрения не здравого смысла, а морали. В интересах самого корпоративного бизнеса поступать морально, поскольку тем самым здравый смысл рассматривается как мотив и обоснования организационного поведения.

Используемые источники

1. Авдашева С., Дементьев Д. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. № 1. С. 13–17.
2. Антипов А. А. Оценка экономической эффективности интеграции группы предприятий // Ползуновский вестник. 2005. № 2. С. 131–135.
3. Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: возможности для будущего процветания / Пер. с англ. М.: Издательство. Фин-пресс, 2000.
4. Ивлев В. А., Попов Т. В. Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации. М.: ООО Издательство «Научтехлит-издат», 2000 г. С. 80–81.
5. Маркова В.Д. Внутрифирменное планирование: процесс изменений // Инвестиционная стратегия в управлении предприятием / под ред. Титова В.В., Марковой В.Д. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999. С. 77.

Гладков И. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Современные стратегии банкротства российских предприятий

Среди наиболее существенных проблем, характеризующих сферу банкротства российских предприятий, следует выделить высокий уровень монополизации отдельных отраслей экономики, что как следствие приводит к нарушению конкуренции на рынке; необходимость совершенствования законодательства; сложный инвестиционный и бизнес климат в стране; высокий уровень коррупции и бюрократии на уровне местной и федеральной власти. Весь этот комплекс перечисленных проблем приводит к необходимости более тщательного изучения современных стратегий банкротства, получивших свое развитие в нашей стране в последние два десятилетия.

Ключевые слова: банкротство; неформальные стратегии; сеть; информационный обмен; предприятия России.

Modern strategy of bankruptcy of the Russian enterprises

Among the most vital issues characterizing the sphere of bankruptcy of the Russian enterprises, it is necessary to allocate a high level of monopolization of separate branches of economy that as a result leads to competition violation in the market; need of improvement of the legislation; difficult investment and business climate in the country; high level of corruption and bureaucracy at the level of the local and federal authority. All this complex of the listed problems results in need of more careful studying of modern strategy of the bankruptcy which have had the development in our country in the last two decades.

Keywords: bankruptcy; informal strategy; network; information exchange; enterprises of Russia.

В научной литературе различные зарубежные и отечественные авторы систематизируют различные стратегии банкротства, которые в той или иной мере были использованы российскими предприятиями, как в кризисный, так и в посткризисный период. Выделяя среди прочих неформальные стратегии, свойственные российской практике банкротства.

Как справедливо отмечают некоторые зарубежные авторы, наиболее привлекательной чертой неформальных стратегий банкротства является возможность поддержания секретности, когда информация не рас-

пространяется за пределы компании, а остается исключительно во внутренней среде¹. Кроме того, неформальные стратегии предполагают возможность применения таких методов, как деловые встречи чиновников на различных уровнях власти; переговоры в узких кругах, позволяющих решить отдельные проблемы неплатежеспособности компании и пр.

Различные социологические опросы, проводимые преимущественно с участием российских специалистов демонстрируют высокую привлекательность неофициальных решений в сфере банкротства (особенно путем переговоров), данная стратегия используется как компаниями, так и частными агентами в России. Симачев Ю.² в своих исследованиях справедливо указывает, что 80 процентов респондентов (предприятий России) предпочитают использовать неформальные методы такие, как переговоры по сравнению с формальными решениями через арбитражный суд.

Исследования, проведенные Барсуковой С.Ю.³ показывают, что в случае дефолта только 24% предпринимателей хотели бы обратиться в суд, а 54% постараются прийти к соглашению путем проведения переговоров.

Хотя здесь автор также приходит к заключению о том, что данные опросы можно рассматривать только с точки зрения косвенных доказательств, поскольку масштабы использования отношенческих или неформальных стратегий значительно выше, они могут быть замаскированы в схемах взаимозачета между юридическими лицами.

Схемы взаимозачета или бартерные сделки обычно используют компаниями с высокой долей просроченных обязательств. С формальной (юридической) точки зрения, кредиторы должны инициировать процедуру банкротства для того, чтобы вернуть свои деньги. Но на практике они продолжают свои хозяйственные отношения и в случае повышения риска банкротства одной стороны, могут согласиться на реализацию сделки с повышенной стоимостью бартерных расчетов. Как указывает Дисай Р., такой способ возврата долга облегчает саму процедуру банкротства и для кредитора, поскольку в этом случае бартер можно рассматривать как средство для ухода от уплаты государ-

¹ Hendley K. Murrell P. and Ryterman R. «Law, Relationship, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises», *Europa-Asia Studies*, Vol. 52, №. 4, 2000, p. 627–656.

² Simachev Y. Arbitration as adjustment mechanism of disputes in corporate field: elements of firm's demand, scale and efficiency. ICSS Report. 2003. <http://www.icss.ac.ru/publish/analysis/am067.pdf>.

³ Barsukova S.Y. *Informal economy: economic-sociological analysis*. Moscow: HSE publishing house, 2004.

ственного долга⁴. Отношенческие или неформальные стратегии встречаются и в практике урегулирования безналичных операций, преимущественно в кредитно-финансовой сфере.

Как справедливо отмечают некоторые авторы, возврат Российской Федерации в начале 90-х годов XX века к рыночной экономике коренным образом изменил ситуацию⁵, спровоцировавшую вместе с тем обвальный рост предприятий, балансирующих на грани банкротства либо находящихся очень близко к нему (более 37% против 3–4% в развитых странах)⁶.

Банкротства и непосредственно связанные с ними процедуры охватили банковскую сферу преимущественно в период первого глобального кризиса 1998 года, поскольку финансово-кредитное посредничество наряду с неразвитой банковской системой были весьма чувствительны к любым изменениям, происходящим в российском обществе и экономике.

Исходя из результатов 130 проверок обстоятельств банкротства, которые были проведены Агентством по страхованию вкладов за период 1998–2008 гг.⁷, соотношение рыночных и криминальных банкротств в среднем выглядело как 15% к 85%. Причем в какой-то момент доля «рынка» заметно выросла: если в 1998 году было выявлено 99% криминальных банкротств, то в 2008 году данный показатель упал до 70%. Разделение банковских банкротств на криминальные и рыночные по-прежнему достаточно заметно, хотя и не столь очевидно, как раньше. Но надо понимать, что сами криминальные банкротства претерпели существенные изменения за прошедшие годы. В 1990-е, а также в начале 2000-х годов было ничем не прикрытое воровство. А потом возникла специфика: в 2006 году появились так называемые проектные банкротства. Что это такое? Это когда банк финансирует некий бизнес (чаще всего строительство), вкладывает в него большую часть своих активов. Банкротство данного бизнеса влечет и банкротство банка. У него начинается кризис ликвидности, просрочка исполнения обязательств и проблемы с капиталом.

⁴ Desai R. and Goldberg I. «Stakeholders, Governance, and the Russian Enterprise Dilemma», Finance and development, A quarterly magazine of the IMF, Vol. 37, №. 2, June 2000, P. 14–18.

⁵ Панов С.Я. Что нужно знать о банкротстве банков. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 5.

⁶ Организация и тактика борьбы с криминальным банкротством предприятий и организаций: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Ларичева. М., 2002. С. 8.

⁷ Мошкович М. Проектные банкротства [Интервью с Ю.С. Медведевой] // Юридическая газета. 2011. № 12. С. 1, 4–5.

Важно понимать, что каждая компания функционирует в определенной среде и может рассматривать как часть группы или сети. Сети основаны, либо на формальной (например, финансово-промышленные группы в России, зарегистрированные в бизнес-ассоциациях) или на неформальной (например, социальная общность, географическое положение) зависимости от государства.

Главной особенностью сети является степень информационной обмена между членами, которая обеспечивает высокий уровень информационной прозрачности между компаниями внутри сети. Репутация компании в сети является критически важным элементом. Хорошую репутацию в сети приобретают те компании, которые являются более рентабельными, имеют высокий социальный статус, интересны широкому кругу потенциальных партнеров и пр. Опасаясь потерять свою репутацию, компании будут стремиться выполнить свои контрактные обязательства. Помимо репутации, внутренний кодекс поведения может также существовать между членами сети, которая работает на аналогичных условиях.

Однако важно понимать, что понятие деловая репутация, пришедшая в отечественную экономику относительно недавно, пока не является основным двигателем для расширения бизнеса или деловых связей в российской практике.

С учетом особенностей российского менталитета, личные связи до сих пор являются главным инструментом в достижении любой цели. Более того, без дружеских контактов, и во времена советской экономики, и сегодня — невозможно управлять предприятием или бизнесом. Сложившаяся система неформальных контрактов является единственным механизмом для преодоления негибкости отечественной экономики.

Именно по этой причине, большинство исследований поведенческих стратегий получило свое распространение и развитие еще в советский период.

Стин А.⁸ систематизировал поведение предприятий России в переходный период развития экономики начала 90-х гг. Автор доказал наличие жестких горизонтальных связей между предприятиями, а также между государственными и частными предприятиями. В своей работе он пришел к следующим результатам: «Наличие связей с государ-

⁸ Steen A. Decision-making in Russia: From Hierarchy to Networks? Paper prepared for the 28th Annual ECPR Joint Session of Workshops 14—19. Workshop: 'The Management of Decision-making in the Centre of Government in Eastern Europe and the CIS'. April 2000, Copenhagen. <http://www.essex.ac.uk/ecpr/events/jointsessions/paperarchive/copenhagen/ws23/steen.PDF>.

ственными структурами является неперенным атрибутом развития бизнеса, 73% контрактов были заключены именно таким образом. Контракты между бизнесом и государством могут связывать не только деловые связи, но и участие высших должностных лиц в капитале частных предприятий».

Не менее интересную тенденцию, вывели в своих работах Хендли, Мюррелль и Райтерман, утверждая, что помимо личных связей с государственными структурами, российский бизнес зачастую прибегает к использованию инструментов правоохранительной сети, таких как давление на кредиторов, распространение информации о поведении предприятий. Инструментарий правоохранительной сети получил также свое распространение в советский период, а структура правоохранительных органов продолжает до сих пор совершенствоваться и видоизменяться, дополняясь все новыми и новыми функциями⁹.

Кузнецов П., Горобец Г., Фоминых А.¹⁰, в своих исследованиях обращают внимание на то, что некоторые крупные предприятия в России созданные в виде групповой формы бизнеса (типичный вид сети) спрофилированы для ухода от налогов через созданную системы платежей внутри группы. В их работах приводятся примеры крупнейших групп предприятий России функционирующих на данной основе, среди которых: Открытое акционерное общество «Мечел» — Челябинский металлургический комбинат; Московский нефтеперерабатывающий завод; Уральский автомобильный завод; Тольятинская Группа: Акционерное общество «Синтезкаучук». Авторам удалось доказать, что создание неформальных связей внутри группы помогает манипулировать обязательствами его отдельных членов, характерной особенностью которых является наличие просроченной задолженности. В то же время, все члены группы как правило, не имеют никаких претензий друг против друга и готовы к дальнейшему внутрикорпоративному финансированию.

Следующая неформальная стратегия, используемая российскими предприятиями в сфере банкротства означает участие третьей стороны (неофициального аутсайдера), который не имеет деловых отношений с

⁹ Hendley, K. Murrell P. and Ryterman R. «Law, Relationship, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises», *Europa-Asia Studies*, Vol. 52, №. 4, 2000, pp. 627–656.

¹⁰ Kuznetsov P. V., Gorobets, G.G. and Fominih, A.K. Non-payments and barter as a reflection of new organizational form in Russian industry, 2002, p. 32. In *Russian enterprises: corporate governance and market deals*. Moscow: publishing house of State University — Higher Scholl of Economics, 31 2002, pp. 28–78.

любой стороной в сделке и не имеет личной заинтересованности в исходе данной сделки. Перед подписанием договора, стороны согласовывают вмешательство независимого арбитра, кто должен разрешить любые конфликты, возникающие между партнерами; обе стороны согласны заранее с решением арбитра. Стоит отметить, что эти решения обычно не имеют никакой юридической силы.

В развитых странах функции неофициального аутсайдера выполняет арбитраж, в то время как в странах с переходной экономикой, таких как Россия, это может быть любое юридическое или физическое лицо, использующее угрозы или даже практику насилия. Волна криминальных угроз для бизнеса и сегодня находит отражение в российской действительности. И основная причина, с нашей точки зрения, заключается как раз в несовершенстве законодательных механизмов и процедур, пока они не носят прозрачный характер. Экономические агенты выбирают именно эту стратегию, когда обе стороны чувствуют неопределенность в отношении намерений партнера или судебной системы, можно сказать, что они не доверяют государственным институтам в целом.

Однако наиболее опасной разновидностью неформальных стратегий является практика рейдерских захватов. Когда одна заинтересованная сторона, по требованию другой заинтересованной стороны, может фактически изменить собственника того или иного бизнеса. О статистике рейдерства, предпочитают умалчивать как судебные органы, так и независимые институты, поскольку реальные масштабы носят достаточно условный характер.

Рейдеры позиционируют себя в качестве инструмента для повышения эффективности предприятий: идеология их деятельности заключается в необходимости вытеснения с рынка неэффективных компаний. Кроме того, отметим, что рейдеры представляют собой негосударственные структуры, однако используют связи с государственными структурами. Формально рейдер является «теневой» властью над бизнесом, он действует независимо и использует весь спектр доступных инструментов для захвата предприятий.

Криминальный бизнес рейдеров измеряется миллиардами долларов, нанося огромный ущерб промышленным предприятиям и экономическому росту России¹¹. Неслучайно рейдерство называют эко-

¹¹ Котырев Е.Н. Повышение эффективности управления акционерным промышленным предприятием с использованием результатов внешнего аудита: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. С. 19.

номическим бандитизмом¹² или экономическим терроризмом. По свидетельству экспертов, рейдерство может полностью уничтожить малый и средний бизнес, если ему не будут противопоставлены превентивные меры законодательного характера¹³.

Глубокий научный интерес при изучении неформальных стратегий в банкротстве, представляет и так называемый фактор насилия предпринимательства. В этой связи приведем пример из книги Волкова В. «Насилие предпринимательства», который характеризует этот феномен как набор бизнес-функций для насильственных действий над предпринимательскими структурами на основе умелого использования организованной силы и информации, которая бы обеспечивала благоприятные институциональные условия для хозяйственной деятельности предприятия клиента»¹⁴.

Согласно проведенных научных исследований, в 1994 году 15% предприятий использовали частные охранные агентства. Радаев В. отмечает, что проведенные расследования в середине 1996 года показали¹⁵, что 11% предприятий были готовы к использованию методов, основанных на насилии, 42% испытывали эти методы сами, 53% указали, высокий уровень расходов на безопасность.

В свою очередь Волков В.¹⁶ объясняет данный феномен неудовлетворительным качеством судебной системы и решений принимаемых ей. Неофициальные опросы бизнеса также показали, что и в будущем данная тенденция сохранится, поскольку решение конфликтов вне судебных инстанций позволяет сохранить не только деловую репутацию, но и значительно снизить издержки каждой из сторон.

Вторая интерпретация данной стратегии в научной литературе трактуется как «административные рычаги» и объясняется отсутствием развития в государстве формальных структур, способных поддержать компанию при возникновении у нее финансовых проблем. Отметим, что Антимонопольный комитет, пока не играет роли независимого арбитра в случае возникновения корпоративных споров и конфликтов.

¹² Желнорович А.В. Рейдерство в России — показатель институционального дефицита российской экономики // Российская юстиция. 2007. № 8.

¹³ Сычев П.Г. Уголовно-правовой анализ недружественных поглощений // Корпоративный юрист. 2006. № 2.

¹⁴ Volkov V. Violent entrepreneurship in modern Russia. Chapter 2. Theory of violent entrepreneurship. Economic Sociology, Vol. 3, №. 2, 2002, p. 32.

¹⁵ Radaev V. Forming of new Russian markets: transactional costs, forms of control and business ethics. M.: Centre of Politic Technologies, 1998, pp. 129, 174, 185.

¹⁶ Volkov V. Violent entrepreneurship in modern Russia. Chapter 2. Theory of violent entrepreneurship. Economic Sociology, Vol. 3, №. 2, 2002, p. 32.

Бессолитцин А., Кузьмичев А.¹⁷ справедливо отмечают, что при реализации любых административных процедур, включая необходимость банкротства той или иной компании, в отношении которой имеется заинтересованность третьих сторон, достаточно широко распространены связи между чиновниками и руководителями.

Таким образом, неформальные стратегии банкротства, используемые в российской практике, пока достаточно сложно представить как цивилизованные методы помощи бизнесу. Наряду с описанными нами тенденциями, существуют и проблемы институционального характера. Однако причины сложившейся практики банкротства следует искать не в существующих связях и законодательных пробелах, а в сложившейся модели рыночной экономики на протяжении последних двух десятилетий.

Экономика в целом, бизнес и законодательство должны действовать в одном русле. На практике пока ситуация выглядит иначе. Силовые структуры работают исключительно как карательный орган, а бизнес ищет пути ухода от цивилизованных процедур банкротства. Безусловно, большая часть банкротств последних лет, была спровоцирована исключительно кризисными явлениями в экономике, и этот факт необходимо учитывать государству. Насущной проблемой до сих пор остается не открытие нового предприятия, поскольку данная процедура достаточно формализована, а цивилизованное прекращение деятельности предприятия, оказавшегося в сложной экономической ситуации.

Литература

1. Bessolitsin, A.A. and Kuzmichev A.D. Economic history of Russia: studies of business undertakings development. State University – Higher School of Economics. M. Publishing house SU HSE. 2005.
2. Hendley K. Murrell P. and Ryterman R. «Law, Relationship, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises», *Europa-Asia Studies*, Vol. 52, №. 4, 2000, pp. 627–656.
3. Steen A. Decision-making in Russia: From Hierarchy to Networks? Paper prepared for the 28th Annual ECPR Joint Session of Workshops 14–19. Workshop: ‘The Management of Decision-making in the Centre of Government in Eastern Europe and the CIS’. April 2000, Copenhagen. <http://www.essex.ac.uk/ecpr/events/jointsessions/paperarchive/copenhagen/ws23/steen.PDF>

¹⁷ Bessolitsin, A.A. and Kuzmichev A.D. Economic history of Russia: studies of business undertakings development. State University – Higher School of Economics. M.: Publishing house SU HSE. 2005.

4. Simachev Y. Arbitration as adjustment mechanism of disputes in corporate field: elements of firm's demand, scale and efficiency. ICSS Report. 2003. <http://www.icss.ac.ru/publish/analysis/am067.pdf>
5. Barsukova S.Y. Informal economy: economic-sociological analysis. Moscow: HSE publishing house, 2004.
6. Desai R. and Goldberg I. «Stakeholders, Governance, and the Russian Enterprise Dilemma», Finance and development, A quarterly magazine of the IMF, Vol. 37, №. 2, June 2000, pp. 14–18.
7. Kuznetsov P. V., Gorobets, G.G. and Fominih, A.K. Non-payments and barter as a reflection of new organizational form in Russian industry, 2002, p. 32. In Russian enterprises: corporate governance and market deals. Moscow: publishing house of State University – Higher Scholl of Economics, 31 2002, pp. 28–78.
8. Radaev V. Forming of new Russian markets: transactional costs, forms of control and business ethics. М.: Centre of Politic Technologies, 1998, pp. 129, 174, 185.
9. Volkov V. Violent entrepreneurship in modern Russia. Chapter 2. Theory of violent entrepreneurship. Economic Sociology, Vol. 3, № 2, 2002, pp. 32.
10. Панов С.Я. Что нужно знать о банкротстве банков. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 5.
11. Организация и тактика борьбы с криминальным банкротством предприятий и организаций: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Ларичева. М., 2002. С. 8.
12. Мошкович М. Проектные банкротства [Интервью с Ю.С. Медведевой] // Юридическая газета. 2011. № 12. С. 1, 4–5.
13. Котырев Е.Н. Повышение эффективности управления акционерным промышленным предприятием с использованием результатов внешнего аудита: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. С. 19.
14. Желнорович А.В. Рейдерство в России — показатель институционального дефицита российской экономики // Российская юстиция. 2007. № 8.
15. Сычев П.Г. Уголовно-правовой анализ недружественных поглощений // Корпоративный юрист. 2006. № 2.

Гладышев Д. А.

*соискатель,
ФГОБУВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

Основные направления интеграции российского финансового рынка в мировой

Повышение эффективности российского финансового рынка во многом зависит от полноценной интеграции его в мировой. В последнее время был принят ряд законов, действие которых должно существенно ускорить этот процесс, сделать его более динамичным. В результате и инфраструктура российского финансового рынка должна стать частью инфраструктуры глобального финансового рынка, что, несомненно, повысит инвестиционную привлекательность российской экономики.

Ключевые слова: российский финансовый рынок, интеграция, инфраструктура финансового рынка, клиринг, центральный депозитарий.

The main trends of integration of the Russian financial market into the world financial market

Increase of efficiency of the Russian financial market depends much on its complete integration into the world financial market. A number of laws deal with financial system of Russia have been passed recently and their aim is to speed up this process considerably to make it more dynamic. As a result, the Russian financial market infrastructure will have to become the part of the global financial market infrastructure. No doubt, it will increase the investment attractiveness of the Russian economy.

Keywords: Russian financial market, integration, infrastructure of financial market, clearing, central depositary.

Эффективное развитие инфраструктуры финансовых рынков возможно лишь при условии совершенствования законодательной базы. В последнее время был принят ряд законов, давших импульс процессу развития финансовых рынков и его инфраструктуры. Одним из таких законов явился «Закон о национальной платежной системе». Другим важным законодательным актом, одобренным Госдумой явился закон от 07.02.2011 № 7-ФЗ «О клиринге и клиринговой деятельности», вступивший в силу с 1 января 2012 года.

Согласно этому закону, клиринговой организацией может являться только хозяйственное общество с минимальным размером собственных средств не менее чем 100 млн. рублей. Определены также требования к структуре, органам управления клиринговой организации, квалификации ее работников и утверждаемым ею правилам клиринга. Кроме того закон дает право клиринговым организациям на создание «клирингового пула», регламентирует процедуру клиринга с участием «центрального контрагента» и порядок использования при клиринге специальных торговых счетов (банковских, товарных или счетов депо).

Передача клиринговой деятельности в специально созданный для этого банк стала важным шагом в развитии инфраструктуры крупнейшей в России финансовой группы «Московская биржа» и способствовала разделению рисков клирингового института и собственно биржевых рисков. Теперь все клиринговые риски ложатся на клиринговый банк, обладающий мощной капитальной базой.

ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр» (далее – НКЦ) – дочерняя компания группы «Московская биржа», выполняет функции клиринговой организации и центрального контрагента на финансовом рынке данной группы. С декабря 2007 года НКЦ осуществляет клиринг на валютном рынке ММВБ, с ноября 2011 года – на фондовом рынке, а с декабря 2012 – на срочном рынке.

Как центральный контрагент НКЦ берет на себя риски по заключаемым участниками в ходе биржевых торгов сделкам, выступая посредником между сторонами: продавцом для каждого покупателя и покупателем для каждого продавца, которые заменяют свои договорные отношения друг с другом соответствующими договорными обязательствами с центральным контрагентом. Наличие у НКЦ банковской лицензии позволяет значительно повысить надежность и эффективность расчетно-клиринговой системы группы «Московская биржа» в целом, поскольку как банк, НКЦ с одной стороны находится под жестким регулированием и надзором Банка России, а с другой – имеет доступ к инструментам рефинансирования ЦБ РФ и может привлекать средства с межбанковского рынка [1].

Еще одним важным шагом в деле оптимизации ИФР в РФ было принятие федерального закона от 07.12.2011 № 414-ФЗ «О центральном депозитарии». Согласно этому закону, центральным депозитарием может являться только акционерное общество, акционерами которого могут быть российские юридические лица, являющиеся управляющими компаниями паевых инвестиционных фондов, акционерных инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, профес-

сиональными участниками рынка ценных бумаг, организаторами торговли и клиринговыми организациями, и иные лица, если это предусмотрено уставом центрального депозитария.

Закон вступил в силу с 1 января 2012 года, за исключением отдельных положений, (касающихся некоторых операций на счетах депо), которые начали действовать с 1 января 2013 года. Одновременно с этим был принят и закон № 415-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О центральном депозитарии», вступивший в силу с 1 июля 2012 года. Данный закон изменяет подход к построению учетной системы фондового рынка, элементом которой становится центральный депозитарий. В частности, последний нормативный акт устанавливает новые типы счетов депо, концепцию иностранного номинального держателя, а также регулирует порядок взаимодействия депозитариев и регистраторов. Существенные изменения связаны с появлением новой категории лицевых счетов в реестрах владельцев именных ценных бумаг — лицевых счетов номинального держателя центрального депозитария, которые центральный депозитарий обязан открыть в течение одного года с момента присвоения ему статуса центрального депозитария, т.е. до 6 ноября 2013 года.

Согласно приказу ФСФР России от 6 декабря 2012 года, небанковская кредитная организация ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» (далее — НКО ЗАО НРД) получила статус центрального депозитария РФ. Комментируя это событие, председатель правления НКО ЗАО НРД Эдди Астанин заявил следующее: «Если местная депозитарная структура получает законодательный статус центрального депозитария, она включается в международную сеть, в мировую систему циркуляции капитала. И, тем самым, возникает возможность подпитывать локальных эмитентов и локальную ликвидность — за счет глобальных ресурсов. Еще одно важное следствие состоит в том, что центральный депозитарий — обязательный элемент МФЦ. Формировать такой центр делают попытки и страны с развивающимися рынком, такие как Польша, Турция и др. Борьба идет за пул инвесторов (главным образом это фонды — пенсионные, инвестиционные), который физически ограничен. Государства конкурируют за эти инвестиционные ресурсы путем создания соответствующей инфраструктуры национального финансового рынка (включая национальное законодательство). По мнению экспертов инфраструктура финансового рынка должна быть дешевой, технологичной и удобной, иначе инвесторы уйдут в другое место, где им смогут обеспечить необходимые парамет-

ры для их деятельности [2, с. 6]. При этом необходимо отметить, что наиболее устойчивый тренд по развитию ИФР наблюдался в Стамбуле, где он оказался равен 94,3%, на втором месте – Петербург (92,2%), на третьем – Варшава (87,5%) и лишь на четвертом – Москва (87,1%). Причем, турецкая столица стартовала с самого низкого из 8 городов уровня: исходный уровень оценки ее ИФР (константа с в уравнении(3)) по индексу GFCI оказался равен 413,6 баллам, но зато у нее наблюдался и самый высокий среднегодовой рост данной оценки (коэффициент а переменной TIME в уравнении (3)) – 27,5 балла. В то время как второе место по росту оценки занял Таллин – 23,3 балла в среднем в год, третье место – Варшава (21,1 балла) и лишь на четвертом и пятом местах – Москва (19,8 балла) и Петербург (18,7 балла).

Таким образом, ни Москва, ни Петербург пока не выигрывают конкуренцию с другими финансовыми центрами Восточной и Юго-Восточной Европы в борьбе за размещения бумаг иностранных эмитентов и средств инвесторов, собирающих работать в этом регионе. В качестве примера можно привести успехи Варшавской биржи по привлечению эмитентов с соседнего с Россией украинского рынка. По данным за 2005–2012 годы было 28 IPO украинских компаний на Варшавской бирже, 18 – на Франфуртской, 15 – на Лондонской, 4 – на Венской и ни одного IPO не было на Московской биржах [6].

В декабре 2012 года агентство Thomas Murgau, специализирующееся на присвоении рейтингов инфраструктурным финансовым организациям, а также риск-менеджменте и исследовании глобальной индустрии учета и хранения ценных бумаг, повысило рейтинг центрального депозитария НКО ЗАО НРД до уровня AA-, прогноз – «Стабильный». Ранее рейтинг НКО ЗАО НРД оценивался на уровне A+. В настоящее время НКО ЗАО НРД производит расчеты по итогам биржевых торгов на условиях полного предварительного депонирования, предполагающих блокирование ценных бумаг и денежных средств участников торгов и клиринга. Для сделок на внебиржевом рынке расчеты проводятся на условиях свободной поставки (FOP) или поставки против платежа (DVP). Сделки FOP исполняются только при условии достаточности денежных средств и ценных бумаг на счетах участников сделки. В случае расчета сделок на условиях DVP, расчет может быть осуществлен в соответствии со следующими тремя моделями (без неттинга, с неттингом по денежным средствам, с неттингом по денежным средствам и ценным бумагам). При этом риски ликвидности и невыполнения обязательств контрагентом в части биржевых сделок минимизируются при помощи предварительного депонирования. Расчеты

по внебиржевым сделкам несут в себе более высокий риск по причине значительного количества сделок на условиях свободной поставки в общем объеме сделок, а также в связи с отсутствием специальных гарантийных мер [3].

Интеграция российского финансового рынка в мировой осуществляется по линии активно расширяющегося сотрудничества с иностранными центральными депозитариями. В частности, центральный депозитарий России уже имеет счета в центральных депозитариях и международных центральных депозитариях семи стран, включая пять двусторонних счетов в Euroclear Bank S.A./N.V., Clearstream Banking S.A., Центральном депозитарии ценных бумаг (Казахстан), РУП «РЦДЦБ» (Белоруссия), НДУ (Украина), а также счета НРД в НДЦ (Азербайджан) и Центральном депозитарии Армении.

В мае т.г. НКО ЗАО НРД достиг договоренности с Центральным депозитарием Польши (KDPW) относительно информационного обмена, депозитарных операций с ценными бумагами и расчетов. Как сообщается в совместном пресс-релизе депозитариев [4] условия сотрудничества зафиксированы в подписанном сторонами меморандуме о взаимопонимании. Запланированная деятельность направлена на создание канала взаимодействия между KDPW и НРД, что в перспективе позволит проводить двойной листинг ценных бумаг компаний на Варшавской фондовой бирже (WSE) и «Московской бирже».

Важным шагом на пути создания конкурентоспособной ИФР в России стало объединение двух крупнейших отечественных бирж — АО «ММВБ» и ОАО «РТС». Датой основания ОАО «Московская биржа ММВБ-РТС» официально считается 19 декабря 2011 года, когда состоялось юридическое объединение двух крупнейших российских бирж. Владельцы ЗАО «ММВБ» и пять крупнейших акционеров ОАО «РТС», которым в совокупности принадлежал контрольный пакет акций, подписали меморандум об объединении бирж в результате приобретения группой ММВБ контрольного пакета своего конкурента. В декабре 2011 года совет директоров ММВБ утвердил временное название объединенной биржи ОАО «ММВБ-РТС». С июля 2012 года объединенная биржа получила новое название — ОАО «Московская биржа ММВБ-РТС» или кратко — «Московская биржа».

Целью слияния двух крупнейших российских бирж стало создание единой торговой платформы для работы со всеми видами российских активов, что должно позволить качественно улучшить организацию взаимодействия между структурами теперь уже объединенной биржи и участниками рынка, превратить российский рынок в центр

ценообразования на российские активы. Кроме того, интеграция должна способствовать сокращению издержек участников на управление позициями и сделать прозрачной систему управления рисками. В перспективе Московская биржа рассчитывает стать независимой публичной компанией, а к 2015 году — абсолютным лидером в размещениях и обращении финансовых инструментов на рынках России и СНГ [5]. Это — несомненный успех. Но еще многое предстоит сделать. Перед профессиональным сообществом и законодателями стоит задача по более эффективной реализации «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года», в принятой в конце 2008 года правительством Российской Федерации.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в целях развития ИФР России и более активной интеграции в глобальный финансовый рынок необходимо решить следующие задачи:

- повысить емкость и прозрачность финансового рынка;
- обеспечить эффективность рыночной инфраструктуры;
- улучшить условия налогообложения участников рынка;
- совершенствовать правовое регулирование на финансовом рынке.

В целях решения задачи по обеспечению эффективности ИФР необходимо провести работу по:

- унификации регулирования всех сегментов организованного финансового рынка;
- созданию нормативно-правовых и организационных условий для возможности дальнейшей консолидации биржевой и расчетно-депозитарной инфраструктуры;
- созданию четких правовых рамок осуществления клиринга обязательств, формирования и капитализации клиринговых организаций финансового рынка, а также функционирования института центрального контрагента;
- повышению уровня предоставления услуг по учету прав собственности на ценные бумаги и иные финансовые инструменты.

Литература

1. <http://www.nkcbank.ru>
2. Год великого депозитарного перелома. // Вестник НАУФОР, № 11, ноябрь 2012.
3. <https://www.nsd.ru>
4. <https://www.nsd.ru>
5. <http://rts.micex.ru>
6. <http://economics.unian.net>

Гриднев А. А.

*аспирант кафедры «Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук, профессор кафедры
«Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Кадровый консалтинг для малого бизнеса: основные услуги и виды деятельности

В статье представлены направления кадрового консалтинга для предприятий малого бизнеса. Выделены основные виды услуг, предоставляемых компанией-консультантом заказчику в рамках кадрового консалтинга.

Ключевые слова: консалтинг, малый бизнес, кадры, услуги.

Personnel consulting for small business: main services and kinds of activity

The directions of personnel consulting are presented in article for small business enterprises. Main types of the services provided by the company consultant to the customer within personnel consulting are allocated.

Keywords: consulting, small business, staff, services.

Процессы реформ, происходящие в современной экономике России дали толчок к развитию различных форм предпринимательской деятельности, в том числе — к развитию предприятий малого бизнеса, который является «...эффективной формой функционирования хозяйствующих субъектов, не обладающих крупными капиталами, но владеющих навыками предпринимательства. В развитых странах малый бизнес составляет фундамент экономических отношений, позволяющих успешно функционировать существующим крупным предприятиям, создающим питательную среду, из которой могут вырасти средние и крупные организации»¹.

¹ Кулапина Г.М. Развитие консалтинговых услуг для малого и среднего бизнеса// Дисс. ... к.э.н. — Самара, 2005. С. 4.

Эффективность малого предпринимательства зачастую снижается за счет низкого уровня управленческих компетенций руководителей малых предприятий, их неспособности принимать верные решения по широкому спектру проблем, встающих в процессе предпринимательской деятельности. В данной ситуации помочь решить те, или иные проблемы ведения бизнеса может профессиональный взгляд со стороны — услуги в сфере консалтинга.

Существуют различные определения понятия консалтинга. Так, в частности, Фриц Стееле определяет консалтинг следующим образом: «Под процессом консультирования понимают любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задач, но помогает тем, кто ответственен за это»². А Рапопорт В.Ш. дает следующее определение: «Разновидность экспертной помощи руководителям организации в деле решения задач перестройки управления в изменяющихся внешних и внутренних условиях».

Совокупность консалтинговых услуг для малого бизнеса представлена широким перечнем узконаправленных консультационных процессов: управленческий консалтинг, финансовый консалтинг, технико-экономический, коммуникационный и т.д. Свое место среди них занимает и кадровый консалтинг, или кадровое консультирование.

Кадровое консультирование (кадровый консалтинг) — это вид деятельности, связанный с решением задач, стоящих перед менеджерами высшего звена в области управления человеческими ресурсами, с целью увеличения прибыльности бизнеса. Как отмечает Вострин Е.В., «по сути, кадровый консалтинг — это некая система диагностики. Система по коррекции организационной структуры, культуры предприятия, оптимизация социально-психологического климата. Все эти мероприятия, которые и предусматривает кадровый консалтинг приводят к увеличению производственных показателей»³.

1. Кадровый аудит

Аудит кадровых документов как самостоятельную услугу в рамках кадрового консалтинга имеет смысл заказывать в нескольких случаях:

1. В случае, если новый руководитель кадровой службы принимает дела. Кадровый аудит позволит при этом понять, насколько гра-

² Цит. по: Петров А.Н., Демидова Л.Г. и др. Индикативное планирование. Теория и пути совершенствования. СПб.: Знание, 2000. С. 12.

³ Вострин Е.В. Кадровый консалтинг в системе консультационных услуг // Материалы II Международной научно-практической конференции «Эффективный бизнес: вчера, сегодня, завтра». Воронеж, 2012. С. 49.

мотно и качественно велся аудит кадрового делопроизводства компании до этого момента, что нужно исправить и на какие участки кадровой работы необходимо обратить особое внимание.

2. В случае, если в компании сменялись сотрудники кадровой службы, или кадровое делопроизводство вел «в нагрузку» бухгалтер или секретарь, и есть необходимость в понимании того, что в случае проверки инспекции по труду предприятие не понесет значительных потерь.

Здесь же следует отметить, что кадровый аудит компании, как правило, является обязательным этапом работы консалтингового агентства с любым новым клиентом: прежде, чем принимать новую компанию на обслуживание, и клиент, и исполнитель должны четко понимать, в каком состоянии нахотится кадровый учет в компании заказчика. В рамках кадрового аудита консалтинговая компания проводит проверку наличия и правильности составления обязательных (Правила внутреннего трудового распорядка, Положение о защите персональных данных, Положение об оплате труда) и желательных локальных нормативных актов, проверку кадрового делопроизводства; проверку правильности ведения трудовых книжек и вкладышей к ним, наличия и правильности ведения книг учета движения трудовых книжек и бланков трудовых книжек, постановка аудита кадрового учета, восстановление недостающих записей; проверку правильности и полноты оформления трудовых договоров и дополнительных соглашений к ним, в том числе правильность оформления назначений должностных лиц (Генерального директора / Главного врача), постановку кадрового учета, доработку шаблона трудового договора, проверку наличия и правильности ведения штатных расписаний, графиков отпусков, кадровых приказов и приказов по общей деятельности, имеющих отношение к кадрам, графиков работы, табелей учета рабочего времени, документов-оснований к кадровым приказам (заявления сотрудников, решения учредителей), карточек по форме Т-2, других журналов учета (приказов, больничных, командировочных и др.), иных кадровых документов.

По результатам кадрового аудита составляется справка-отчет, содержащая сведения о результатах проверки и рекомендации по исправлению и восстановлению кадровых документов.

2. Постановка кадрового учета с нуля

Данная услуга интересна новым предприятиям, только начинающим свою работу делопроизводство и документооборот с нуля. Специалисты консалтинговой компании при этом разработают для компании-заказчика полный пакет всей необходимой кадровой документации для ведения и организации кадрового делопроизводства с нуля.

Гораздо удобнее и дешевле с самого начала правильно оформить все кадровые документы и поставить регулярный кадровый учет, чем потом, через несколько лет «разгрести авгиевы конюшни», судорожно готовиться к визиту трудовой инспекции или трудовому спору с сотрудником, тратить драгоценное время и большие деньги на то, чтобы привести все в порядок.

В рамках постановки кадрового учета с нуля консалтинговая компания разрабатывает: обязательные локально-нормативные документы (Правила внутреннего трудового распорядка, Положение о защите персональных данных, Положение об оплате труда), штатное расписание, штатную расстановку, шаблон трудового договора и дополнительных соглашений к нему, заведем книгу учета движения трудовых книжек и бланков трудовых книжек, журнал учета приема, переводов и увольнений, журнал отпусков, журнал командировок, график отпусков, карточки Т2 на каждого работника.

3. Аутсорсинг кадрового учета

Эта услуга предназначена для небольших предприятий малого бизнеса, у которых нет своего кадровика.

Заклучив с консалтинговой компанией договор на ведение кадрового учета (оно же – кадровое сопровождение, услуги по ведению кадрового делопроизводства, услуги кадрового учета, аутсорсинг кадровых услуг, абонентское обслуживание на полгода или на год), компания-заказчик за сравнительно небольшие деньги получает высокопрофессиональную помощь кадровиков кадрового делопроизводства, работавших в крупных компаниях – лидерах рынка. При этом заказчику нет необходимости заботиться об организации рабочего места, платить аренду, платить социальные налоги на зарплату кадровика и т.д.

Перечень выполняемых консалтинговыми агентствами работ в рамках ведения аутсорсинг кадрового делопроизводства, как правило, представляет собой следующие виды услуг:

I. Ведение кадрового учета и оформление системы регистрации кадровой документации в соответствии с законодательными требованиями: книга учета движения трудовых книжек и вкладышей к ним, приходно-расходная книга по учету бланков трудовых книжек и вкладышей к ним, журнал учета приказов по основной деятельности, журнал учета приказов по личному составу, журнал учета отпусков, журнал регистрации командировок.

II. Ведение кадрового учета и оформление кадровой документации и придания им юридической силы.

1. Трудовые книжки: оформление вновь принятых работников, кадровое сопровождение, внесение записей о приеме, ведение кадрового учета, внесение записей о движении работника, внесение записей и выдача трудовой книжки при увольнении, регистрация в книге движения трудовых книжек и вкладышей к ним.

2. Трудовые договоры: оформление трудовых договоров с вновь принятыми работниками, оформление изменений, дополнений к ним (при необходимости), оформление расторжения трудового договора, регистрация трудовых договоров и изменений и дополнений к ним.

3. Штатное расписание: оформление согласованного штатного расписания, внесение изменений (при необходимости).

4. Приказы по основной деятельности: оформление необходимых приказов, регистрация приказов.

5. Приказы по личному составу (прием, перевод, увольнение): оформление текущих приказов, регистрация приказов.

6. Заявления сотрудников (служебные, докладные записки, уведомления): оформление.

7. График отпусков: оформление, текущее заполнение информации по использованию ежегодных оплачиваемых отпусков.

8. Приказы по отпускам: оформление, расчет периода, за который предоставляется отпуск, расчет необходимого и используемого размера отпусков в календарных днях, расчет задолженности по отпускам.

9. Личные карточки Т-2: подсчет общего и непрерывного стажа, ведение воинского учета в карточке Т-2, внесение записей о движении работника, внесение сведений по используемым отпускам.

10. Листки нетрудоспособности: оформление, ведение книги учета листов нетрудоспособности

11. Оформление командировок: издание приказа, оформление командировочного удостоверения, оформление служебного задания, ведение журнала учета командировочных удостоверений.

12. Ведение договоров гражданско-правового характера (ГПХ): оформление и регистрация договоров ГПХ, отслеживание сроков исполнения работ, сбор отчетов, оформление актов, взаимодействие с бухгалтерией.

13. Оформление копий трудовых книжек и справок для сотрудников.

14. Табель учета рабочего времени по форме Т-13.

III. Восстановление кадровой документации.

Восстановление кадровой документации – это, по сути, приведение кадровой документации компании в порядок. Как правило, что

именно требует исправления и восстановления, выясняется в ходе кадрового аудита, предшествующего восстановлению кадровой документации. Масштаб работ в разных случаях разный — где-то количество документов, требующих исправления, минимально, а где-то приходится фактически исправлять всё, поэтому расчет стоимости этой услуги всегда сугубо индивидуален и зависит от результатов кадрового аудита.

Кроме того, малому предприятию, возможно, может понадобиться услуга восстановления кадровых документов после проверки трудовой инспекции — работа сотрудников консалтингового агентства позволяет быстро и правильно устранить ошибки восстановив кадровое делопроизводство, выявленные инспектором ГИТ.

IV. Оптимизация численности персонала

В рамках проектов по оптимизации численности проводится следующее:

- Проясняются цели и задачи оптимизации численности, обсуждаются с заказчиком возможные способы проведения оптимизации и риск, которые необходимо учесть в ходе выполнения проекта.
- Разрабатывается программа оптимизации численности с описанием этапов, сроков и методов проведения оптимизации.
- В зависимости от выбранной программы проводятся ряд мероприятий направленных на формирование списков сокращаемых должностей/ увольняемых сотрудников / списков на перевод в другие подразделения / списков на подбор.
- Готовятся необходимые проекты приказов и шаблоны документов или весь необходимый пакет документации для оптимизации численности сотрудников.
- При необходимости, сотрудники консалтингового агентства участвуют в беседах/переговорах с сотрудниками в случае их перемещения/ увольнения. Для сотрудников, идущих на повышение может быть предложена программа индивидуально-го коучинга (поддержки развития управленческих навыков).

V. Разработка систем оплаты труда.

Разработка системы оплаты труда предполагает следующие этапы:

а) Еще на этапе переговоров определяются рамки проекта: полная разработка системы оплаты труда включает в себя разработку системы окладов (например, грейды), систему материального стимулирования (например, на основе KPI) и систему льгот и гарантий (соцпакет). В каждом конкретном случае может быть разработана как вся система целиком, так и любая ее часть/части — в зависимости от потребностей компании-заказчика.

b) Также проясняются цели и задачи введения новых схем оплаты – ради чего все делается и что для компании-заказчика будет хорошим результатом проекта. На основании полученной информации готовится коммерческое предложение.

c) В начале работ по проекту проводится серия интервью с руководителями и сотрудниками заказчика, а также проводится анализ ряда документов, для того, чтобы собрать информацию, необходимую для разработки новой системы оплаты.

d) На основании полученной информации разрабатываются принципы и модель новой системы оплаты и выносятся на обсуждение с заказчиком. После согласования модели проводится разработка системы оплаты: написание формул расчета премий/ построения грейдов, тестовым расчетам, подготовке проектов положений и т.п.

e) Готовый продукт также выносятся на согласование и утверждение заказчика.

f) В случае необходимости, осуществляется сопровождение внедрения новой системы оплаты – проводится информирование сотрудников, ответы на их вопросы, сопровождаются первые расчеты по новой системе оплаты труда и т.п.

Используемые источники

1. Кулапина Г.М. Развитие консалтинговых услуг для малого и среднего бизнеса// Дисс. ... к.э.н. Самара, 2005.
2. Петров А.Н., Демидова Л.Г. и др. Индикативное планирование. Теория и пути совершенствования. СПб.: Знание, 2000.
3. Вострин Е.В. Кадровый консалтинг в системе консультационных услуг// Материалы II Международной научно-практической конференции «Эффективный бизнес: вчера, сегодня, завтра». Воронеж, 2012.

Гусов А. З.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Управление предпринимательской организацией как социально-экономической системой

В статье анализируются сущность и структура предпринимательской организации как социально-экономической системы, обосновывается необходимость учёта в управлении ею экономических и социальных интересов различных групп персонала.

Ключевые слова: управление предпринимательской организацией, социально-экономическая система, социальные отношения, социальная структура персонала, социально-экономическое развитие, социальные интересы.

Management of an entrepreneurial organization as a socio-economic system

The article analyzes the nature and structure of the business organization as a socio-economic system, the necessity of accounting in the management of economic and social interests of different groups of staff.

Keywords: management of an entrepreneurial organization, a socio-economic system, social relations, social structure of the personnel, socio-economic development, social interests.

Управление предпринимательскими организациями в существенной мере обусловлено их специфической социальной природой как социально-экономических систем, в основе функционирования и развития которых лежат противоположные по своей природе интересы предпринимателя, выступающего в качестве работодателя, осуществляющего свою экономическую активность в целях получения прибыли, и наемных работников, заинтересованных в получении максимальной оплаты за свой труд. Эффективное управление призвано минимизировать данное противоречие, обеспечив оптимальные пропорции в удовлетворении экономических запросов этих двух противостоящих и, одновременно, неразрывно связанных между собой сторон единого экономического процесса. Однако для выработки верного управленческого решения требуется учет не только требований экономической эффективности, но и особенностей социальных интересов отдельных групп,

образующих предпринимательскую организацию. А это, в свою очередь, выдвигает необходимость рассмотрения организации как социальной системы, базирующейся на устойчивых экономических связях.

Проблема определения сущности, содержания и основных принципов развития предпринимательской организации как социально-экономической системы предполагает ясное понимание природы социальных процессов и отношений, их принципиального отличия от иных общественных отношений, соотношения с экономическими отношениями и процессами. Это позволит отделить социальные явления от иных, тесно связанных с ним явлений и процессов, осуществляющихся в рамках производственных систем и экономики в целом.

В то же время необходимо отметить, что углубление теоретических представлений о сущности и природе социальных факторов предпринимательской деятельности сталкивается с рядом трудностей, вызываемых недостаточной разработанностью и определенностью научного инструментария, и, прежде всего, многозначностью и размытостью трактовок таких понятий, как категории «социальное развитие», «социальная система», «социально-экономическое развитие».

Социальное развитие часто принято рассматривать как специфический социально-экономический институт, который выступает как опосредующее звено между индивидом и обществом в сфере хозяйства, направляя и стимулируя деятельность отдельных групп людей. Выделяются регулятивная, интеграционная и мотивационная функции института социального развития. При этом следует учитывать, что каждая из этих функций преобладает на определенном структурном уровне системы институтов: стимулирующая — на микроуровне, регулирующая — на мезоуровне и интегрирующая — на макроуровне¹.

В понимании природы социального и социально-экономического развития, а также социальной сферы принципиальную роль играет, прежде всего, трактовка содержания и структуры социальных отношений, понятия «социальное» вообще, как важнейшей составляющей категории социально-экономического развития. Действительно, если понятия «экономическое», «экономические отношения», как категории, отражающие связи между людьми по поводу производства, обмена, распределения и потребления, не вызывают существенных разногласий между исследователями, то в трактовках понятия «социальное» можно наблюдать заметные расхождения.

¹ См.: Черыгова И.В. Социально-экономический институт: история и логика формирования научной категории (вторая половина XIX – 30-е годы XX вв.) Автореф. Дисс. канд. экономич. наук. М. 2001.

Выработка однозначного и адекватного понимания категории «социальные отношения», с одной стороны, помогла бы повысить строгость и точность исследований социально-экономических систем и процессов. А, с другой стороны, необходимым, по-видимому, является анализ всего того материала, который получен к настоящему времени наукой, чтобы более адекватно обобщить одним понятием все те явления, которые можно отнести к социальным и социально-экономическим. Однако, к сожалению, это понятие пока не нашло в науке однозначной, общепринятой трактовки. В то же время, многие определения, даваемые в различных научных изданиях, как справедливо отмечает Ю.Е. Волков, вызывают вполне обоснованные возражения².

Еще в 60–80-е годы двадцатого столетия в советской экономической и социологической научной литературе в рамках общих марксистских принципов проходила острая дискуссия по вопросу о природе социального, социальных отношений, социальной и социально-экономической сферы³. В 90-е годы, в силу того, что социальная и социально-экономическая проблематика в условиях глубокой трансформации общественно-экономического строя и глобального передела собственности на некоторое время утратила актуальность, теоретический интерес к исследованию природы социальных отношений существенно угас. Однако уже в начале 2000-х годов, когда появились первые признаки социально-экономической стабилизации общества, начало возрождаться внимание научной общественности к социальным проблемам экономики и активизировались исследования вопросов природы социального и социальных отношений, свободные от идеологических ограничений, как это было на предыдущем этапе дискуссии⁴.

² Волков Ю.Е. Социальные отношения и социальная сфера // СОЦИС. 2003. № 4. СС. 34–41.

³ См., например: Белых А. К. Социальная организация социалистического общества как объект управления // Вестник ЛГУ», 1967, вып. 2, № 11; Перфильев М.Н. Общественные отношения. Л.: Наука, 1974; Рожин В.П. Введение в марксистскую социологию. Л.: ЛГУ, 1962; Подмарков В.Г. Введение в промышленную социологию. М.: Мысль, 1973; Проблемы социального планирования. М.: Мысль, 1974; Ельмеев В.Я. Проблемы социального планирования. Л.: Лениздат. 1973; Рутгайзер В.М. Социальная сфера: проблемы планирования. М.: Экономика, 1989; Социальные ресурсы и социальная политика/ С.С. Шаталин, Ю.А. Левада, Е.В. Устюжанина и др. М.: Наука, 1990 и др.

⁴ См. например: Журавлев П.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Персонал, Словарь понятий и определений. М., 2000; Тимофеев А.В. Управление социально-трудовыми отношениями в электроэнергетике // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 6. СС. 84–91.; Осадчая Г.И. Социальная сфера общества: теория и методология социологического анализа. М., 1996; Кравченко Л.И.

В рамках дискуссии о природе и содержании социальных и социально-экономических отношений, социальной и социально-экономической сферы можно выделить ряд подходов, различия между которыми определяются, прежде всего, разным пониманием категории «социальное». Так, уже общепринятым в научной литературе стало сложившееся в ходе дискуссии различие широкого и узкого смысла этих понятия, которое присутствует и в современных трактовках социального. В широком смысле слова оно употребляется как тождественное понятию «общественное», т.е. обозначает совокупность объектов, отличающихся от природных явлений по своей сущности. Иначе говоря, в широком смысле слова «социальное» — это вся общественная жизнь в целом и каждое отдельное ее проявление.

В более узком, специальном понимании «социальное» — это категория, отражающая расчлененность общества на различные элементы, на определенные общности людей, социальные, малые и другие группы, среди которых занимает свое место и наемный персонал как социальная общность отдельных предпринимательских организаций, наконец, на отдельных людей, а также условия их воспроизводства. Именно в данном, узком смысле обычно используется понятие социального в контексте анализа социально-экономических процессов и отношений различного уровня.

При в толковании понятий «социальное» и «социальные отношения» в узком, специальном смысле имеется как минимум два противоположных подхода. Первый подход проявляется в том, что социальные отношения выделяются в особую сферу жизни общества, находящуюся в одном ряду с экономической, политической и духовной сферами. Сторонники второго подхода считают, что социальные отношения — это отличный по своему характеру от экономических, политических и духовных отношений вид связей, различающихся, прежде всего по своим носителям и включающих в себя экономические, политические и духовные общественные отношения, складывающиеся между теми или иными устойчивыми группами, общностями людей или внутри них, в их совокупности. Каждый из этих подходов имеет по ряду своеобразных вариантов толкования понятия социального и социальных отношений.

Социология. М., 2001; Волков Ю.Г., Нечипуренко В.И., Попов А.В., Самыгин С.И. Социология. Курс лекций. Ростов на Дону. 2000; Бельский В.Ю., Беляев А.А., Лошаков Д.Г. Социология. М., 2002. Волков Ю.Е. Социальные отношения и социальная сфера // СОЦИС. 2003. № 4. СС. 34–41. Тадевосян Э.В. Словарь-справочник по социологии и политологии. М.: Знание, 1996. С. 166.; Павленок П.Д. Краткий словарь по социологии. М.:2000. С.124.

Так, например, Э.В. Тадевосян отмечает, что термин «социальные» вычленяет из всей разновидности общественных отношений, такие, которые различаются от экономических, политических и духовных отношений и поэтому «не сводимы» к последним. Особенность социальных отношений в том, что «они носят комплексный характер»⁵. На наш взгляд, данное определение раскрывает содержание понятия «социальные» по форме, но не наполняет его внутренним содержанием.

Фактически дополняя и развивая предыдущее определение, П.Д. Павленок пишет, что «социальные отношения» складываются «по поводу жизнедеятельности, образа жизни, социального положения человека, социальных и других групп в обществе, реализуют принцип социальной справедливости, степень удовлетворения материальных, духовных, других потребностей людей»⁶.

Ряд авторов суть социальных отношений видят только в том, что они соединяют людей в социальные общности. Примером такой позиции может служить следующее определение, данное П.В. Журавлевым, С.А. Карташевым, Н.К. Маусовым и Ю.Г. Одеговым, которые пишут: «Отношения социальные — один из видов социальных отношений (!), специфика которых в том, что они соединяют людей в социальные общности... на базе одинаковых условий их жизни». И далее отмечается, что эти условия в совокупности с факторами субъективного характера «обеспечивают совместную жизнедеятельность людей»⁷.

В некоторых работах пишется, что социальными являются отношения, складывающиеся по поводу равенства — неравенства, и они представляют собой «...специфический вид общественных отношений, выражающий деятельность социальных субъектов по поводу их неодинакового положения в обществе и роли в общественной жизни»⁸ или по поводу различий в статусе субъектов. Авторы словаря, изданного в Белоруссии, абсолютизируя категории равенства-неравенства в содержании социальных отношений, утверждают, что «социальные отношения порождаются классовым обществом»⁹.

⁵ Тадевосян Э.В. Словарь-справочник по социологии и политологии. М.: Знание. 1996. С. 166.

⁶ Павленок П.Д. Краткий словарь по социологии. М.: 2000. С. 124.

⁷ Журавлев П.В., Карташев С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Персонал. Словарь понятий и определений. М.: 2000.

⁸ Социологический справочник. Под общ. ред. В.И. Воловича. Киев, 1990. С. 66.

⁹ Социологический словарь. Отв. ред. Г.П. Давидюк. Минск, 1991. С. 317.

На наш взгляд, рациональной является точка зрения, согласно которой в качестве формирующей основы социальных отношений выделяется социальный статус людей и их объединений, условия, образ и уклад их жизни. Отсюда обоснованно можно сделать вывод, что социальные отношения складываются по поводу условий жизни. Ю. Е. Волков уточняет эту позицию, отмечая, что социальные отношения — это особого рода отношения между людьми, которые никак нельзя свести к экономическим, политическим, духовным, которые, однако, какими-то нитями связаны с последними, но отнюдь не являются их «срезом», «аспектом». К ним относятся отношения между людьми, образующие социальные, социально-профессиональные или социально-демографические группы, которые выражают общность интересов объединяемых людей соответствующими отношениями по поводу отстаивания, например, социального статуса, условий и образа жизни, возможности и способа удовлетворения жизненных потребностей. Эти группы объединяют схожесть условий и образа жизни, интересы и стремления. Между разными по их статусным позициям группами возникают социальные отношения, которые позиционируют расхождения их целей, а также действия по их достижению¹⁰.

По нашему мнению, специфика социальных отношений заключается в том, что они, в отличие от экономических, политических и духовных общественных отношений характеризуют процессы общественной жизни, связи между отдельными элементами общества в их целостности. При этом необходимо вычленять основу, которая определяет характер целостности отношений между данными структурными образованиями. Такой основой является материальная жизнь общества, в первую очередь, экономические отношения, которые присущи данному элементу социальной структуры общества. Таким образом, социальные отношения, являясь по своей природе целостными отношениями, представляют собой тип связей между отдельными элементами социальной структуры, который выражает целостность деятельности отдельных субъектов общественных отношений, в том числе, персонала предпринимательской организации. Функционирование и развитие данного вида отношений включает в себя всю совокупность отдельных частных видов общественных отношений: и экономических, и политических, и духовных.

¹⁰ Волков Ю.Е. Социальные отношения и социальная сфера // СОЦИС. 2003. № 4. СС. 34–41.

Являясь целостными, интегрирующими все сферы жизнедеятельности человека и групп людей связями, социальные отношения, по сути, выступают отношениями по поводу условий существования и расширенного воспроизводства совокупного индивида, отношениями по производству и расширенному воспроизводству человека как личности и производительной силы. Воспроизводство человека как производительной силы и как личности — это целостный процесс по включению человека в уже сложившуюся к моменту его появления систему общественных, а именно, экономических, политических и духовных, с одной стороны, и семейных, коллективных, национальных, и других групповых отношений, с другой стороны.

Социальные отношения, складывающиеся в рамках предпринимательской организации, в данном контексте — это отношения которые возникают между такими группами людей, как работодатели и наемные работники непосредственно по поводу удовлетворения их жизненных потребностей и способов их жизнедеятельности на производстве и вокруг него. А в основе всей жизнедеятельности предпринимательской организации и её персонала лежат, прежде всего, отношения, связанные с трудовой деятельностью. Это дает основание отнести социальные отношения, складывающиеся в предпринимательской организации, к такому виду связей как *социально-трудовые отношения*, которые возникают как между предпринимателями (работодателями) и наемными работниками, так и между отдельными группами наемных работников. При этом важно учитывать, что социально-трудовые отношения не ограничиваются рамками организации, а пронизывают всю общественную жизнь на всех ее уровнях, создавая основы для общности различных социальных групп как в рамках отдельной предпринимательской организации, региона, так в масштабах страны.

Данное понятие позволяет уточнить природу социальных отношений, складывающихся в предпринимательской организации. Как отмечается в современной экономической литературе, «система социально-трудовых отношений представляет собой сложную, иерархическую структуру связей интегрированных в её рамках людей, организаций, социальных институтов и органов управления»¹¹. Социально-трудовые отношения как разновидность социально-экономических связей в предпринимательской организации возникают между различными группами персонала и работодателями постольку, поскольку они различаются

¹¹ Тимофеев А.В. Управление социально-трудовыми отношениями в электроэнергетике // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 6. СС. 84–91.

по своему социальному статусу. На основе этих различий складываются социальные отношения, объединяющие работников в разные социально-профессиональные группы (например, специалисты, работники обслуживания, рабочие, а среди последних – рабочие высокой, средней, низкой квалификации и неквалифицированные), а также в группы, различающиеся по месту в технологической цепочке (например, наладчики, станочники, слесари, программисты и т.д.).

В формировании социальных отношений важное место занимает общественное разделение труда, приводящее к закреплению качественно различных видов труда и, соответственно, различий в уровне жизни и в социальном статусе между отдельными людьми и их группами. Эти различия дополняются разным положением людей в системе отношений собственности, властно-управленческих отношений, дифференциацией систем жизненных ценностей, уровней и характера духовного развития.

Исследование социальных отношений, выражая структурный аспект анализа групп людей, органически связано с аспектом, раскрывающим содержание всего спектра отношений, формирующих связи данной социальной группы. Изучение социальных процессов и отношений, таким образом, включает в себя изучение различных частных отношений и процессов (а также соотношение между ними) внутри конкретных видов социальных отношений и связей. Когда мы изучаем, например, место экономики в социальных отношениях, ее роль в делении определенного сообщества на различные группы, то говорим о *социально-экономических* отношениях. Исследование социально-экономических отношений означает анализ экономических отношений прежде всего под углом зрения их роли и значения в данном членении соответствующего сообщества на различные социальные группы, а также для воспроизводства этих групп и их жизнедеятельности.

Вся совокупность социальных отношений, формирующих предпринимательскую организацию, образует социальную структуру её персонала. Социальная структура – одна из важнейших сторон в характеристике социальной группы. Содержание понятия социальной структуры предпринимательской организации, несмотря на его широкое применение, остается недостаточно ясным, что связано, в первую очередь, с неясностью понятия социальных отношений. Тем не менее, эта проблема требует своего решения, поскольку для управления любой социально-экономической системой исследование социальной структуры всегда имеет большое значение, как в теоретическом, так и в практическом плане. Вопрос о необходимости учета особенностей структу-

ры персонала был рассмотрен нами ранее в других работах¹², поэтому в данной статье он подробно не рассматривается.

Исследование понятия социальной структуры связано с применением системного подхода к изучению предпринимательской организации. Понятие системы позволяет выявить не только характер расчленения целостного социального образования, каким является предпринимательская организация, но и те зависимости, которые существуют между его отдельными частями, а также принципы их развития. Так, например, социальная система предпринимательской организации представляет собой целостную взаимосвязь различных групп персонала, включая наемных работников и работодателей, участвующих в управленческом процессе, основанную на совместной деятельности ради достижения общеорганизационных целей. В основе социальной системы предпринимательской организации могут лежать различные принципы, например, принципы социального партнерства, патернализма, социального конфликта и т.д., которые обычно целенаправленно формируются и реализуются работодателем в процессе управления корпоративной культурой.

Одним из важнейших факторов, определяющих характер существующих социально-экономических отношений, природу взаимоотношений между элементами социальной структуры предпринимательской организации, являются социальные интересы каждой социальной группы и соотношение между этими интересами. Социально-экономический интерес — это непосредственное выражение положения людей в обществе, в системе общественного производства и обусловленных этим положением потребностей.

Коренной, глубинной основой любого социального интереса выступают материальные потребности той или иной социальной группы. Именно необходимость в удовлетворении своих материальных потребностей, без чего люди не смогут заниматься не только политикой, философией, искусством и т.п., но и существовать физически, рождает у них определенные, в первую очередь материальные экономические интересы. Интерес — это объективное отношение социальной группы или отдельного человека к условиям своей жизни и своим потребностям. Наличие общих потребностей ведет к образованию общих интересов у различных людей. Общность же потребностей и, соответственно, инте-

¹² См.: Гусов А.З. Совершенствование управления организацией на основе оптимизации структуры персонала.//Предпринимательство и государство.Сборник научных трудов. Вып. 2. М.: Российская академия предпринимательства, АП «Наука и образование», 2012. СС. 22–34.

ресов у совокупности людей определяется общностью их положения в системе социальных отношений. Так, из общности положения наемных работников предпринимательской организации в системе производственных отношений вытекает общность их потребности в том, чтобы максимально выгодно продать свой труд работодателю. А эта общность потребности вызывает и общность социального интереса у данной группы, который выражается в необходимости самоорганизоваться и путем совместной деятельности и переговоров с работодателем заключить коллективный договор, который обеспечивал бы оптимальные условия и оплату труда, решение важнейших социально-бытовых, социально-культурных и других потребностей персонала.

Так, в современной предпринимательской организации, социально-экономический интерес наемного персонала состоит в продаже своего труда по максимально высокой цене, своей самореализации и занятии соответствующего социального статуса в обществе, обеспечении максимальной безопасности и условий для развития и т.д. В то же время для работодателя социально-экономический интерес состоит в получении максимально возможной прибыли, решении соответствующих социально значимых производственных задач, укреплении своего социального статуса в обществе и т.п. И обе эти социальные группы в рамках предпринимательской организации могут наиболее полно реализовать свои групповые интересы лишь совместно, при условии формирования между ними такого типа социальных отношений, как *социальное партнерство*.

Очевидно, что подход к управлению предпринимательской организацией как социально-экономической системой предполагает охват более широкого круга проблем, чем традиционный чисто экономический подход. В управление социально-экономической системой входят не только экономические, но и социальные, политические и институциональные механизмы, обеспечивающие поступательное развитие сообщества людей, занятых совместной деятельностью в предпринимательской организации.

Такая системная характеристика позволяет нам понимать под предпринимательской организацией как социально-экономической системой определенное, целостное, обладающее структурой образование, состоящее из предпринимателей (работодателей) и наемных работников, а также способов взаимодействия между ними, складывающимися в ходе совместной экономической деятельности, иницируемой и организуемой работодателем (предпринимателем) и направленной на реализацию экономических и социальных интересов всех участников данной деятельности.

Роль гудвилла (деловой репутации) предприятия в укреплении его рыночных позиций

Эффективным инструментом укрепления позиций в конкурентной борьбе выступает укрепление имиджа компаний, то есть гудвилла. В этой связи исследовательский состав гудвилла компаний – влияния на рынке, репутация технической компетенции, международных связей, маркетинговых приемов – требуют более глубокого теоретико-методического анализа и практической проработки с учетом специфики отраслей.

Ключевые слова: гудвилл, нематериальные активы, конкурентоспособность предприятия, рыночные позиции.

The role of goodwill (business reputation) of the enterprise to strengthen its market position

An Effective instrument to strengthen the positions in competition acts strengthening the image of the companies that have goodwill. In this regard, the research components of goodwill of companies – the impact on the market, reputation technical competence, international relations, marketing methods require deeper theoretical-methodological analysis and elaboration specific to sectors.

Key words: goodwill, intangible assets, enterprise competitiveness, market position.

Со вступлением в ВТО в России должен улучшиться инвестиционный климат, а российские компании, конкурирующие на мировом рынке долгие годы, смогут более эффективно использовать такой нематериальный актив, как деловая репутация (или гудвилл).

Современный рынок наглядно показывает, что реализация конкурентных преимуществ компании в меньшей степени, чем раньше, зависит от ее материальных активов. На первый план выступает эффективное использование грамотно сформированных нематериальных активов, в том числе, и такой их составляющей, как деловая репутация. По некоторым оценкам, иногда до 85% рыночной стоимости компании приходится на деловую репутацию. Одновременно происходит рост стоимости доли деловой репутации в общей цене компаний. Более того, со временем значение и ценность корпоративной репутации повышается. Так, изменение индекса репутации на 1% приводит к изменению ры-

ночной стоимости компании на 3%. Таким образом, совершенно очевидно высокая значимость «репутационного» капитала для компаний, рассчитывающих на долгое и успешное существование в бизнес-среде¹.

Инструменты и методы обеспечения конкурентоспособности компаний России в условиях открытости национальной экономической системы должны быть ориентированы на ситуацию, складывающуюся на мировом рынке. Это особенно касается компаний топливно-энергетического комплекса, конкурентоспособность которых на мировом уровне в значительной степени влияет на укрепление позиций народнохозяйственного комплекса в глобальном экономическом пространстве, так как для этого имеются необходимые предпосылки.

Гудвилл рассматривается как капитал со сроком амортизации в течение всего предусмотренного периода его полезного использования. На сегодняшний день в среде специалистов по формированию гудвилла бытует мнение, что, к сожалению, пока надежных и устоявшихся методик денежной оценки нематериального актива не существует. Однако, несмотря на все сложности, в мировой практике имеется целый набор методов, позволяющих с некоторой погрешностью проводить денежную оценку бренда. Условно измерители бренда можно разделить на три категории: экспертные, затратные и рыночные. Первые базируются на экспертных заключениях специалистов, вторые основываются на затратах, производимых на поддержание бренда, третьи связываются с рыночной ценой фирмы, обладательницы известных брендов.

Основными видами поступления нематериальных активов являются их приобретение, создание (силами предприятия либо сторонних исполнителей на договорной основе), поступление в счет вклада в уставный капитал предприятия, безвозмездное поступление, осуществление совместной деятельности. При этом нематериальный актив, полученный в результате разработки, не обязательно, но можно и желательно отображать в бухгалтерском балансе. Если предприятие имеет:

- намерение, техническую возможность и ресурсы для доведения нематериального актива к состоянию, в котором он пригоден для реализации и использования;
- возможность получения будущих экономических выгод от реализации или использования нематериального актива;
- информацию для достоверного определения затрат, связанных с разработкой нематериального актива.

¹ Важенина И.С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании//Журнал экономической теории. 2006. № 04. С. 134–150.

Есть еще одно распространенное определение гудвилла — как «превышение стоимости приобретения сделанного покупателем по справедливой оценке над учетной стоимостью организации». Такое определение фактически означает, что гудвилл торгового знака или предприятия может проявиться только, если происходит купля-продажа актива или всего предприятия. Оценка бренда возникает в ситуации продажи торговой марки, а оценка гудвилла предприятия — в момент окончания торгов с потенциальным покупателем компании.

Такая ситуация — существенный недостаток «всех этих брендов» с точки зрения вашей бухгалтерии да и всего внутреннего менеджмента предприятия. Оценить накопленный гудвилл предприятия и бренд, сформированный в процессе работы предприятия, бухгалтерский учет самостоятельно просто не в состоянии. Но расстраиваться не стоит, так как эта ситуация касается не только отечественных стандартов бухгалтерского учета, но и международных. Итак, первый промежуточный результат: оценка гудвилла и брендов в нашем бухучете при желании может присутствовать, но говорить о ее точности, пользе от имеющихся цифр — не приходится ².

В последние полтора-два десятилетия в мировом научном знании наблюдается устойчивый рост интереса к феномену деловой репутации. Правда, согласия по поводу определения этого понятия нет: сказываются различия в целях исследований, дисциплинарных подходах, практических задачах. Деловая репутация стала предметом исследования самых разных научных дисциплин: экономики и бизнеса, бухгалтерского учета и права, социологии и маркетинга и пр. Каждая из них акцентирует внимание на каких-то особенных аспектах этого многогранного феномена, нередко используя для обозначения этих аспектов свои наименования — престиж в социологии, гудвилл в бухгалтерском учете и праве, имидж, репутация и бренд в маркетинге, имидж, репутация, репутационный капитал и пр. в менеджменте.

С учетом разнообразных акцентов экономическая перспектива анализа репутации — на сегодняшний день в целом, несомненно, самая распространенная. Она аккумулирует обширное знание о влиянии репутации фирмы на ее рыночные позиции и стоимость [Milgrom, Roberts, 1986; Gregory, 1991; Marconi, 1996; Dowling, 2001; Smith, 2003], о репутационных рисках и пр. Деловая репутация рассматривается как

² Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учебное пособие / Ф. И. Шарков. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; 2010. С. 24.

необходимое, но недостаточное условие успешной деловой активности. Позволяя отделять «хорошие» деловые организации от «плохих», она «передает эстафету» другим дифференцирующим конкурентные позиции факторам (например, бренду) [Helm, Gray, 2009; Ettenson, Knowles, 2008; Bergstrom, Blumenthal, Crothers, 2002], которые также активно изучаются экономистами ³.

Формирование гудвилла происходит как результат многообразной деятельности предприятия по всем направлениям и во взаимодействии с различными группами заинтересованных лиц, прежде всего агентами компании. Деловая репутация (гудвилл) может быть представлена как субъективно-объективная категория. Объективность деловой репутации проявляется только в случае использования его предприятием как характеристики независимости от внешних обстоятельств. При рыночных операциях факт купли-продажи дает деловую репутацию, созданную к моменту продажи. Однако сам факт продажи не является причиной ее возникновения. Купля-продажа позволяет лишь определить количественно-стоимостный фактор предприятия ⁴.

Для расчета показателя деловой репутации компании определяются факторы, комбинация которых влияет на то, как организационные аудиторы воспринимают организацию. В настоящее время существует несколько подходов к определению этих факторов. В соответствии с общепризнанными в бизнес — сообществе подходами можно выделить следующие слагаемые репутации компаний:

- обязательность, надежность, ответственность;
- качество продукции/услуг, оптимальные цены;
- открытость, прозрачность, доступность;
- экономические успехи предприятия, рост продаж и доля рынка;
- грамотный PR, работа со СМИ, отсутствие публичных скандалов;
- социальная ответственность, значимость для региона;
- стабильность и прочность бизнеса, время работы на рынке;
- нацеленность на работу с клиентами;
- соблюдение этики бизнеса, корректное отношение к конкурентам;
- динамичность, постоянное развитие и др.

³ Шабанова М. А. Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде // Общественные науки и современность. 2011. № 1.

⁴ Найфонов А.Т. Влияние деловой репутации (гудвилла) на деятельность предприятий малого бизнеса в сложившихся экономических условиях // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2010. № 1. С. 236–237.

Для экономической оценки деловой репутации компании каждому представленному критерию присваивается определенный весовой коэффициент. Для определения веса критериев репутации могут использоваться различные подходы (с помощью анкетирования экспертов и пр.).

Ежегодно ряд международных и российских изданий проводят рейтинг репутации зарубежных и российских компаний. Анализ используемых изданиями методик отличается немногим. Исходя из ранга компании в рейтинге определяется показатель деловой репутации компании. Например, компания занимает 5 место из 100. Показатель деловой репутации компании будет равен 0,95.

При наличии открытых данных по каждому выбранному критерию оценки и используя его весовое значение можно рассчитать значение показателя деловой репутации компании, которое будет максимально соответствовать требованиям данной методики.

Коэффициент, характеризующий наличие и использование передовых технологий менеджмента на предприятии; коэффициент, характеризующий наличие в политических и властных структурах различного уровня (муниципальный, региональный, федеральный) изменяются в диапазоне от 0 до 2 и определяются экспертным путем.

Вступление России в ВТО даёт нашим предприятиям уникальную возможность продемонстрировать своим зарубежным потребителям, что уровень накопленного предприятиями за долгие годы гудвилла наиболее полно позволяет удовлетворять потребности этих потребителей. Сегодня при выборе партнёра во всём мире более тщательно смотрят на его деловую репутацию и её составляющие. Отчасти это вызвано тем, что во время глобального финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг., обанкротились или потеряли значительную часть своей стоимости крупнейшие мировые компании (Lehman Brothers, AIG, Bear Stearns). Так как это было весьма неожиданно, а предыдущие финансовые отчёты об их деятельности не отражали каких-либо серьёзных проблем, потери акционеров составили астрономические суммы.

Сегодня никто не хочет повторить этот плачевный опыт и поэтому тщательно выбирает контрагентов, уделяя внимание скрупулёзной оценке именно нематериальных, неидентифицируемых активов, и нефинансовой отчётности компании. Так как положительная деловая репутация приносит дополнительную прибыль, которую всё сложнее и сложнее получить в условиях жесточайшей конкуренции традиционными ценовыми методами и маркетинговыми инициативами, имен-

но гудвилл становится важнейшим конкурентным преимуществом компании и дифференцирует эту компанию на том или ином рынке.

Как пишет в своей статье «Методика формирования комплексного подхода к оценке деловой репутации» Л.Н. Устинова, «Происхождение самого термина связано с тем, что до середины прошлого века цена сделки по покупке предприятия, как правило, на несколько процентов превышала стоимость его активов. Покупатель по доброй воле платил больше, чем составляла сумма активов, и эту разность заносили на баланс как особый актив – goodwill (добрая воля). Гудвилл представляет собой совокупность неосязаемых преимуществ компании в виде завоеванной положительной репутации, сформированной команды сотрудников, эффективной структуры управления, налаженной системы сбыта продукции и др.». Очевидно, что ведущие российские предприятия в той или иной мере располагают всеми этими характеристиками⁵.

Со вступлением в ВТО в России должен улучшиться инвестиционный климат, а российские компании, конкурирующие на мировом рынке долгие годы, смогут более эффективно использовать такой нематериальный актив, как деловая репутация.

Используемые источники

1. Важенина И.С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании // Журнал экономической теории. 2006. № 04. С. 134–150.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2010. № 8. С. 83–92.
3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) хозяйства // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
4. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Инновационный менеджмент: инструменты повышения эффективности малого и среднего бизнеса // Человек и труд. Москва. 2008. № 7. С. 56–58.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Организация стратегической устойчивости в разрезе концепции развития инновационной системы стра-

⁵ Устинова Л.Н. Методика формирования комплексного подхода к оценке деловой репутации компании // Экономика в промышленности. № 1. М.: МИСиС, 2012.

- тегического корпоративного управления на предприятиях промышленности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. 2009. № 8. С. 76–79.
6. Найфонов А.Т. Влияние деловой репутации (гудвилла) на деятельность предприятий малого бизнеса в сложившихся экономических условиях // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2010. № 1. С. 236–237.
 7. Устинова Л.Н. Методика формирования комплексного подхода к оценке деловой репутации компании // Экономика в промышленности. № 1. М.: МИСиС, 2012.
 8. Шабанова М.А. Деловая репутация в проблемной социально-правовой среде // Общественные науки и современность. 2011. № 1.
 9. Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учебное пособие / Ф. И. Шарков. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»; 2010. С. 24.
 10. Дулясова М.В. Метод оценки стоимости гудвилл с учетом человеческого капитала и деловой репутации. — Режим доступа: <http://www.ngdelo.ru/2006/1/181-190.pdf>

Дмитриева Е. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Сущность, виды и факторы инвестиционной деятельности предприятия

В статье дано понятие инвестиций, приведены факторы, влияющие на инвестиционную деятельность предприятий, дана классификация инвестиций, рассмотрены показатели развития инвестиционной деятельности в РФ и приведены пути обеспечения благоприятных условий для инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, классификация инвестиций, инвестиционная деятельность, факторы инвестиционной деятельности, показатели инвестиционной деятельности в РФ.

Essence, types and factors of investment of the company

In the article the concept of investment, are the factors affecting the investment activities of enterprises, the classification of investments are considered indicators of investment activity in Russia and given way to ensure favorable conditions for investors.

Keywords: investments, classification of investments, investment, investment factors, indicators of investment activity in Russia.

Инвестиции имеют большое значение не только для будущего положения предприятия, но и для экономики страны в целом. С их помощью осуществляется расширенное воспроизводство основных средств как производственного, так и непроизводственного характера, укрепляется материально-техническая база субъектов хозяйствования. Это позволяет предприятия наращивать объемы производства продукции, увеличивать прибыль, улучшать условия труда и быта работников. Он них зависят себестоимость, ассортимент, качество, новизна и привлекательность продукции, ее конкурентоспособность¹.

Инвестиции обеспечивают динамическое развитие предприятия и позволяют решать следующие задачи:

- расширение предпринимательской деятельности;
- приобретение новых предприятий;

¹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009 С. 339.

-
-
- диверсификация деятельности за счет освоения новых видов продукции;
 - повышение конкурентоспособности предприятия ².

Инвестиции можно классифицировать по следующим признакам:

1. По объектам вложения:

- реальные (капиталообразующие) инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал;
- финансовые инвестиции – это вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги («портфельные» инвестиции), как с целью получения дохода, так и возможности принимать участие в управлении предприятием, а также финансовые вложения в инвестиционные проекты других предприятий;
- нематериальные инвестиции – это вложения в исследования и развитие, в лицензии, патенты, ноу-хау, промышленные образцы, фирменные наименования, программный продукт.

Основной инвестиционной деятельностью промышленного предприятия являются реальные инвестиции, которые в зависимости от их цели и требуемой нормы доходности (степень риска) можно сгруппировать следующим образом:

- вынужденные капитальные вложения с целью повышения надежности техники, безопасности на производстве (требования к норме доходности отсутствуют);
- обновление основных фондов для поддержания технического уровня производства (требуемая норма доходности – не более 20%);
- сохранение позиций на рынке, сохранение созданной репутации (требуемая норма доходности – в пределах 15%);
- экономия затрат с целью повышения прибыли (требуемая норма доходности – в пределах 15%);
- увеличение доходов в результате создания новых видов продукции (рисковое капиталовложение, требуемая норма доходности – 25%).

2. По периоду инвестирования:

- долгосрочные инвестиции (больше 1 года);
- краткосрочные инвестиции.

² Экономика предприятия радиоэлектронной промышленности: Электронный учебно-методический комплекс для специальностей I -26 02 03 Маркетинг, Сост. А.В. Грицай. Мн.: БГУИР, 2006. С. 32.

3. По характеру участия предприятия в инвестиционном проекте:
 - прямые инвестиции, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестиций без посредников;
 - непрямые инвестиции, при которых в выборе объекта инвестиций принимает участие посредник (например, инвестиционные фонды).
4. В зависимости от субъекта инвестиций:
 - инвестиции граждан;
 - государственные инвестиции;
 - инвестиции субъектов хозяйствования;
 - иностранные инвестиции.
5. По источникам финансирования:
 - собственные инвестиции (прибыль и амортизационные отчисления);
 - заемные инвестиции (государственные и коммерческие кредиты, лизинг).

Инвестиционная деятельность понимается в узком смысле как вложение средств, инвестирование, а в широком смысле — как совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений.

Осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия.

Основные показатели инвестиционной деятельности в РФ представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что в 2011 г. наблюдается повышение инвестиционной активности, так как только за 1 полугодие 2011 г. величина финансовых вложений организаций составила 26183,4 млрд. руб. против 41274,8 млрд. руб. за весь 2010 г. В то же время, величина инвестиций в нефинансовые активы в 2011 г. ниже уровня 2010 года: за 1 полугодие 2011 она составила 26888,7 млрд. руб., а за 12 месяцев 2010 года — 6712,1 млрд. руб.

Роль инвестиций в обеспечении эффективности предприятия:

- главный источник формирования производственного потенциала предприятий;
- основной механизм реализации стратегических целей экономического развития;
- главный механизм оптимизации структуры активов;
- основной фактор формирования долгосрочной структуры капитала;
- важнейшее условие обеспечение роста рыночной стоимости предприятия;

Таблица 1

Основные показатели инвестиционной деятельности в РФ³

	2010 г.		Справочно 2009 г. в % к итогу	I полугодие 2011 г.	
	млрд. рублей	в % к итогу		млрд. рублей	в % к итогу
Инвестиции в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)	6712,1	100	100	2688,7	100
в том числе:					
инвестиции в основной капитал	6625,0	98,7	98,8	2650,9	98,6
инвестиции в объекты интеллектуальной собственности	23,6	0,4	0,4	12,0	0,5
инвестиции в другие нефинансовые активы	36,7	0,5	0,5	14,6	0,5
затраты на научно-исследовательские опытно-конструкторские и технологические работы	26,8	0,4	0,3	11,2	0,4
Финансовые вложения организаций (без субъектов малого предпринимательства)	41274,8	100	100	26183,4	100
в том числе:					
долгосрочные	4897,3	11,9	21,4	3430,1	13,1
краткосрочные	36377,5	88,1	78,6	22753,3	86,9

- основной механизм обеспечения простого и расширенного воспроизводства основных средств и нематериальных активов;
- главный инструмент реализации инновационной политики;
- один из механизмов решения задач социального развития персонала.

Практическое осуществление инвестиций обеспечивается инвестиционной деятельностью предприятия, которая является одним из видов его хозяйственной деятельности и важнейшей формой реализации его экономических интересов. Инвестиционная деятельность предприятия — целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов инвестирования, формирование сбалансированной инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации. Инвестиционную деятельность можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем⁴.

³ http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_112/Main.htm

⁴ Старовойта Г.С. Экономическая оценка инвестиций. М.: КНОРУС, 2006.

Макроэкономические факторы, влияющие на деятельность предприятий всего народного хозяйства во многом являются индикатором состояния объектов инвестирования. Отечественный и иностранный инвестор должен иметь четкое представление об уровне и динамике макроэкономических показателей, таких как валовой внутренний продукт, инфляция, процентные ставки, валютный курс. Естественно на них оказывает влияние состояние федерального бюджета, денежной сферы, торгового и платежного баланса. В свою очередь, все эти показатели прямо зависят от проводимой макроэкономической политики, и, прежде всего, кредитно-денежной. Перечисленные показатели являются факторами развития экономики страны, поскольку определяют протекания тех или иных инвестиционных и экономических процессов. Поэтому необходимость анализа данных процессов очевидна.

Для инвестора экономический рост в стране или отдельной отрасли является сигналом для вложения средств. Конечно, необходимо отметить, что для инвестора важна не просто констатация факта роста или снижения ВВП, а выявления тренда и его динамики. Особую важность для инвестора имеют реальные показатели при анализе функционирующего рынка труда. Таких как уровень заработной платы в отраслевом разрезе, распределение численности населения по размерам душевого дохода, структура использования денежных доходов населения, уровень и динамика безработицы ⁵.

В условиях рыночных отношений закономерно возрастает внимание к исследованию организационно-экономических основ осуществления инвестиционной деятельности. В нашей стране на федеральном уровне управления разработана нормативная правовая база, в соответствии с которой определяются основные формы и методы государственного регулирования инвестиционного процесса.

В соответствии с законодательством, создание благоприятных условий для инвесторов на практике осуществляется посредством использования следующих инструментов: системы налогообложения, совершенствование которой является необходимой предпосылкой активизации инвестиционной деятельности; механизма начисления амортизации и использования средств амортизационного фонда по целевому назначению; нормативных документов и методических положений, разрабатываемых с целью обеспечения защиты прав и инте-

⁵ Кравченко П.Е., Анчиков Э.В., Горшенина Н.С. Влияние макроэкономических факторов на инвестиционную деятельность предприятия // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. 2002. № 2. С. 147–149.

ресов инвесторов; специальных налоговых режимов, установление которых направлено на стимулирование инвестиционной деятельности; сбережений населения и средств иных внебюджетных источников, использование которых способствует расширению возможностей для финансирования жилищного строительства и объектов социально-культурного назначения; инвестиционных фондов различной направленности, формирование которых создает условия для укрепления финансовой базы инвестирования⁶.

Используемые источники

1. Кравченко П.Е., Анчиков Э.В., Горшенина Н.С. Влияние макроэкономических факторов на инвестиционную деятельность предприятия // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. 2002. № 2.
2. Молчанова Н.П. Регулирование инвестиционной деятельности как фактор управления региональным развитием // Вестник Донского государственного технического университета. 2011. Т. 11. № 4.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009
4. Староверова Г.С. Экономическая оценка инвестиций. М.: КНО-РУС, 2006.
5. Экономика предприятия радиоэлектронной промышленности: Электронный учебно-методический комплекс для специальностей I-26 02 03 Маркетинг. Сост. А.В. Грицай. Мн.: БГУИР, 2006.
6. http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_112/Main.htm

⁶ Молчанова Н.П. Регулирование инвестиционной деятельности как фактор управления региональным развитием // Вестник Донского государственного технического университета. 2011. Т. 11. № 4. С. 560–568.

Дудин М. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Поляков В. Л.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Лизинг как инструмент развития корпоративной предпринимательской среды

В статье раскрывается сущность финансовой аренды (лизинга) и исследуются возможности использования лизинга для развития корпоративной предпринимательской среды как условия инфраструктурного обеспечения деятельности предприятий.

Ключевые слова: финансовая аренда, лизинг, предпринимательство, корпоративная среда, инфраструктурное обеспечение, материально-техническая база, основные производственные фонды, финансирование, инвестиции.

Leasing as a tool for the development of corporate business Environment

In article the essence of financial leasing reveals and possibilities of use of leasing for development of the corporate enterprise environment as conditions of infrastructural maintenance of activity of the enterprises are investigated.

Keywords: financial leasing, business, the corporate environment, infrastructural maintenance, material base, the basic production assets, financing, investments.

Современное состояние внешних условий корпоративной предпринимательской среды характеризуется стремительными и качественными изменениями. Эти изменения касаются всех аспектов функционирования производственно-промышленных предпринимательских структур, которым для сохранения устойчивости своего социально-экономического роста необходимо обладать органичной и адаптивной внутренней организацией.

При этом ведущую роль в обеспечении устойчивости с точки зрения внутренней организации играет оптимальное инфраструктурное обеспечение (иными словами: материально-техническая база или основные производственные фонды). Обеспечение оптимального инфраструктурного обеспечения, необходимого для осуществления дея-

тельности предприятия, требует наличия инвестиционных ресурсов. Как правило, инвестиции в рамках инфраструктурного обеспечения деятельности промышленно-производственных предпринимательских структур могут быть направлены на:

1. Реконструкцию и техническое перевооружение основного и/или вспомогательного производства.
2. Расширение/развитие действующих производственных мощностей.
3. Технологическое обновление для создания новых видов продукции (совершенствование выпускаемых видов продукции).
4. Решение социальных проблем (природоохранные мероприятия, повышение уровня техники безопасности, улучшение условий труда и др.).

Но весьма часто на практике инвестиционная активность предпринимательских структур является ограниченной, поскольку последние не обладают необходимым уровнем прибыли для реинвестирования её в развитие производственной инфраструктуры. Поэтому возникает объективная потребность в заемных источниках финансирования.

Среди наиболее популярных способов финансирования инфраструктурного обеспечения деятельности предприятий, с использованием заемного финансирования выделяются два: банковский кредит и финансовая аренда (рисунок 1). Как видно из представленного рисунка порядка 46% заемных средств, направляемых на инфраструктурное обеспечение предприятий, представлено банковским кредитом и порядка 29% – финансовой арендой (лизингом).

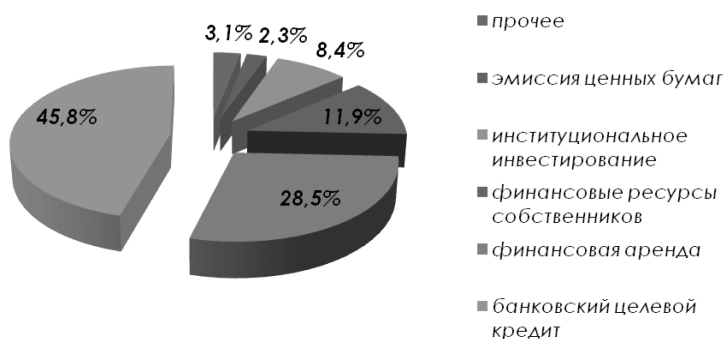


Рис. 1. Использование заемных средств для инфраструктурного обеспечения деятельности предприятий ¹

¹ Составлено автором с использованием источников: Рынок лизинга по итогам 2012 года // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [электронный ресурс] режим доступа

Столь существенная разница между двумя наиболее популярными заемными инструментами заемного и/или смешенного финансирования инфраструктурного обеспечения предприятий является вполне закономерной для России: отношения финансовой аренды или лизинга представлены на российском рынке услуг заемного финансирования относительно недавно (с 1998 года ²). Поэтому данный инструментарий пока еще находится в стадии своего качественного развития, но постоянно увеличивает свою популярность в аспекте финансирования инфраструктурного обеспечения.

Термин «лизинг» (от англ. lease) означает «аренда». При аренде вступают в договорные отношения арендодатель и арендатор по поводу передачи первым субъектом имущества второму субъекту во временное владение и пользование за определенную плату. Использование термина «лизинг» связано с необходимостью выделения особого вида аренды – финансовой.

В американской юридической практике обычно используется термин «finance lease», что дословно переводится с английского языка как «финансовая аренда». В российской практике (в деловом обороте и на нормативно-законодательном уровне) термины «финансовая аренда» и «лизинг» являются тождественными. Вместе с тем, отдельные авторы, и в частности И.В. Сахарова ³, считают, что термин «лизинг» является более удачным, чем термин «финансовая аренда». Применение именно этого термина (а также и применение производных термина, например: «лизингодатель», «лизингополучатель») имеет существенное распространение на всех уровнях. В том числе: на уровне нормативно-законодательного регулирования, в сложившейся хозяйственной практике (деловом обороте), в научно-практической литературе экономического и юридического характера (кстати, стоит отметить, что в литературе термин «лизинг» распространен в гораздо большей степени, чем термин «финансовая аренда»). Сложившиеся условия использования терминологии лизинга позволяют сразу обозначить отношения, о которых идет речь. Поэтому, основываясь на нормативно-законодательном регулировании и учитывая особеннос-

<http://www.raexpert.ru/researches/leasing/> свободный; Перезолова Г.М. Рынок лизинга: состояние и перспективы // Консультант директора. 2011. № 12. С. 38–42.

² Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в редакции от 08.05.2010 № 83-ФЗ).

³ Сахарова И.В. Лизинг или финансовая аренда: проблема выбора терминологии для целей правового регулирования // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. – Вопросы теории и практики. 2008. № 1. С. 65–67.

ти российского делового оборота в дальнейшем мы преимущественно будем оперировать термином «лизинг».

Под данным термином (термином «лизинг») мы будем понимать особый вид экономических отношений двух юридических лиц (лизингодателя и лизингополучателя) по поводу приобретения предмета лизинга за счет финансовых ресурсов лизингодателя (либо за счет финансовых ресурсов, привлекаемых лизингодателем) с последующей передачей данного предмета лизингополучателю на условиях срочности и платности его использования, возвратности его стоимости. При этом право выбора предмета лизинга, а также право выбора производителя предмета лизинга является прерогативой лизингополучателя.

Для осуществления лизинговой сделки необходимо наличие трех контрагентов (лизингополучателя, лизингополучателя и поставщика / производителя предмета лизинга).

Все контрагенты должны быть юридическими лицами и вести экономическую деятельность, цель которой состоит в извлечении прибыли (экономических выгод). Лизингодатель не может быть одновременно и посредником, предоставляющим услуги финансовой аренды, и производителем предмета лизинга. Предметом лизинга может быть только имущество, не запрещенное федеральными законами для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения. Выделяют две основных группы предметов лизинга — это группа движимого и группа недвижимого имущества. В общем объеме реальных инвестиций в экономике России данный механизм обеспечения финансирования пока играет малую роль (рисунок 2).



Рис. 2. Удельный вес лизингового финансирования в общем объеме инвестиций в основные фонды предприятий ⁴

⁴ Составлено автором с использованием источников: Рынок лизинга по итогам 2012 года // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [электронный ресурс] режим доступа <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/> свободный.

Однако потенциал лизинга в финансировании инновационных и инвестиционных проектов в сложившихся экономических условиях многократно выше, а его доля в общем объеме финансирования инвестиций будет непременно расти высокими темпами.

В современных экономических условиях модернизация и инновационное развитие составляют основу стратегии развития Российской Федерации, и предпринимательство в этих процессах играет ведущую роль. Поскольку модернизация охватывает все стороны общественной жизни и невозможна без обновления основных фондов, ее осуществление предполагает масштабные реальные инвестиции, основанные на различных источниках финансирования, в том числе за счет использования лизинговых сделок.

С одной стороны принято считать, что предпринимательская структура должна стремиться к самофинансированию своего развития, поскольку такой подход связан с минимальными финансовыми, кредитными и прочими рисками. Но с другой стороны, исследователи отмечают, что самофинансирование представляет собой существенно ограниченные способности развития. Так как даже крупные и крупнейшие предприятия в условиях быстрорастущего потенциала рыночных возможностей не могут покрывать всех потребностей роста за счет собственных финансовых ресурсов. Привлечение же кредита не всегда целесообразно, поэтому лизинг выступает оптимальным способом обеспечения инвестиционных потребностей. Очевидно, что лизинг, как особая форма экономических отношений между предпринимательскими структурами, включает в себя кредитные, инвестиционные и арендные отношения.

Итак, лизинг или финансовая аренда является одним из наиболее оптимальных инструментов, во-первых, обеспечивающих развитие корпоративной предпринимательской среды, во-вторых, формирующих инфраструктурное обеспечение деятельности современных промышленно-производственных предпринимательских структур.

Как отмечает А.В. Дрыков, развитию рынка и инструментария лизинга в Российской Федерации способствуют следующие основные факторы⁵:

1. Ускорение темпов обновления техники и технологии, потребность в более совершенном оборудовании и необходимость замены /

⁵ Дрыков А.В. Преимущества лизинга как финансового инструмента эффективно инвестирования предприятий // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 185–188.

модернизации изношенного (в физическом и моральном аспекте) оборудования в соответствии с тенденциями инновационного развития.

2. Усложнение и удорожание сервисного обслуживания новой техники (оборудования), что ограничивает способности самой предпринимательской структуры по его исполнению и предопределяет формирование новых потребностей, которые могут быть удовлетворены за счет использования услуг лизингодателя.

3. Увеличение дифференциации рынков и выпускаемой продукции (оказываемых услуг) и расширение потребности не в постоянном, но временном использовании оборудования (техники).

4. Ограниченные собственные финансовые и организационные способности предпринимательских структур по обеспечению потребностей в технике и оборудовании.

Кроме того, что лизинг является инструментом инфраструктурного обеспечения деятельности современных предприятий и развития корпоративной предпринимательской среды, лизинговый инструментарий можно признать и относительно оптимальным источником финансирования, что позволяет оптимизировать затраты предпринимательских структур и пропорционально распределять их во времени. При этом эффективность лизинга проявляется на микро- и макроуровне. В частности, на микроуровне выгоды использования лизинга состоят в следующем:

1. У лизингополучателя уменьшается налогооблагаемая база по налогу на прибыль за счет отнесения лизинговых платежей на себестоимость производства продукции.

2. Ускоренная амортизация позволяет лизингополучателю сократить общий период уплаты налога на имущество и при этом получить дополнительную экономию по налогу на прибыль (налог на имущество относится на себестоимость производства продукции).

3. Налог на добавленную стоимость, уплаченный лизингополучателем лизингодателю, снижает сумму выплат данного налога (НДС) в бюджет.

На макроуровне эффективность лизинга проявляется в том, что данный инструментарий активизирует инвестиции в сферу производства. В результате активизации инвестиционных процессов, обеспечивающих формирование лучшей материально-технической базы промышленно-производственных предпринимательских структур, обеспечивается устойчивость социально-экономического развития, что выражается в росте конкурентоспособности национальной экономики (отдельных ее секторов или сегментов).

Таким образом, можно заключить, что лизинг является одним из наиболее эффективных и оптимальных в использовании инструментов развития корпоративной предпринимательской среды в современных условиях.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (в редакции от 08.05.2010 № 83-ФЗ).
2. Дрыков А.В. Преимущества лизинга как финансового инструмента эффективного инвестирования предприятий // Вестник Брянского государственного университета. 2010. № 3. С. 185–188.
3. Перезолова Г. М. Рынок лизинга: состояние и перспективы // Консультант директора. 2011. № 12. С. 38–42.
4. Сахарова И.В. Лизинг или финансовая аренда: проблема выбора терминологии для целей правового регулирования // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. – Вопросы теории и практики. 2008. № 1. С. 65–67.
5. Философова Т.Г. Лизинг. М.: Юнити-Дана, 2009.
6. Шуклин Б.С. Правовые и экономические основы лизинга. М.: Гросс Медиа, 2010.
7. Рынок лизинга по итогам 2012 года // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [электронный ресурс] режим доступа <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/> свободный.

Журавлев Г. Т.

*доктор философских наук, доктор экономических наук,
академик Международной академии информатизации,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Ковалевская Е. В.

*кандидат социологических наук,
доцент кафедры «Социология управления»,
РАНХ и ГС при Президенте РФ*

Становление экономики знаний в России

В статье рассматриваются вопросы становления в России экономики знаний и информационного общества, роли института образования в производстве знаний, обеспечения информационной безопасности.

Ключевые слова: информация, знания, экономика знаний, человеческий капитал, гудвилл, истина, критерий истины, прогноз, глобализация, социология знаний, образование, когнитивизация, информационная безопасность, отчуждение личности.

Formation of economy of knowledge in Russia

The article deals with the formation in Russia of the knowledge economy and the information society, the role of the institution of education in the production of knowledge and information security.

Keywords: information, knowledge, knowledge economy, human capital, goodwill, the truth, the criterion of truth, prediction, globalization, sociology of knowledge, education, cognitivism, information security, the alienation of the individual.

Сегодня, пожалуй, ни у кого нет оснований возражать против того, что в современном обществе технологический прогресс и инновации являются долгосрочными движущими силами экономического роста. Современное общество нуждается в новых эффективных стимулах для развития экономики, поэтому сегодня, говоря об успешном развитии общества, экономисты все чаще называют информационной экономикой, экономикой, основанной на знаниях. Основная задача прогрессивно развивающегося общества, согласно докладу ООН¹, состоит в

¹ Доклад об информационной экономике за 2007/2008 года: Наука и техника на службе развития, новая парадигма ИКТ. Нью-Йорк и Женева, 2007 год. С. 1. http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30844076 – использовано 10 июля 2013 г.

том, чтобы применять знания для развития общества и каждого отдельного человека, а так же обеспечить людям благоприятные условия для генерирования идей и инноваций. Это нужно для оптимизации производственного процесса. При этом необходимо использовать все возможности, открывающиеся благодаря глобализации, которая дает возможность достаточно быстро перенимать и применять новые технологии, которые разрабатывают передовые страны с хорошим научным потенциалом.

Сейчас и ученые, и политики используют применительно к современному обществу термин «информационное общество». Это связано с тем, что экономическое благосостояние людей зависит от развития экономики региона, страны и мира в целом. Увеличение добавленной стоимости в экономике происходит сегодня в значительной мере за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и распространения современных информационных и телекоммуникационных технологий. Мир становится все более открытым, благодаря интернету, относительно дешевой междугородней телефонной связи и международным воздушным сообщениям между странами и регионами, которые сегодня стремительно развиваются, стирают границы и порождают конкурентную среду. Все эти нововведения и технические достижения стали возможными благодаря человеческим знаниям.

Однозначная оценка тенденций движения общества, в котором мы живем, пока еще не определена, общество находится в состоянии переходного периода. Современный мир называют миром перемен, можно сказать стремительных перемен, которые ведут к усложнению как глобальных, так и внутренних организационных систем, к усилению их взаимозависимости, а это обуславливает их нестабильность. Эти всеобъемлющие изменения требуют пересмотра подходов к управлению социальными процессами.

В этот переходный период в мире одновременно сосуществуют несколько способов производства: промышленный капитализм и капитализм постмодерна. Их основное отличие заключается в том, что промышленный капитализм ориентирован на использование больших объемов овеществленного постоянного капитала, а сущностью капитализма постмодерна является использование нематериального капитала, который называют человеческим капиталом, а также капиталом знаний, интеллектуальным капиталом. Человеческий капитал становится важным фактором экономического роста и является одной из самых выгодных форм инвестиций в развитых рыночных экономиках. Основ-

ными показателями развития человеческого капитала являются: уровень грамотности населения, средняя продолжительность жизни, качество обучения и бесплатная медицинская помощь. Относительно недавно по этим показателям Россия относилась к числу стран с высоким уровнем их развития. Теперь, после проведения реформ, особенно в социальной сфере, при отсутствии последовательной долгосрочной социально-экономической стратегии и эффективной социальной политики основные показатели развития человеческого капитала значительно ухудшились.

Переходный период связан с новыми преобразованиями в области труда. Более сложный труд, называемый нематериальным трудом, который не поддается измерению классическими способами, приходит на смену производительному труду, который измеряли в единицах произведенного продукта за единицу времени.

В России перемены имеют еще и свои особенные черты, потому что в нашей стране изменился социально-экономический уклад, политическая система, геополитическая структура, характер внешних границ, которые стали более проницаемыми, а также и выбранный исторический путь страны. В то же время, Россия не может оставаться в стороне от планетарных изменений, которые сегодня связаны с расширением и усилением роли экономики знаний. Весь мир движется к новой цивилизации — цивилизации знаний в условиях повышения открытости экономики, и Россия должна определить и занять свое место в мире. Перед россиянами стоит сложная задача. Граждане, живущие в нашем обществе должны стать другими, чтобы сделать страну процветающей. Но реформы в стране надо проводить так, чтобы учесть особенности культуры и национальные ценности.

Сегодня в мире неизбежно сосуществуют две тенденции, с одной стороны — прогрессивное развитие, с другой — дефицит рабочих мест, особенно для молодых специалистов, как следствие участвовавших экономических кризисов. Прогрессивное развитие связывают с эффективностью труда, а эффективный труд подразумевает и то, что человек, обладая навыками и квалификацией делает работу быстрее, лучше и может производить больше. Поэтому работу скорее получают те, кто имеет опыт, квалификацию и навыки. Но даже приобретенный опыт не спасет от безработицы, если постоянно не повышать свою квалификацию. Изменяющиеся технологии требуют от работников постоянного переобучения для того, чтобы соответствовать все новым и новым требованиям. Кто не сумеет перестроиться, может потерять работу и средства к существованию.

В современных условиях знания являются ключом к экономическому прогрессу, а также к успешному преобразованию всего образа жизни нашего общества. На общероссийском уровне возрастает важность знаний и информации в создании духовных ценностей, содействии экономическому росту и достижении благополучия населения страны. Знаниями необходимо управлять, а это тесно связано с повышением роли человеческого потенциала как важнейшего фактора экономического развития и развития личности. Сегодня знания становятся главным источником конкурентоспособности и развития как отдельных компаний и организаций, так и экономики в целом.

Перед Россией тоже стоит задача построить экономику такого типа, которая была бы способна обеспечить устойчивое развитие национальной экономики, ускорение научно-технического прогресса, качественное изменение рыночных отношений, самого общества, их совершенствование, то есть инновационную экономику. В этих условиях знания можно считать ключом к экономическому прогрессу и успешному преобразованию образа жизни всего нашего общества.

В современном обществе важной, характерной и определяющей чертой для экономики, которую называют сейчас экономикой знаний или экономикой, основанной на знании, является то, что в промышленности и в сфере услуг возрастает доля знаний.

Зарождение экономики знаний. Категория и ее понимание, содержание категории «экономика знаний», или экономика, базирующаяся на знаниях, получили сравнительно широкое распространение в первой половине XX века. Известно, что основателями экономики знаний как отрасли экономической науки считаются трое ученых, учившихся в Венском университете в 1920-х годах. Это Фридрих Хайек, Йозеф Шумпетер и Фриц Махлуп. В этой связи следует отметить, что имеются многочисленные работы, которые посвящены теории экономического роста, в них обосновывается тезис о том, что основным источником экономического роста является технический прогресс, который, в свою очередь, базируется на новых знаниях. В конце XX столетия стали появляться книги, в которых исследуются различные аспекты экономики знаний, а также книги, посвященные *социологии знаний*.

Вообще рубеж XX и XXI веков стал поворотным в исследовании проблем знаний и информации. Появились и продолжают возникать новые науки и научные направления, а технический прогресс в этой области идет семимильными шагами. В наши дни инструментальное направление теории, связанной с созданием и применением компью-

терных средств хранения, накопления и трансформации знаний, достигло существенного прогресса к середине 1980-х годов в результате развития корпоративных компьютерных систем искусственного интеллекта, предметно- и проблемноориентированных экспертных систем (см., например, Уотермен, 1989) и привело к оформлению научно-прикладной дисциплины «управление знаниями» (managing knowledge; с 1986 г. наиболее употребительное выражение — knowledge management). Выражение knowledge management впервые использовал в 1986 г. специалист по разработке и внедрению экспертных систем в промышленности, руководитель Центра прикладных исследований в области искусственного интеллекта К. Вииг.

Экономика всегда была связана со знанием. Об этом свидетельствуют исторические факты. Так, результатом промышленной революции, когда наука и технологии воплотились в машинах, стало широкое использование машин и других технических приспособлений. Затем знания стали применяться в сфере управления для научной организации труда. Это одним из первых стал внедрять Фредерик Тейлор. Если обратиться к истории промышленного капитализма на протяжении двух последних веков, то можно увидеть, что в этот период, благодаря знанию, постепенно распростоаялись навыки предвидения, планирования действий, расчета экономического и социального поведения.

Научный позитивизм XIX века воспринял наследие эпохи Просвещения и поставил знание на службу производству как знание детерминистское, которое должно установить контроль над природой с помощью техники и над человеком, используя иерархию. В результате были достигнуты большие преимущества, такие как рост производительности и доходов, рационализация производства. Но в то же время, знания свели к простому средству технического расчета и контроля, а модернизация ограничила многообразие, неопределенность мира ради его соответствия нуждам производства. То есть, в результате модернизации сложная природная среда, биологический организм, мыслящий дух и социальная культура с их разнообразием, изменчивостью, неопределенностью были редуцированы и радикально приспособлены к меркам капиталистической фабрики.

На протяжении двух последних веков роль знания сводилась к наблюдению за миром и приспособлению природы и человека к производству. Сегодня в современном капитализме знание превратилось в необходимый производственный фактор как труд и капитал, знание стало неотъемлемой частью промышленного капитализма вместе с машинами, рынками, экономической рациональностью.

С помощью знания сначала создают машины, потом ими управляют, руководят производственными процессами и создают полезное для потребителей. Производственный цикл промышленного капитализма сводится к тому, что труд порождает знание, а затем знание порождает стоимость. Чтобы получать прибыль, теперь капитал должен подчинять себе не только труд и знание, которое он применяет в этом производственном цикле, и которое можно назвать квалификацией носителя знания. В понятие квалификации теперь уже включают не только формализованные профессиональные знания, приобретаемые в техникумах, колледжах и институтах, но и те формы живого знания, которые сформировались благодаря практическим навыкам и опыту, были приобретены в обиходном общении и относятся к культуре повседневности. К ним можно отнести рассудительность, способность к координации, самоорганизации, нахождение общего языка с коллегами и клиентами.

Как отмечается в литературе, согласно теории расширяющихся рынков появление экономики знаний было неизбежно. В этой теории речь идет не просто о расширении рынков, а об ускоренном расширении. В условиях капитализма, какую бы человеческую сущность мы не взяли, через какое-то время она становится предметом рыночных отношений, она становится товаром, продается, получает цену и т.д. Сначала расширяется рынок материальных товаров, с ростом и расширением потребностей населения их разнообразие постоянно возрастает. Затем товаром стали услуги. Следующим продуктом на рынке стала торговля обязательствами, в том числе долговыми. Позже стали торговать правами — опционы, фьючерсы и им подобные права.

Развитие средств массовой коммуникации формирует рынок информации. Рынок информации становится средой для всех этих рынков, без которой все развивалось бы значительно медленнее.

Некоторые авторы считают, что экономика знаний появляется тогда, когда знание становится товаром и рыночным продуктом. Оно производится, продается и покупается подобно тому, как покупаются и продаются обычные продукты, известные уже товары. Вместе с этим следует отметить, что рынок знаний является существенно более сложным образованием, чем рынок давно известных товаров. Он не может функционировать без наличия таких институтов, которые для функционирования рынка обычных товаров не были нужны. Производство и торговля знаниями отличаются особенностями. К тому же, знание является столь необычным товаром, что торговля им приводит к нарушению устоявшихся в теории и житейской практике представлений о

торговле. Торговля знаниями вызвала к жизни рынок, например, брендов, репутаций, связей, популярности, одним словом тех свойств, которые обозначаются словом гудвилл; именно тех свойств, которые пока не научились измерять в денежных единицах. Разумеется это не единственная особенность рынка знаний.

Известный французский социальный мыслитель, один из основателей «политической экологии» Андре Горц считал, что знания не приспособлены служить товаром. Причины этого заключаются в том, что затраты на их производство часто трудно определить, а их стоимость как товара практически невозможно измерить тем общественно необходимым трудом, который был затрачен на их создание. Труд по открытию новых знаний может быть творческой деятельностью, хобби, занятием в свободное время, поэтому точно нельзя определить, где в социальном контексте начинается и где кончается труд по открытию новых знаний. Еще одна сложность связана с тем, что каждое знание можно считать несравнимой уникальной ценностью, поэтому одно знание нельзя заменить другим, то есть не существует отношения эквивалентности между формами знаний и содержанием знаний².

Коммерческое использование знаний, как правило, связано с материальной выгодой. Поэтому любые частные исследования проводятся с целью создать такой продукт, который позволил бы только одной фирме сохранить монопольное право, монополию знаний на него и тем самым получить монопольный доход от его продажи. При этом для фирмы важнее ее доход, чем общественная полезность знания. Фирма заинтересована в получении прибыли, поэтому при всем разнообразии и многообразии появляющихся новинок, она заинтересована сделать новые продукты дефицитными, создать новые формы дефицита и продавать новые уникальные продукты по завышенным ценам. Для того, чтобы сохранить свою монопольную позицию на продаваемый продукт, каждая фирма использует целый арсенал средств, например, вкладывает большие деньги в дорогостоящие рекламные кампании и инновации для того, чтобы опередить другие компании в захвате монопольной позиции на рынке, окупить затраты и получить прибыль, а иногда и сверхприбыль.

Новый продукт возникает в результате объединения символических, эстетических и социальных ценностей и инноваций. Он обладает несравнимой, неизмеримой, уникальной ценностью, которая не име-

² Горц, А. Знание, стоимость и капитал: к критике экономики знаний / Андрэ Горц // Логос. 2007. № 4. С. 5–63. <http://mars.arbicon.ru/index.php?id=60427&mdl=content> – использовано 10 июля 2013 г.

ет эквивалента, поэтому вытесняет другие продукты, создавая для фирмы рынок, где она будет на какое-то время защищена от конкуренции. Таким образом, вместо того, чтобы создать максимально возможное всеобщее благосостояние в обществе, происходит искусственное создание дефицита. Создание дефицита позволяет оптимально использовать капитал. Но это не решает основных проблем современного капитализма. Сегодня при увеличивающейся интенсивности труда применяется все меньше труда, меньше распределяется и платежных средств, а следовательно снижается и платежеспособный спрос. Экономический рост пытаются сохранить, приватизируя или сокращая государственные службы, сокращая затраты на образование, медицинское и пенсионное страхование.

Сегодня уже становится очевидным, что прирост экономики, который будет основан на растрате общественного достояния, не создаст общество благосостояния, но породит нищету. Выстраивается замкнутый круг, который кончается экономическим кризисом: низкая платежеспособность не позволяет трудящемуся человеку покупать товары, тем более менять старые на новые только из-за того, что новая продукция будет содержать какое-то дополнительное усовершенствование. Если нет денег, то такая прихоть малообеспеченному человеку просто недоступна. Если потребители не покупают новые товары, то производители терпят убытки и пытаются сохранить свои доходы, сократив социальные расходы или работников, тем самым сокращая число потенциальных потребителей и обычных товаров и нововведений.

Человек наиболее полно может раскрыть свой творческий потенциал, когда он не должен думать о необходимости увеличения стоимости и конкурентной борьбы, а может в свободном сотрудничестве с другими людьми — единомышленниками — применять свои знания и способности. Знания могут выступать не в виде овеществленного знания, то есть как сведения и информация, но их можно рассматривать как общественную деятельность, которая создает коммуникативные отношения, свободные от господства и подчинения. Человек не может сосредотачиваться только на материальном. В современном обществе самораскрытие человека со всеми его незаменимыми особенностями стало основной производительной силой.

Известно, что люди всегда имели дело с знаниями, но человечество долго шло к пониманию, что знание представляет собой некую самостоятельную сущность, с которой можно производить самые разнообразные операции, как и с материальными товарами (ткани, автомашины, продукты питания и пр.): передавать от одного лица к друго-

му, хранить, обладать, продавать, покупать, похищать, уничтожать и т.п. Некоторые знания научились измерять, кодифицировать, представлять в формализованном виде. В то же время, знания как товар имеют такие свойства, которых не имеют традиционные товары; в частности, их можно тиражировать, а при передаче другому лицу они остаются и у первообладателя, или создателя знаний; кроме того, они не убывают от их использования, как это происходит, например, с электроэнергией. Некоторые знания стали жить самостоятельной жизнью, отделенной от их создателя, а другие оказалось невозможно отделить от носителя знания. Последнее стало называться *неотделимым*, или *личностным* (*tacit knowledge*).

В литературе приводится пример, что один из первых институтов производства и передачи знаний под названием «учитель — ученик» был предназначен, именно, для передачи неотделимого знания ученику. Бесспорно, это очень сложный процесс и до конца он не изучен, это сугубо персональный, личный процесс. Знание в этом процессе, как и в некоторых других, не существует отдельно от человека. Мы знаем, что целый ряд умений и знаний даже и не передается от одного к другому, в частности, выдающиеся ученые или деятели искусства не смогли, как ни старались, передать свои гениальные способности своим ученикам. Нет замены, например, А.Эйнштейну, В.Моцарту и др. Это умение не существует отдельно от человека, оно и есть знание, которое называют неотделимым.

Существуют, так называемые, научные знания и знания, полученные другими, ненаучными способами, в результате длительного опыта, но рынок знаний не различает их, если есть спрос на опытное знание, его покупают.

Роль и место фундаментальной науки. Научные знания создаются в секторе под названием фундаментальная наука. Такой вид деятельности человека институционально выделился сравнительно недавно. Соответственно профессия ученого появилась еще позже, но в наши дни она оказалась весьма востребованной. Проблема развития фундаментальной науки является в настоящее время чрезвычайно актуальной. Общество пока не имеет четкого ответа на вопросы, связанные с повышением эффективности научной деятельности, вообще с производством знаний. Например, нет ответа на вопрос, насколько это зависит от исторических, национальных, политических, демографических, культурных и иных факторов. Например, после окончания Второй мировой войны СССР и Япония находились, примерно, на одной ступени развития, именно на стадии индустриального обще-

ства, но через полстолетия Россия все еще находится на стадии индустриального общества, а Япония вошла в эпоху информационного общества. Разумеется, эту проблему надо изучать особо, выявлять факторы, обусловившие особое развитие двух стран.

Исследования последних лет показали, что происходит дальнейшая концентрация производства знаний. Точно также, как и в индустриальном обществе наблюдалась концентрация производства товаров (тресты, синдикаты и пр.), также и производство знаний концентрируется в отдельных корпорациях и странах. Количество стран, в которых производится основная доля мировых знаний, ограничено. В настоящее время инвестиции в знания растут быстрее, чем инвестиции в основные фонды: в странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСД) в 90-е годы – в среднем на 3.4% в год против 2.2%. Из всего объема знаний, измеренных в физических единицах, которым располагает человечество, 90% получено за последние 30 лет, так же, как 90% из общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю цивилизации, – наши современники. Это наиболее явные признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях.

Производство, распределение, обмен, потребление и использование знаний составляют основу экономики знаний в том смысле, что человеческая деятельность в этой сфере становится важным источником общественного богатства, в том числе, и такой его части, как нематериальные активы.

Как справедливо отмечает академик В.Л.Макаров, в настоящее время экономика знаний как наука об особенностях, роли и месте знаний в составе ресурсов, условий и результатов экономической деятельности *не обладает* достаточной полнотой в смысле охвата всех необходимых уровней предметной области. В соответствии с естественной иерархией предметной области в экономической науке в целом структурно выделяются и активно развиваются, обладая самостоятельными видением и методологией исследования, глобальная экономика; международная экономика; макроэкономика; мезоэкономика; микроэкономика; экономика предприятий («миниэкономика») и наноэкономика³.

Наряду с глубиной проникновения в сущность экономики знаний, наблюдается расширение проблем, которые так или иначе связаны с экономикой знания и информацией. В целом, экономика знаний

³ Макаров В. Л. Академик РАН «Экономика знаний: уроки для России» Научная сессия общего собрания РАН (19 XII 2002). Вестник Российской Академии Наук том 73, № 5. 2003. С. 450.

как научная дисциплина изучает под определенным (когнитивным) углом зрения все *уровни* и подразделения народного хозяйства. Хотя в настоящее время наиболее активно в теоретическом плане развивается *макрэкономика знаний*, главным образом в аспекте взаимоотношений роста объема знаний в экономике и макроэкономического роста, но дело не ограничивается лишь этим уровнем, исследуются и проблемы микроэкономики знаний.

На наш взгляд, целесообразно рассмотреть мировые социально-экономические процессы и проанализировать их влияние на российскую экономику. Некоторые авторы называют три основные группы процессов, которые в начале XXI в. в наибольшей степени определяют изменения, интенсивно происходящие в мировой экономике.

Во-первых, и прежде всего, это процессы *глобализации*, которые связаны с облегчением и расширением межстрановых встречных и параллельных потоков материальных и финансовых ресурсов, людей и институтов, а также с усилением влияния надстрановых управляющих органов (ООН, Совет Европы, МВФ и т.д.). Так уж сложилось, что глобализация оказывает решающее влияние на перспективы, направления и способы продвижения к экономике знаний. Она обуславливает новые взаимосвязи всех стран в этом сложном их взаимодействии. Поэтому мы ставим глобализацию на первое место в ряду этих процессов. Так что проблемы глобализации и подходы к их исследованию носят методологический характер; какую бы проблему экономики знаний мы ни рассматривали, сначала надо уяснить суть глобализации в этом процессе.

Во-вторых, затем, это процессы постсоциалистической структурной *трансформации*, поиска и апробации соответствующих переходных моделей на пути к оптимальному, рациональному соотношению рыночных и административных регуляторов экономики. Вообще говоря, более точно можно характеризовать эти процессы трансформации одновременно и как постсоциалистические и как посткапиталистические, поскольку некоторые страны, которые ранее не имели в своей истории социалистической фазы, все-таки оказались под воздействием социалистических идей и примеров, поэтому достигли существенного уровня социализации экономики, а в настоящее время находятся на пути к экономике знаний. Есть также страны, которые были далеки от социалистических экспериментов, но в наши дни успешно продвигаются в направлении экономики знаний.

В-третьих, наконец, это процессы *когнитивизации*, т.е. расширения масштабов социально-экономического и политического влияния «экономики знаний», осознание важности знаний как основного ре-

сурса устойчивого экономического роста и межстрановой конкурентоспособности. Эти процессы можно назвать когнитивизацией потому, что познавательные процессы, предшествующие появлению нового знания, занимают все более значимое место в жизни общества. Страны в конкурентной борьбе соревнуются в повышении уровня образования населения, в финансировании науки и инновационных процессов, в привлечении образованной рабочей силы на свои предприятия, в свои фирмы.

В условиях глобализации влияние этих процессов распространяется и на межстрановое взаимодействие в целом в мировом масштабе, и на развитие отдельных стран, и на деятельность микроэкономических объектов – предприятий и корпораций. Россия не остается в стороне от этих процессов; даже, если будет какое-либо сопротивление этому, то сам ход истории подтолкнет нашу страну к соответствующим преобразованиям, но при этом Россия окажется на задворках мировой цивилизации. Поэтому мы должны вписываться в эти процессы, не теряя времени. При любом раскладе найдутся социальные силы, которые ускорят переход к экономике знаний.

Наиболее существенные особенности влияния перечисленных процессов на макро- и микроуровень российской экономики, функционирование отечественных предприятий, фирм и корпораций можно сформулировать следующим образом.

Академик В.Л.Макаров называет такие особенности российского развития:

С одной стороны, глобализация, способствуя росту проницаемости границ между странами, многократно расширяет рынки ресурсов, технологий, продукции, знаний и существенно обостряет конкуренцию между товаро- и услугопроизводителями. После вступления России в ВТО для многих российских предприятий не только внешний, но и внутренний рынок может оказаться труднодоступным.

С другой стороны, глобализация создает возможности для быстрого привлечения дополнительных ресурсов, эффективное использование которых тем или иным предприятием может существенно улучшить его финансово-экономическое состояние, повысить конкурентоспособность и даже вывести в число лидеров. Бесспорно, в умах отдельных россиян еще остались пережитки тех времен, когда Россия находилась «за железным занавесом», когда считали, что все надо производить самим, надо создавать независимую от других стран экономику, не понимая, что новые подходы подразумевают понимание того, что мировое разделение труда способствует повышению

производительности труда, ведет к экономии времени и ресурсов, в том числе и финансовых и знаниевых.

Развитие России в последние 10–20 лет наглядно показывает, что постсоциалистическая трансформация существенно изменила как внешнюю, так и внутреннюю институциональную среду функционирования отечественных предприятий. Процессы эти весьма противоречивы, с одной стороны, наша страна вписывается в мировое разделение труда, с другой стороны, эти процессы не безболезненны. Так, в России в течение последнего десятилетия XX в. в ходе трансформации социально-экономического уклада и геополитической структуры разрушены сложившиеся в течение многих лет сетевые связи между предприятиями. Это привело к изменению внешней среды для большинства предприятий, лишило эту среду устойчивости и сделало многие предприятия более уязвимыми для конкурентов, в результате чего многие предприятия закрылись, а квалифицированные рабочие не нашли применения. Кроме того, приватизация российской экономики и превращение большинства российских промышленных предприятий в акционерные или долевые общества создали предпосылки для активизации процессов «захвата» предприятий сторонними лицами через механизмы передела собственности. В этих случаях создаются реальные угрозы для продолжения устойчивого развития предприятия, сохранения его организационно-технологического, социального и когнитивного ресурса.

Опыт показывает непростое положение России и на мировых рынках. Влияние общемировых процессов *когнитивизации* на российские предприятия неоднозначно и противоречиво. С одной стороны, разрастание сектора производства, распределения и транспортировки информации приводит к перетеканию трудовых, интеллектуальных, материальных и инвестиционных ресурсов в «когнитивный сектор», в который входит совокупность предприятий и организаций, непосредственно связанных с производством и распространением знаний, а это может ухудшить конкурентные позиции предприятий других секторов на рынках этих ресурсов. С другой стороны, предприятия «некогнитивных секторов», которые занимаются производством товаров и их продаж, по мере развития роли знаний как ресурса материального производства получают в свое распоряжение дополнительный вид ресурсов – ресурсы знаний, что усиливает конкурентоспособность предприятий и фирм, придает им большую устойчивость, облегчает процессы диверсификации.

Кроме этого, при соответствующей перестройке институтов внутрифирменного управления активное использование знаний и, в частности, информационных технологий, способно увеличить внутриотраслевую конкурентоспособность предприятий. Все помнят, что в начальный, «шоковый» период трансформации 1990-х годов российские предприятия пережили процесс *декогнитивизации* — упрощения технологий и организационных механизмов хозяйствования, утраты ряда технологических возможностей; не было опыта управления, в особенности управления в новых, а именно в рыночных условиях; немаловажное значение имеет и то обстоятельство, что предприятия попали в руки некомпетентных менеджеров и людей, которые и не хотели заниматься производством товаров. К счастью, с начала 2000-х на многих предприятиях начался обратный процесс развития технологии и организации производственно-хозяйственной деятельности, процесс когнитивизации производства. «Когнитивные лидеры», т.е. предприятия, наиболее активно использующие ресурс знаний, могут и должны стать конкурентными лидерами — компаниями, устойчиво занимающими лидирующее положение в избранной сфере профильной деятельности. А для использования знаний нужны люди, обладающие этими знаниями, и это значит, что возрастает роль человеческого капитала.

В связи с этим, особое значение для России имеют вопросы развития экономики образования и рынка труда высококвалифицированных специалистов. Для конца XX века, в России характерен высокий уровень образования, в особенности — естественно-научного и технического, к сожалению, этот уровень в 90-е годы был утрачен. Ценны были многолетние традиции престижности и приоритетности развития науки и техники оборонного комплекса, что имело важное значение для победы России в ряде областей, к примеру, в освоении космического пространства. Были также у нас известные успехи в создании компьютеров, в развитии инфокоммуникационного сектора, которые демонстрировала российская экономика в течение 60–80 гг. XX столетия. Бесспорно, они определили значительный научно-технический потенциал России к началу 1990-х годов. По уровню развития науки и техники, измеряемому по характеристикам лучших достижений и образцов, наша страна находилась на уровне мировых держав и стандартов.

Следует признать и подчеркнуть, что СССР к указанному периоду претендовал на одно из первых мест в мире. Однако, одновременно в 1990 г. проявились и значительные проблемы в области науки и реализации ее потенциалов: некоторые среди них были связаны с невостребован-

ностью достижений науки экономикой, недостаточно высокой эффективностью сферы НИОКР. Это объяснялось, в первую очередь, экономической системой, порождавшей затянутость цикла «исследования — производство наукоемкой продукции» и не стимулирующей спрос на достижения науки, во вторую очередь, к владению и управлению пришли отдельные некомпетентные собственники и менеджеры, которые смысл своей деятельности видели не в производстве товаров, услуг, информации и знаний, а в перепродаже заводов, земли и др.

В то же время, следует отметить, что несмотря на существенное отступление по ряду показателей, которое наблюдалось в 90-е годы, все-таки научно-технический потенциал России еще остается достаточно мощным, и более того, в начале двадцать первого столетия намечился сдвиг в лучшую сторону, однако уровень поддержки и использования знаний значительно уступает среднемировому и среднеевропейскому, констатировали авторы Доклада о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 год «На пути к обществу, основанному на знаниях».

Все это говорит о том, что становления экономики знаний в последние годы в России, повышение конкурентоспособности российской экономики в XXI в. невозможно без коренной модернизации целого ряда социальных институтов, которые организуют внутристрановые процессы производства, обмена и распределения продукции, в том числе знаний. Бесспорно, эта модернизация должна учитывать наиболее существенные и заметные процессы, доминирующие в мировой экономике, а также тенденции и состояние российского общества, особенности развития отечественных производительных сил, науки и образования.

Несмотря на имеющиеся недостатки, рассматривая перспективы российской экономики в современном мире, отмечая процессы глобализации, трансформации и когнитивизации в целом в мировом пространстве, приходится признать, что Россия сегодня обладает необходимыми предпосылками (материальными и духовными), достаточными для того, чтобы выйти на передовые позиции в мировой экономике. Этих предпосылок много и они опираются на когнитивные характеристики страны и определяются, прежде всего, все еще пока достаточно высоким уровнем и тематической широтой российского высшего и среднего образования. Думается, что многие признают, что в России сохраняется высокий уровень развития творческих инициатив, в том числе широко известны в мире достижения России в сфере культуры, искусства и литературы, что способствует более интенсивному производству знаний. Веским аргументом в пользу возможного скорейшего вхожде-

ния России в экономику знаний является значительный научный потенциал, который пока еще имеется в нашей стране.

Когнитивизация. Как указывалось выше, в мире, в наиболее развитых странах, которые уже вступили в стадию информационного общества, функционируют в рамках экономики знаний, осуществляется процесс когнитивизации. Значение для России этого общемирового процесса состоит в том, что он увеличивает весомость таких качеств российской экономики и социума, как производство и реализация знаний. Отметим, что трансформационные и глобализационные процессы для многих отечественных предприятий на данном этапе развития представляют в большей степени угрозы и вызовы, чем дополнительные возможности. К сожалению, трансформационные процессы создают опасность насильственного захвата предприятий альтернативными (незаконными) собственниками, а глобализационные процессы усиливают и обостряют конкуренцию (хотя конкуренция носит и положительный характер). В то же время, процессы расширения производства и использования знания как ресурса и продукта производства являются весомым потенциалом экономического роста экономики в целом и отдельных российских предприятий, а также способны ослабить негативные влияния двух первых процессов. Из этого вытекает, что организованные и управляемые на научной основе процессы создания, хранения, овладения и реализации знаний образуют базу для создания конкурентных преимуществ предприятий, в том числе и в глобальном масштабе.

Разумеется, эти благоприятные возможности не реализуются сами по себе, автоматически, поэтому необходимы усилия разных людей, чтобы использовать их в своей деятельности. Для активизации когнитивного потенциала страны необходимо повышать роль субъективного, волевого фактора, необходима систематическая перестройка всей системы внутри- и межфирменных институтов, ориентированная на эффективное включение знаний в систему взаимодействия факторов процесса производства и управления на предприятиях, а также межфирменных и межстрановых отношений.

В литературе предлагается разделить *информационную* стадию и *когнитивную* стадию. На первой из них господствующим выступает опознание, а на второй — познание. Так что первую можно назвать эпохой информатизации, а вторую эпохой когнитивизации и индивидуализации. Разумеется между ними нет четко очерченной границы, в какой то мере они могут сосуществовать, но различать их надо, поскольку они имеют некоторые различные характерные свойства. Следует отметить, что на современной стадии информационной эпохи главным инструментом

приобретения знаний становится именно процесс *познания*, иначе говоря, процесс личностного и институционального восприятия и освоения информации, соединения информационных и перцепционных фрагментов в рамках метаинформационных структур. В отличие от предшествующих периодов, когда познание было пассивным процессом с четким разделением субъекта и объекта познания, в наши дни главное место начинает занимать креативное познание, т.е. познание, соединяющее *создание нового знания с его осознанием*. Креативность познания в наши дни хорошо видно на примере искусства. Теперь же креативное познание из сферы искусства, где оно концентрируется, распространится на производственную, экономическую, политическую, социальную и иные сферы общества, в особенности, на научную и образовательную сферы. При этом, информационно-когнитивное моделирование из вспомогательного средства познания превратится в его инструмент и результат, что вообще свойственно человеку, но рациональное промышленное производство ограничивало человека и его возможности, а новая эпоха создает условия для творчества.

В связи с этим на первый план выходит знание о познании, о методологии и методах, о диалектике познания, об истине и др., ранее бывшие философскими проблемами, а теперь ставшие прикладными и практическими. Знания, относящиеся к закономерностям и особенностям формирования и функционирования метаинформационных структур, духовного мира, станут играть не меньшую роль, чем знания о природной и социальной среде. Добавим, что строительство когнитивной пирамиды «знаний относительно знаний относительно знаний...и т.д.» (эта цепочка может быть очень длинной), станет одним из главных общественно-экономических процессов обозримого будущего. Пока что общество вступает в такую эпоху с запасом устаревших методологических представлений о знании и познании, что порождает ряд заблуждений, а в общественном сознании намеренных искажений с целью манипулирования сознанием масс людей. Но истина пробивает себе дорогу через массу заблуждений.

Следует, также отметить, что когнитивизация общества обуславливает одновременные соответствующие изменения экономического базиса общества, поэтому грядущая «экономика знаний» приобретает новые, порой неприемлемые (людям, вообще свойственен консерватизм) черты. Будем говорить об экономике, которая сформируется в рамках когнитивной стадии постиндустриального общества. Можно привести множество примеров противоречивого развития процессов и явлений когнитивизации общества, острых конфликтов в экономи-

ческой, политической, социальной и психологической сферах общественной жизни.

Например, общественное развитие в направлении формирования экономики знаний по-новому ставит вопросы организации *образования* и учета императивов рынка *образовательных услуг*. Здесь перед нашими глазами ведутся весьма острые дискуссии. Отметим при этом, что образование и образовательные услуги не одно и то же. В предшествующие десятилетия во многих развитых странах в результате усилий общества по расширению доступности образования обеспечен переход к всеобщему среднему образованию, хотя и в этих странах еще много функционально неграмотных людей. В СССР также существовало всеобщее среднее образование, но после событий 1991 года ситуация в корне изменилась. Происходящие в наши дни реформы сферы образования не однозначны и последствия, видимо, будут не те, которые ожидаются реформаторами.

Опыт же наиболее развитых стран, которые в условиях рынка существуют столетиями, свидетельствует, что всеобщее среднее образование породило массовый спрос на высшее образование, и по этой причине оно за последние 25 лет стало массовым, охватывая в ряде стран до 60% населения соответствующей возрастной категории, например, в Германии каждый желающий может получить высшее образование. Следует отметить и другую тенденцию, которая заключается в том, что доминирующей концепцией организации систем образования стала *концепция пожизненного образования*, гибко сочетающая базовое образование молодежи и периодические программы обучения взрослых (программы дополнительного образования). Дело в том, что технологические изменения происходят настолько быстро, что необходимо каждый год либо повышать квалификацию, либо вообще учиться новой профессии. Каждый может видеть постоянные и непрерывные изменения в области радиоэлектроники, в частности, в компьютерах, мобильных телефонах и др.

Эта система образовательных услуг важна тем, что позволяет быстро получать другую, нужную профессию, которая необходима в связи со сменой технологий, которые могут меняться несколько раз в течение жизни рабочего и инженера. Кто в наши дни помнит ламповые радиоприемники, кассетники и другие электронные приборы, которые быстро появляются на рынке и быстро уступают место более совершенным приборам. Непрерывное образование, наряду с университетами, все чаще обеспечивается институтами неформального образования, корпоративными и другими структурами, которые по-

рой бывают более гибкими, чем традиционные образовательные учреждения.

Вместе с тем, надо отметить, что базовое образование на ступени высшего образования не стоит на месте и также характеризуется изменениями, в том числе вызванными необходимостью гибкого приспособления к новым технологиям и, тем самым, к требованиям рынка труда, включая изменения в содержании образования, в частности приобретают приоритетность практикоориентированные программы. Примером является, например, онлайн-образование. Изменяются и структуры за счет перехода к более гибкому двухуровневому образованию, а также технологии и организация обучения, появляются индивидуальные траектории обучения, переносится упор на самостоятельную работу студентов, на усиление исследовательской составляющей обучения, применение компьютерных технологий в организации учебного процесса, в том числе технологий дистанционного обучения, сочетание обучения с работой и др. Появляются новые формы и источники финансирования университетов, например, растет частное финансирование и др.

Добавим, что важной чертой образования в наши дни является ускорение темпов интернационализации образования, это проявляется в беспрецедентном росте числа иностранных учащихся, филиалов и кампусов университетов в других странах. Даже в России увеличивается предложение услуг международных программ дистанционного обучения, совместных и франчайзинговых программ, растет мобильность студентов и преподавателей, это говорит о том, что в нашей стране пока еще медленно, но уверенно идет переход экономики на стадию экономики знаний.

Социальные последствия становления экономики знаний. В России экономика нового типа естественно формирует и новые, соответствующие ей рынки, в том числе, и в особенности, *рынок труда*. В недрах отечественной экономики промышленного типа появляются высокотехнологичные отрасли и отдельные фирмы, возникли сектора информационно-коммуникационных технологий, на традиционных предприятиях неуклонно растет удельный вес станков и оборудования, которые оснащены процессорами и высокотехнологичными исполнительными инструментами, а компьютеризации вообще стала поголовной. Раньше в вагонах метро все читали книги, а теперь растет число пассажиров, в руках которых планшеты; смартфоны покупаются чаще, чем мобильные телефоны.

Эти процессы (компьютеризация рабочих мест, выпуск станков с числовым управлением) начинались еще в СССР, но более ускоренными темпами они стали развиваться после того, как Россия отказалась от замкнутости и вливается в глобальный рынок. На наш взгляд, первыми происходили кардинальные изменения в оснащенности, организации и эффективности офисного труда, труда проектировщиков, дизайнеров, конструкторов и других отрядов работников высокоинтеллектуального труда, а также характера деятельности управленцев, а затем уже в промышленности и других производящих отраслях. Бесспорно, все эти изменения связаны с более интенсивным применением накопленных знаний, возросшими возможностями доступа к информации и ее обработке вследствие интенсивного внедрения компьютеров, включением интеллекта и творческих способностей в исполнение рутинных операций и функций. Этому способствовали рост образования молодежи и перестройка образовательных технологий.

Одновременно в наиболее развитых странах расширяются масштабы научных исследований, в том числе в крупных корпорациях, которые оценили роль знаний в конкурентной борьбе и увеличивали финансирование НИОКР. Расширился также выпуск специалистов университетами и различными другими учебными заведениями, что существенно обеспечивало значительный рост удельного веса работников умственного труда и общее повышение уровня интеллектуальной подготовки и культурной зрелости совокупной рабочей силы развитых стран. Все это привело к устойчивому формированию творческого потенциала предприятий, фирм и целых отраслей народного хозяйства, и тем самым способствовало переходу традиционной индустриальной экономики на стадию экономики знаний.

Вполне естественно такие же процессы происходят и в России, правда, их темпы пока что не соответствуют назревшим потребностям общества. Как было сказано выше, экономика знаний появляется именно тогда, когда знание становится рыночным продуктом, товаром или услугой, поэтому оно продается и покупается подобно тому, как покупаются и продаются обычные, традиционные продукты (продовольственные или промышленные товары). Однако рынок знаний — существенно более сложное образование, чем классический рынок.

Итак, в статье рассмотрены наиболее актуальные проблемы и противоречивые ситуации, связанные с формированием, становлением экономики знаний в нашей стране. Авторы будут благодарны всем, кто выскажет критические замечания и пожелания более глубоко исследовать эту жизненно важную для России тематику.

Золкин И. С.

*соискатель,
Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова*

Россия в ВТО: необходимость роста технологического уровня производства

В статье обосновывается необходимость повышения технологического уровня экономики как ключевого фактора обеспечения внешнеэкономической безопасности России в условиях ее членства в ВТО. В качестве основного способа этого повышения предлагается формирование и реализация общенациональной стратегии технологического развития на основе активизации стратегически-инновационной функции государства и предпринимательского сектора.

Ключевые слова: ВТО, технологический уровень, внешнеэкономическая безопасность, технологический прогноз, стратегическое планирование, предпринимательский сектор.

Russia in the WTO: the need to increase the technological level of production

The necessity of raising the technological level of the economy as a key factor in ensuring the safety of Russian foreign trade in terms of its membership in the WTO. The main way to improve this proposed formulation and implementation of a national strategy for technological development through enhanced strategic and innovative functions of the state and the business sector.

Keywords: WTO, technological level, external security, technology forecast, strategic planning, business sector.

Прошло уже больше года, как Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). На протяжении переходного периода (7–9 лет для разных секторов экономики) будут поэтапно снижаться барьеры свободному обмену товарами, инвестициями, услугами между нашей страной и другими странами-членами ВТО. Россия имеет возможность использовать выгоды своего полноправного членства в ВТО в своих национальных интересах. Прежде всего, это касается недискриминационной свободной торговли товарами и услугами по международным правилам. Создается более благоприятный климат для иностранных инвестиций, а это новые технологии, производственный и управленческий опыт, повышение занятости населения. Для эффек-

тивно работающих отечественных предприятий увеличение притока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок, усиление конкуренции на нем приведет к росту качества и конкурентоспособности их продукции. Для населения все это будет означать более широкий выбор товаров и услуг и снижение цен на них. Экспортно-ориентированные отрасли получают свободный выход на зарубежные рынки, что вызовет повышение занятости, рост государственных доходов и т.д. За счет этого роста можно будет перераспределить дополнительные ресурсы и помочь другим компаниям, сталкивающимся с усилением иностранной конкуренции на внутреннем рынке. Россия получила доступ к принятому в ВТО механизму разрешения торговых споров и может участвовать в выработке правил международной торговли с учётом своих национальных интересов.

Вместе с тем в краткосрочном периоде снижение уровня защиты национальной экономики от внешней конкуренции может привести и уже приводит к усилению негативных процессов (угроз экономической безопасности) в различных сферах и отраслях хозяйственной системы страны¹.

Для обеспечения внешнеэкономической безопасности нашей страны и экономической безопасности в целом в новых условиях жизненно необходимо кардинально повысить технологический уровень экономики, перевести ее на инновационный путь развития. Это позволит противостоять иностранной конкуренции на внутреннем рынке, усилить процессы импортозамещения и наращивать экспортный потенциал продукции обрабатывающих отраслей, в том числе высокотехнологических товаров.

В некоторых регионах РФ за последнее время достигнут определенный прогресс в этой области. Скажем, в г. Москве в рамках Подпрограммы «Москва – инновационная столица России» в конце 2012 г. был создан Центр инновационного развития Москвы, который рассчитывает к концу 2013 г. иметь в портфеле 25 инвестпроектов. В апреле с.г. открыта Московская программа инкубирования технологий (МПИТ). В Москве предусмотрена 5-процентная квота на закупку инновационной продукции. Были утверждены налоговые льготы управляющим компаниям – резидентам технопарков, технополисов и промышленных парков, а также субсидии на развитие такой инфраструктуры. Формируется инновационная площадка Московской меж-

¹ Kaymanakov S. Threats and Opportunities in Russia after its entry into WTO // Russian Economy in the Context of Globalization. Bozeman, MT, USA, 2013. P. 37–38.

банковской валютной биржи – аналог американского NASDAQ и т.д. Все это позволило Москве в рейтинге «Топ 100 городов мира для инновационной экономики» подняться с 192-го места в 2011 г. на 74-е место в 2012–2013 гг.²

Но в целом по стране положение с научно-технологическим развитием страны более чем неблагоприятное. Например, доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП составляла в 2011 г. только 1,12%, было создано всего 1138 передовых производственных технологий (принципиально новых – 110), доля инновационных товаров, работ, услуг в их общем объеме – 6,1%³. Анализ динамики расширенного перечня показателей технологической (инновационной) сферы демонстрирует наличие угроз, связанных с отставанием страны в этой важнейшей сфере экономики⁴.

Базисные инновации, необходимые для технологического развития российской экономики, нуждаются в долгосрочных и масштабных инвестициях. Более того, они зачастую имеют рискованный характер. Поэтому требуется государственная поддержка стартовых вложений в освоение такого рода инноваций. Такую поддержку государство должно оказывать как напрямую – путем выделения бюджетных вложений, так и с помощью косвенных методов – государственных гарантий, льготных инвестиционных кредитов, создания инновационной инфраструктуры, усиления правовой защиты интеллектуальной собственности и т.д.

Нужно иметь в виду, что распространению инноваций могут препятствовать ранее появившиеся технологии, которые еще не выработали свой ресурс эффективности. Улучшение прежних технологий некоторое время может поддерживать их конкурентоспособность, что снижает привлекательность пусть еще недостаточно «обкатанной», но потенциально прорывной технологии. Поэтому необходим механизм преодоления инерционного влияния прежних технологий, который откроет путь к достижению технологических преимуществ страны в условиях глобальной конкуренции.

Роль государства в технологической модернизации российской экономики принципиально важна и разнообразна. Это единственный социальный институт, способный кардинально изменить ситуацию с

² <http://www.innovation-cities.com>

³ Россия в цифрах – 2013 г. URL: <http://www.gks.ru>

⁴ Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России / под ред. В.К. Сенчагова. М.: «Анкил», 2013. С. 315–317.

развитием научно-технологической сферы страны, построить отечественный комплекс фундаментальной науки и НИОКР как источника инновационных разработок в нынешнюю рыночно-хозяйственную реальность. Во многих областях социально-экономической структуры оно выступает основным предьявителем спроса на высокие технологии.

В рамках общего стратегического подхода к социально-экономическому развитию страны необходимо сформировать общенациональную технологическую стратегию. Она должна исходить из эволюционной природы технологических изменений и использовать системный подход, позволяющий придать ей многоуровневый характер. Под этой стратегией мы понимаем комплекс взаимосвязанных мер, разрабатываемых государством для достижения долгосрочных целей инновационной модернизации и поэтапно осуществляемых на различных уровнях технологизации современной экономической системы.

Анализ существующих подходов дает возможность сформулировать принципы, на которых должна строиться, по нашему мнению, стратегия технологического развития российской экономики как способ реализации стратегически-инновационной функции государства:

1. Принцип *системности* — отношение к технологическому развитию как комплексному процессу.

2. Принцип *сбалансированности* — согласованность закономерностей технологической эволюции, механизмов реализации и синергетических эффектов взаимодействия ее составляющих.

3. Принцип *взаимозависимости* — разработка и реализация стратегии технологического развития с учетом взаимосвязи мировых тенденций научно-технического прогресса и национально-государственных интересов страны, ее институциональной специфики.

4. Принцип *объективности* — проведение научных исследований в области повышения технологического уровня экономики, основанных на достоверных данных и с использованием современной информационной техники.

5. Принцип *многоуровневости* — уровень технологического прогнозирования путем выявления и поддержки перспективных фундаментальных исследований; уровень технологического планирования, связанного с определением норм и правил, обеспечивающих продвижение разработок, имеющих прикладное значение; уровень внедрения технологических инноваций в производство; уровень научного обеспечения сопровождения производства высокотехнологичной продукции.

6. Принцип *последовательности* – поочередное выполнение этапов процесса технологизации производства.

7. Принцип *непрерывности* – отслеживание и постоянная корректировка процесса технологического развития, обусловленной изменчивостью состояния экономической системы

8. Принцип *результативности* – путем эффективной коммерциализации результатов научных исследований и разработок постоянный рост технологического уровня отечественного производства.

На первом этапе формируется система технологического прогнозирования, которая охватывает область фундаментальных исследований и прорывных технологий, определяет участие страны в международных программах и развитие инновационной инфраструктуры. Задача технологического прогноза состоит в как можно более полном отражении закономерностей изменений технологической основы современной экономики и, в первую очередь, долгосрочных трендов макроэкономического уровня технологизации. Он строится в соответствии с основными принципами прогнозирования: вариативности прогноза, объективности, достоверности, комплексности, непрерывности, последовательности и т.д.

Долгосрочный технологический прогноз служит основой для выбора стратегических приоритетов, обеспечивающих выведение технологического развития на оптимальную траекторию, отвечающую перспективным национальным интересам страны. Национальные приоритеты строятся с учетом перечня критических технологий, которые охватывают ключевые направления и обеспечивают стратегический прорыв в технологическом развитии.

На наш взгляд, в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, подготовленном Минэкономразвития РФ в марте 2013 г., технологическому прогнозу (глава 5. Развитие науки, технологий и инноваций) уделено незаслуженно мало места, не выявлены его базисный характер и взаимосвязи с другими разделами общего Прогноза⁵.

На втором этапе на основании долгосрочного технологического прогноза разрабатывается стратегический план инновационного развития. Он служит инструментом трансформации макроэкономического уровня технологической модернизации на уровень институциональных измене-

⁵ Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06.

ний. Стратегический план включает в себя функционирование и развитие социально-экономических институтов, которые, составляя инновационную инфраструктуру, определяют способность нации разрабатывать, создавать и выводить на рынок новейшие технологии. С помощью группы индикаторов реализуется и контролируется подготовка высококвалифицированных ученых, инженеров, инновационных менеджеров, система защиты интеллектуальной собственности, возможности использования результатов НИОКР в экономике, производство наукоемкой продукции и т.д. Целью стратегического планирования является формирование эффективного сектора исследований и разработок, национальной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее международной конкурентоспособности на основе авангардных технологий. С его помощью научно-технологический потенциал станет ведущим фактором ускоренного и устойчивого экономического роста. По нашему мнению, единый стратегический план инновационного развития страны не могут заменить утвержденные или разрабатываемые официальные документы: Основы политики РФ Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 г., Стратегия инновационного развития РФ до 2020 г., набор госпрограмм по развитию науки и технологий, образования, инновационной экономики, промышленности, информационного общества. Основная проблема состоит в размытости соподчиненности и взаимосвязи этих документов в условиях целостности научно-технологического развития и ограниченной на каждый период времени ресурсной базы. Кроме того, возникают проблемы с ответственностью соответствующих структур за выполнение разных программ.

Третий — коммерческий — этап связан с решением задач, которые являются инструментом реализации стратегии технологического развития. Он определяет конкурентоспособность и, тем самым, коммерческую пригодность созданных в результате прогнозно-стратегических изысканий реальных технологических продуктов. Благодаря долгосрочному прогнозу и стратегическому плану инновационного развития предприниматели будут иметь перспективные ориентиры в своей деятельности. Они смогут находить нужные им технологии, изобретения и тут же их реализовывать, получая соответствующий доход. С другой стороны, ученые или изобретатели будут получать необходимую информацию о том, какие инновации, технологии и изобретения нужны рынку, и создавать таковые в соответствии с его конкретными требованиями.

Роль предпринимательского сектора в инновационном развитии страны уникальна и будет усиливаться, в том числе и в финансировании затрат на исследования и разработки. Именно в нем происходит реальная коммерциализация научных достижений в условиях конкурентной среды. Наличие технологического прогноза и планирования не противоречат ни рыночной экономике, ни условиям ВТО. По этому пути развивались и продолжают развиваться (разумеется, с учетом национальной специфики) такие страны-члены ВТО как Франция, Япония, Республика Корея, Индия, Китай и др.

Наряду с чисто рыночным механизмом среди тактических инструментов в России на сегодняшний день признана разработка системы бюджетно-целевых программ научно-технологического профиля. В этой связи представляет интерес предложенная в литературе «Инновационная, динамическая, многофакторная модель управления экономическими параметрами процессов бюджетного финансирования отечественных прикладных исследований и разработок для целей модернизации экономики России». Эта модель, состоящая из семи блоков, нацелена на удовлетворение потребностей общества в повышении технологического уровня производства, а также на гармонизацию интересов всех участников процесса модернизации отечественной экономики в рамках государственно-частного партнерства. Важно отметить то обстоятельство, что данная модель прошла практическую апробацию⁶.

Присоединение страны к ВТО открыло для РФ дополнительные возможности интеграции высокотехнологичных производств в мировое научно-техническое пространство и в то же время создает новые вызовы для внешнеэкономической безопасности. Ответом на то и другое может служить успешная реализация предложенной общенациональной стратегии технологического развития, которая (реализация) зависит исключительно от активизации усилий самой России: государства, ученых, предпринимателей, специалистов и работников.

⁶ Кайманаков С.В., Кирпичников А.А., Кондаков А.Г., Кретов С.И. Руководство по оценке экономической эффективности инновационных проектов. М.: МАКС Пресс, 2011.

Канылин В. А.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Использование инструментов денежно-кредитной политики в западной практике

Использование соответствующего операционного инструментария денежно-кредитной политики, продиктовано необходимостью воздействия на основные экономические процессы в государстве, а также для решения проблем, связанных с устойчивостью кредитно-финансового блока.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика; рефинансирование; ЕЦБ; операционный механизм; инструменты денежно-кредитной политики.

Use of tools of a monetary policy in the western practice

Use of the corresponding operational tools of a monetary policy, is dictated by need of impact on the main economic processes for the state, and also for the solution of the problems connected with stability of the credit and financial block.

Keywords: monetary policy; refinancing; European Central Bank; operational mechanism; monetary policy tools.

В европейских странах, особенно блока евро зоны, действующий механизм денежно-кредитной политики, реализуемой в соответствии с ст. 18 и 19 Устава ЕСЦБ¹ и ЕЦБ², в первую очередь, ориентирован на постоянное совершенствование действующего операционного инструментария, включая прямые и косвенные инструменты. Данный механизм имеет настолько подвижную конструкцию, несмотря на наличие жесткой регламентирующей базы, что дает возможность ЕЦБ гибко оперировать им для достижения определенных макроэкономических показателей в отдельных странах и стабилизации ситуации в кредитно-финансовой сфере.

В качестве краткого отступления лишь отметим, что несмотря на достаточно совершенную нормативно-методическую основу денежно-кредитной политики ЕЦБ, европейской экономике не удалось избе-

¹ Прим. автора. ЕСЦБ – везде и далее по тексту (Европейская система центральных банков).

² Прим. автора. ЕЦБ – везде и далее по тексту (Европейский центральный банк).

жать глобального экономического кризиса, который впоследствии переродился в банковский кризис и затронул крупнейшие экономики еврозоны. Однако основная причина данного кризиса, заключается не в отсутствии согласованной позиции представителей центральных банков еврозоны, она значительно глубже, и включает в себя историю и принципы объединения различных европейских экономик в единых блок, несмотря на различные макро и микро экономические показатели, включая размер ВВП, уровень банковской и налоговой систем, ключевых отраслевых и промышленных сегментов экономики, уровня инфляции, занятости и пр. Следовательно, с нашей точки зрения, основная проблема европейского кризиса, кроется исключительно в существенном различии стран входящих в блок еврозоны, асимметричное развитие которых позволило, как в экономической литературе, так и в научных публикациях, разделить их на два блока: страны-доноры и страны-реципиенты. Лавирование ЕЦБ с целью соблюдения равновесия в столь различных экономиках еврозоны, отчасти позволяет сохранить стабильность, но в последние кризисные годы, даже активное вмешательство регулятора и его поддержка по каналам внешнего финансирования, пока не дали положительного результата, свидетельствующего об окончании кризиса.

Итак, в рамках нашей публикации, попытаемся систематизировать основные нормативно-методические блоки, регулирующие применение инструментов денежно-кредитной политики в еврозоне. Достаточно широкий спектр инструментов ЕЦБ, описан в Основных ориентирах ЕЦБ от 31 августа 2000 г. № ECB/2000/7 об инструментах и методике осуществления денежно-кредитной и валютной политики в странах Евросоюза³, применяемых с учетом внесенных изменений и дополнений⁴.

Также как и в российской практике, ЕЦБ в основном, оперирует следующим инструментарием: операции на открытом рынке, кредитные операции и минимальные резервы, при этом, четко не дифференцируя их на прямые и косвенные. Однако, учитывая основную тему нашего исследования, мы более подробно рассмотрим операции на открытом рынке.

³ Guideline of the European Central Bank of 31 August 2000 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem (ECB/2000/7) // OJ, 2000, L 310.

⁴ Guideline of the European Central Bank of 7 March 2002 amending Guideline ECB/2000/7 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem (ECB/2002/2) // OJ, 2002. L 185; Corrigendum to Guideline ECB/2000/7 of the ECB of 31 August 2000 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem // OJ, 2001. L 123.

Данные операции аккумулируют в себе достаточно разнообразный инструментарий, это и операции по покупке и продаже ценных бумаг, а также других срочных финансовых инструментов. Если проводить аналогию с инструментами Банка России, то этот блок определенно можно отнести к косвенным инструментам денежно-кредитной политики ЕЦБ.

Важно также учитывать, что ЕЦБ не практикуется выпуск собственных ценных бумаг, однако отсутствие практики, не означает отсутствие возможности, которая в целом регламентирована ст.20 Устава ЕСЦБ и ЕЦБ. Не менее существенной особенностью инструментария ЕЦБ является тот факт, что регулятор не ограничивается каким-либо перечнем эмитентов ценных бумаг, с которыми можно осуществлять операции. Напомним, что Банк России имеет такой перечень, именуемый как ломбардный список, что существенно ограничивает операции прямого РЕПО.

Кроме того, важной особенностью применения косвенного инструментария ЕЦБ в рамках проводимой денежно-кредитной политики, является возможность совершения сделок РЕПО и сделок с прочими финансовыми инструментами в различных валютах и драгоценных металлах, что существенно расширяет возможности для рефинансирования кредитных и других финансовых организаций.

Говоря о рефинансировании, выделим еще одну существенную особенность, связанную с его видовой классификацией, установленной в рамках Основных ориентиров НЦБ⁵ № 2000/7 для осуществления операций на открытом рынке:

- прежде всего, это инструментарий для осуществления регулярного рефинансирования со сроком «на один день», который предназначен для ежедневного обеспечения ликвидностью банковской системы; доля этих сделок в общем объеме рефинансирования максимальна.
- кроме того, НЦБ достаточно активно использует и инструменты долгосрочного рефинансирования, в рамках срока до трех месяцев; однако практическое применение данного инструментария является своего рода стабилизирующей основой в случае необходимости поддержки отдельных участников рынка;
- при возникновении более серьезных проблем с ликвидностью, используются так называемые инструменты «тонкой на-

⁵ Прим. автора. НЦБ – Национальный центральные банки, входящие в блок ЕЦБ.

стройки», именно такой инструментарий на точечной основе был использован в самом начале возникновения кризисных явлений в европейской экономике;

- ну и наконец, следует сказать о структурных инструментах, этот блок достаточно специфичен, однако именно использование данного инструментария позволяет регулятору сократить расхождения между различиями в финансовом секторе и европейскими экономиками.

Не менее глубокий научный интерес, вызывают и кредитные операции, проводимые ЕЦБ и НЦБ при реализации основ денежно-кредитной политики. Перечень возможных заемщиков не носит жестко-ограничительный характер. Скажем больше, данный перечень так широк, что помимо традиционных заемщиков в лице кредитно-финансовых организаций, включает в себя и публично-правовые институты власти (региональные, местные и государственные структуры), хотя в отличие от банков, их прямое кредитование запрещено, равно как и покупка выпускаемых ими долговых обязательств. Исключение лишь сделано для государственных кредитных организаций.

Практическое применение кредитных операций имеет своей целью насыщение денежной массы и ее регулирование при стабилизации межбанковского кредитования.

Говоря о применении указанных выше инструментов денежно-кредитной и валютной политики, необходимо отметить, что одним из основных вопросов правового регулирования осуществления денежно-кредитной и валютной политики Евросоюза, является вопрос о контрагентах ЕЦБ и НЦБ при осуществлении операций на открытых рынках и кредитных операций. Особенностью кредитной политики ЕЦБ является отсутствие ограничений по территориальному признаку. Это означает, что НЦБ может реализовать любой инструмент денежно-кредитной политики в любом государстве члена еврозоны. Вишневский А.А.⁶ прямо указывает на данную особенность, говоря о том, что в европейской системе центрального банка сформировалась устойчивая система «удаленного доступа» к средствам регулятора. Как подчеркивается в научной литературе, основа данной системы возникла не случайно, а на пике бурного развития платежных систем в конце 80-х, начале 90-х годов прошлого столетия. Именно формирование удаленного доступа к платежным системам в различных госу-

⁶ Вишневский А.А. Банковское право Европейского союза: Учеб. пособие. М.: Статус. С. 28–31.

дарствах ЕС, дали мощный толчок не только для развития дистанционного банкинга во всем мире, но и дистанционной системы кредитования коммерческих банков в рамках реализуемой денежно-кредитной политики ⁷.

Еще один блок инструментария ЕЦБ концентрирует внимание на соблюдении кредитно-финансовым блоком платежной дисциплины. Минимальные резервы используются регулятором, прежде всего, в целях уменьшения потерь по депозитным операциям ⁸. Кроме того, обязательное резервирование во всем мире используется для цели сокращения эффекта банковской мультипликации. В качестве краткого отступления отметим, что денежный мультипликатор является важнейшим параметром денежного обращения, определяющий способность банковской системы на основе денежной базы увеличивать (мультиплицировать) денежную массу в обращении и поэтому позволяющий контролировать динамику, структуру денежной массы и уровень инфляции. Однако как справедливо отмечает Семенов А. ⁹, деньги, формируемые за счет мультипликации, центральный банк может формировать и контролировать лишь косвенно. Например, количество и объем банковских депозитов определяются не столько политикой центрального банка, сколько тем, как относятся к ней физические и юридические лица, насколько доверяют банковской системе; контролироваться эти деньги могут эмиссионным банком, к примеру с помощью обязательных экономических нормативов.

Таким образом, рассмотрев основные инструменты денежно-кредитной политики, используемой ЕЦБ, можно сделать один достаточно важный вывод о том, что в основе их использования положен принцип территориальной децентрализации, что позволяет регулятору: во-первых, сократить издержки; во-вторых, оптимизировать структуру взаиморасчетов между национальными банками; в-третьих, облегчить доступ кредитно-финансовых институтов к ликвидности.

⁷ Smits R. The European Central Bank: Institutional Aspects. Hague: Kluwer Law International, 1997. P. 243.

⁸ Recommendation of the ECB for a Council Regulation (EC) concerning the powers of the ECB to impose sanctions (ECB/1998/9) // OJ, 1998. L. 246; ECB Regulation (EC) № 2157/1999 of 23 September 1999 on the powers of the ECB to impose sanctions (ECB/1999/4) // OJ, 1999. L 264; Regulation (EC) № 985/2001 of the ECB of 10 May 2001 amending Regulation ECB/1999/4 on the powers of the ECB to impose sanctions (ECB/2001/4) // OJ, 2001. L 137.

⁹ Семенов С. Структура денежной массы и банки // Бухгалтерия и банки. 2012. № 1. С. 33–42.

Кроме того, денежно-кредитная политика ЕЦБ в отличие от Банка России, не ориентирована на ограничительные меры в отношении залогового обеспечения при рефинансировании банков, равно как и на самих участников данного рынка, что дает возможность для открытой конкуренции на рынке и повышении его прозрачности для всех участников.

Используемые источники

1. Guideline of the European Central Bank of 31 August 2000 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem (ECB/2000/7) // OJ, 2000, L 310.
2. Guideline of the European Central Bank of 7 March 2002 amending Guideline ECB/2000/7 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem (ECB/2002/2) // OJ, 2002. L 185.
3. Corrigendum to Guideline ECB/2000/7 of the ECB of 31 August 2000 on monetary policy instruments and procedures of the Eurosystem // OJ, 2001. L 123.
4. Вишневский А.А. Банковское право Европейского союза: Учеб. пособие. М.: Статус. С. 28–31.
5. Smits R. The European Central Bank: Institutional Aspects. Hague: Kluwer Law International, 1997. P. 243.
6. Recommendation of the ECB for a Council Regulation (EC) concerning the powers of the ECB to impose sanctions (ECB/1998/9) // OJ, 1998. L. 246.
7. ECB Regulation (EC) № 2157/1999 of 23 September 1999 on the powers of the ECB to impose sanctions (ECB/1999/4) // OJ, 1999. L 264
8. Regulation (EC) № 985/2001 of the ECB of 10 May 2001 amending Regulation ECB/1999/4 on the powers of the ECB to impose sanctions (ECB/2001/4) // OJ, 2001. L 137.
9. Семенов С. Структура денежной массы и банки // Бухгалтерия и банки. 2012. № 1. С. 33–42.

Коврижных О. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Набережночелнинский институт Казанского
(Приволжского) федерального университета*

Применение метода анализа иерархий для оценки синергетической эффективности проекта

В статье раскрывается понятие синергетической эффективности проекта, предлагается модель для её определения, разрабатывается иерархия синергетической эффективности проекта и описывается механизм её оценки с применением метода анализа иерархий.

Ключевые слова: синергетическая эффективность, эффективность проекта, метод анализа иерархий, иерархия, приоритеты, декомпозиция.

Application of the method of the analytical hierarchy process for assessing the synergetic efficiency of the project

This article explains the concept of projects synergetic efficiency, that proposed model determinate this concept, develop the hierarchy of projects synergetic efficiency and describes the mechanism for its assessment with application of the method of the analytical hierarchy process.

Keywords: synergetic efficiency, effectiveness of the project, the method of the analytical hierarchy process, the hierarchy, priorities, decomposition.

Условия современного экономического развития, характеризующиеся преобладанием процессов неопределенности, нелинейности, неравновесности, многовариантности, требуют от предприятий поиска возможностей увеличения синергетической эффективности инвестиционной деятельности, поскольку именно эти эффекты являются основанием для использования неочевидных резервов для выхода из кризиса и достижения экономического прорыва.

Проблема оценки синергетических эффектов в экономике в зарубежной литературе развивается в трудах И. Ансоффа, П. Друкера, В. -Б. Занга. В отечественной литературе синергетический подход к оценке эффективности проектов представлен в трудах Д.С. Чернавского, В.П. Милованова, О.М. Белоцерковского, Б.Л. Кузнецова, М.С. Кузнецова и других авторов.

Анализ публикаций позволяет сделать вывод, что синергетические эффекты — это эффекты, вызванные скоординированным в пространстве и времени действием разнородных по природе сил, механизмов, приводящих к качественным изменениям в системе¹.

Синергетический эффект можно оценить комплексным показателем синергетической эффективности, складывающимся как системная сумма частных показателей эффективности, отражающих оценку результатов, отнесенных к затратам на получение этих результатов.

В официальных методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденных Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, эффективность проекта определена как категория, отражающая соответствие проекта целям и участникам проекта, при этом выделяется несколько видов эффективности проекта, такие как общественная, коммерческая, бюджетная, социальная и т.д., и указывается, что в итоговом показателе эффективности проекта в количественной форме должны быть учтены все внешние эффекты проекта, а если это не возможно, то следует провести качественную оценку их влияния².

Обобщив определения синергетической эффективности и эффективности инвестиционного проекта, можно сделать вывод, что синергетическая эффективность проекта (E_s) должна отражать отношение полученного в результате деятельности по реализации проекта эффекта к затратам на его реализацию³. При этом эффективность проекта должна охватывать несколько сфер получения эффекта от реализации проекта. Таким образом, можно представить показатель синергетической эффективности с помощью следующей модели :

$$E_s = \sum (Se_i * P_i / Z_i), \quad (1)$$

где Se_i — эффект, полученный в одной из сфер (подсистем) реализации проекта, определяется как изменение состояния данной подсистемы в результате реализации проекта, ден.ед.;

¹ Кузнецов Б.Л., Чирков Д.В. Эффективность хозяйственной деятельности: синергетический подход. Набережные Челны: Изд-во Кам. гос. инж.-экон. академии, 2012.

² Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)/ М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., шахназаров А.Г. М.: ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000.

³ Кузнецов М.С. Проектно-синергетический реинжиниринг производственных систем в автомобилестроении: Дис. к-та экон. наук. Набережные Челны, 2011.

P_i – приоритет каждой сферы получения эффекта в обобщенном показателе эффективности;

Z_i – сумма затрат на реализацию проекта в определенной сфере i , ден.ед.;

N – количество сфер, в которых ожидается получение эффекта.

Так как на практике затраты на реализацию проекта достаточно тяжело разделить по сферам получения эффекта, то формула может иметь следующий вид:

$$E_s = \sum (Se_i * P_i) / Z, \quad (2)$$

где Z – общая сумма затрат на реализацию проекта, ден.ед.

Таким образом, задача определения синергетической эффективности проекта сводится к определению частных показателей эффекта по различным подсистемам проекта, определения приоритета этих показателей и синтеза полученных результатов.

На первом этапе расчета для каждого проекта необходимо определить различные сферы получения эффектов, например, экономическую, социальную, технологическую, экологическую, региональную и т.д., при этом необходимо произвести количественную оценку изменения этих подсистем в результате реализации проекта, для проведения такого анализа могут быть использованы следующие показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Подсистемы иерархии оценки синергетической эффективности проекта

Сфера получения эффектов от проекта	Возможные количественные показатели оценки
Экономический эффект Se1	Показатели чистых денежных поступлений в результате реализации проекта, связанных с получением прибыли от реализации новой продукции или увеличения объемов производства продукции
Социальный эффект Se2	Увеличение фонда заработной платы, уменьшение выплат по больничным листам в результате улучшения условий труда в ходе реализации проекта
Технологический эффект Se3	Показатели чистых денежных поступлений в результате реализации проекта, вызванных экономией затрат в результате улучшения организации производства, внедрения нового оборудования и технологий, снижения брака в производстве и т.д.
Экологический эффект Se4	Уменьшение величины штрафов за нарушение экологического законодательства

Главное правило формирования частных показателей заключается в том, что они должны охватывать все возможные сферы получения эффектов от проекта, удовлетворять условию сопоставимости и они обязательно должны быть построены по принципу положительной обратной связи, то есть увеличение частного показателя должно способствовать увеличению обобщенного показателя синергетической эффективности.

Для определения приоритетов эффектов в различных подсистемах в общем показателе эффективности можно воспользоваться методом анализа иерархий. Этот метод позволяет провести декомпозицию показателя синергетической эффективности в виде иерархии по частным показателям эффективности проекта, а затем сравнить и оценить важность каждого показателя частной эффективности в обобщенном критерии. При этом важное значение имеет то, что с помощью метода анализа иерархий можно учесть как количественные (стоимостные), так и качественные эффекты проекта.

Для этого необходимо определить перечень наиболее значимых целей реализации проекта, отражающих качественный уровень эффективности проекта и провести процедуру парных сравнений.

Цели реализации проекта для каждого предприятия могут варьироваться в зависимости от специфики проекта, отрасли, в которой функционирует предприятие, состава участников проекта, в качестве основных целей можно выделить следующие:

Ц1 — повышение качества производимой продукции;

Ц2 — улучшение организации производства;

Ц3 — повышение имиджа предприятия;

Ц4 — увеличение уровня лояльности потребителей к продукции;

Ц5 — улучшение условий труда сотрудников;

Ц6 — сокращение производственного цикла;

Ц7 — внедрение инновационных технологий.

Таким образом, иерархия синергетической эффективности проекта будет иметь вид, представленный на рисунке 1.

Далее необходимо осуществить попарное сопоставление выбранных показателей. Такое сравнение может быть сделано с использованием точных математических моделей, учитывающих все факторы, от которых зависят эти критерии, и все результаты, на которые они влияют, либо на основании экспертных оценок, сравнение можно провести с помощью безразмерных показателей по 10-ти балльной шкале предпочтений. Для удобства составляют матрицу приоритетов целей проекта, представленную в таблице 2.



Рис. 1. Иерархия синергетической эффективности проекта

Таблица 2

Матрица для определения приоритетов целей проекта

Цели	Ц1	Ц2	Ц3	Ц4	Ц5	Ц6	Ц7
Ц1	1	c ₁₂	c ₁₃	c ₁₄	c ₁₅	c ₁₆	c ₁₇
Ц2	1/c ₁₂	1	c ₂₃	c ₂₄	c ₂₅	c ₂₆	c ₂₇
Ц3	1/c ₁₃	1/c ₂₃	1	c ₃₄	c ₃₅	c ₃₆	c ₃₇
Ц4	1/c ₁₄	1/c ₂₄	1/c ₃₄	1	c ₄₅	c ₄₆	c ₄₇
Ц5	1/c ₁₅	1/c ₂₅	1/c ₃₅	1/c ₄₅	1	c ₅₆	c ₅₇
Ц6	1/c ₁₆	1/c ₂₆	1/c ₃₆	1/c ₄₆	1/c ₅₆	1	c ₆₇
Ц7	1/c ₁₇	1/c ₂₇	1/c ₃₇	1/c ₄₇	1/c ₅₇	1/c ₆₇	1
Сумма	S _{ц1}	S _{ц2}	S _{ц3}	S _{ц4}	S _{ц5}	S _{ц6}	S _{ц7}

Для установления важности элементов может использоваться следующая шкала отношений: 1 – однозначная значимость, 3 – некоторое преобладание одного действия над другим, 5 – существенная или сильная значимость, 7 – очевидная значимость, 9 – абсолютная значимость⁴.

Затем определяются весовые коэффициенты, отражающие относительную значимость каждой цели реализации проекта для исследуемого предприятия. Для этого суммируют элементы каждого столбца, затем строят новую матрицу, в которой каждый элемент получается

⁴ Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2000.

делением элемента исходной матрицы на сумму столбца, затем находят среднеарифметическое значение по строкам, которое будет соответствовать весовому коэффициенту каждой цели реализации проекта для предприятия (Таблица 3).

Таблица 3

Определение весовых коэффициентов

Цели	Ц1	Ц2	Ц3	Ц4	Ц5	Ц6	Ц7	Сумма по строке	Весовой коэффициент
Ц1	1/ S _{ц1}	c ₁₂ / S _{ц2}	c ₁₃ / S _{ц3}	c ₁₄ / S _{ц4}	c ₁₅ / S _{ц5}	c ₁₆ / S _{ц6}	c ₁₇ / S _{ц7}	C _{ц1}	C _{ц1} /7
Ц2	c ₂₁ / S _{ц1}	1/ S _{ц2}	c ₂₃ / S _{ц3}	c ₂₄ / S _{ц4}	c ₂₅ / S _{ц5}	c ₂₆ / S _{ц6}	c ₂₇ / S _{ц7}	C _{ц2}	C _{ц2} /7
Ц3	c ₃₁ / S _{ц1}	c ₃₂ / S _{ц2}	1/ S _{ц3}	c ₃₄ / S _{ц4}	c ₃₅ / S _{ц5}	c ₃₆ / S _{ц6}	c ₃₇ / S _{ц7}	C _{ц3}	C _{ц3} /7
Ц4	c ₄₁ / S _{ц1}	c ₄₂ / S _{ц2}	c ₄₃ / S _{ц3}	1/ S _{ц4}	c ₄₅ / S _{ц5}	c ₄₆ / S _{ц6}	c ₄₇ / S _{ц7}	C _{ц4}	C _{ц4} /7
Ц5	c ₅₁ / S _{ц1}	c ₅₂ / S _{ц2}	c ₅₃ / S _{ц3}	c ₅₄ / S _{ц4}	1/ S _{ц5}	c ₅₆ / S _{ц6}	c ₅₇ / S _{ц7}	C _{ц5}	C _{ц5} /7
Ц6	c ₆₁ / S _{ц1}	c ₆₂ / S _{ц2}	c ₆₃ / S _{ц3}	c ₆₄ / S _{ц4}	c ₆₅ / S _{ц5}	1/ S _{ц6}	c ₆₇ / S _{ц7}	C _{ц6}	C _{ц6} /7
Ц7	c ₇₁ / S _{ц1}	c ₇₂ / S _{ц2}	c ₇₃ / S _{ц3}	c ₇₄ / S _{ц4}	c ₇₅ / S _{ц5}	c ₇₆ / S _{ц6}	1/ S _{ц7}	C _{ц7}	C _{ц7} /7

На следующем этапе расчета необходимо альтернативы, представляющие собой частные показатели эффективности проекта, попарно сравнить по каждой цели реализации проекта. По каждому частному показателю эффективности для каждой цели реализации проекта определяют весовой коэффициент, используя аналогичную процедуру расчетов. Таким образом, для данного примера еще необходимо будет составить семь матриц и семь таблиц для определения весовых коэффициентов.

На заключительном этапе анализа необходимо выполнить синтез приоритетов на иерархии, и определить приоритет каждой альтернативы в общей синергетической эффективности (Pi), он представляет собой произведение весового коэффициента каждой цели реализации проекта и весового коэффициента каждого частного показателя эффективности с учетом влияния на каждую цель⁵.

⁵ Более подробно процедура расчета по методу анализа иерархий представлена в монографии Саати Т. Л. «Принятие решений. Метод анализа иерархий». М.: Радио и связь, 1989.

Подставляем полученные значения в формулы (1) или (2), и получаем значение синергетической эффективности проекта.

Таким образом, применение метода анализа иерархий для оценки синергетической эффективности проекта позволяет решить сложную проблему учета совместного влияния различных сфер получения эффектов от проекта, оценить важность различных факторов и показателей проекта для предприятия, рассчитать количественный эффект от реализации проекта через призму целей проекта, позволяя совместить в одном показателе стоимостные и качественные эффекты реализации проекта.

Используемые источники

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Кузнецов Б.Л., Чирков Д.В. Эффективность хозяйственной деятельности: синергетический подход. Набережные Челны: Изд-во Кам. гос. инж.-экон. академии, 2012.
3. Кузнецов М.С. Проектно-синергетический реинжиниринг производственных систем в автомобилестроении: Дис. к-та экон. наук. Набережные Челны, 2011.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция)/ М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил.политике; рук.авт.кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. М.:ОАО «НПО» Изд-во «Экономика», 2000.
5. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1989.

Коновалова Д. О.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Несостоятельность и банкротство: теоретический аспект и предпосылки возникновения

Статья посвящена теоретическим вопросам прогнозирования несостоятельности и банкротства компаний. Однако ошибочность толкования этих понятий как единой терминологической конструкции, во многом объясняет и сложившиеся стереотипы по определению их экономической сущности.

Ключевые слова: несостоятельность; банкротство; компании; кризис.

Insolvency and bankruptcy: the theoretical aspect and emergence preconditions

Article is devoted to theoretical questions of forecasting of insolvency and bankruptcy of the companies. However the inaccuracy of interpretation of these concepts as uniform terminological design, in many respects explains and the developed stereotypes by definition of their economic essence.

Keywords: insolvency; bankruptcy; companies; crisis.

Решение проблем прогнозирования несостоятельности и банкротства компаний, сегодня являются ключевыми задачами для ведущих экономик мира, включая и Россию. Однако с нашей точки зрения, ошибочность толкования понятий несостоятельность и банкротство как единой терминологической конструкции, во многом объясняет и сложившиеся стереотипы по определению их экономической сущности.

Для того чтобы глубже понять причины таких терминологических коллизий обратимся к исследованиям российских и зарубежных экономистов, по-разному объясняющих сущность несостоятельности и банкротства хозяйствующих субъектов.

Так среди отечественных исследователей достаточно часто можно встретить различные позиции по объяснению сущности данных явлений. Например, Семеусов В.А., Пахаруков А.А. трактуют определение несостоятельности с точки зрения текущего состояния хозяйствующего субъекта, полагая, что необходимо использовать обратный смысл от понятия состоятельный или платежеспособный. Тогда как банкротство, по мнению авторов, представляет собой не просто состояние, а уже оп-

ределенную процедуру или процесс, носящий динамический характер, направленный на урегулирование платежеспособности предприятия в будущем¹. Достаточно похожую терминологическую конструкцию мы можем встретить и в работе Свириденко О.М.², в которой автор концентрирует внимание на наличии или отсутствии имущественной массы, достаточно для удовлетворения требований кредиторов. В частности, автор приходит к выводу о том, что несостоятельность это текущее состояние должника при отсутствии возможности погашения собственных обязательств перед кредитором. Указанное состояние можно выявить в результате наблюдения, финансового оздоровления или внешнего управления имуществом должника. Тогда как банкротство — это процедура взыскания или принуждения к реализации реальных активов для погашения текущей задолженности. Исходя из чего, автором делается очень обоснованный вывод о том, что в процедуре банкротства, должник не просто является исполнителем требований суда, в любой момент он может самостоятельно урегулировать текущие обязательства, тем самым прервав последовательность данной процедуры.

В свою очередь, Шершеневич Г.Ф., достаточно емко дает определение несостоятельности и банкротству, как двум различным экономическим категориям и процессам. Так, автор сравнивает несостоятельность с особым положением должника, обусловленным различными финансовыми, производственными и другими факторами. При этом автор, подчеркивает, что данные факторы могут носить временный характер. Банкротство — это в первую очередь процедура, в результате которой несостоятельность уже подтверждена очевидными фактами и носит систематический характер, поэтому ее применение необходимо для удовлетворения требований кредиторов³.

Не менее интересной с научной точки зрения представляет позиция ученых — правоведов, которые систематизируя понятийный аппарат по определению ключевых дефиниций несостоятельности и банкротства, акцентируют внимание, прежде всего на их принадлежности к различным категориям права; несостоятельность к гражданско-правовому, а банкротство — к уголовному праву⁴.

¹ Семеев В.А., Пахаруков А.А. Банкротство предприятий. Внешнее управление. Иркутск, 1999. С. 39.

² Свириденко О.М. Институт несостоятельности (банкротства) в системе гражданского права // Журнал российского права. 2011. № 1. С. 42.

³ Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. М., 2000. С. 88.

⁴ Самохвалова Н.В. Понятия «несостоятельность» и «банкротство» в цивилистической теории и законодательстве // Российский судья. 2009. № 10. С. 14–17.

Однако с нашей точки зрения, наиболее точную оценку отличий несостоятельности и банкротства, дает достаточно емкое определение Родионова Н.В.⁵ и Фомина Я.М.⁶, с позиции которых, кризис не является случайным событием, а представляет собой конечную точку банкротства, в результате которого предприятие может восстановить собственную ликвидность и рассчитаться с кредиторами, либо исчезнет как юридическое лицо. Иными словами, процесс несостоятельности и банкротства отделяет определенный промежуток времени, а также возможности при использовании различных ресурсов для ликвидации текущих проблем. При этом процесс несостоятельности может длиться достаточно долго, тогда как срок процедуры банкротства определен на уровне законодательства отдельного государства.

Более того, Родионова Н.В. не только вывела собственное определение несостоятельности, дифференцируя ее на временную и хроническую, но и обосновала указанные критерии с точки зрения краткосрочной и долгосрочной ликвидности⁷. Не менее интересна и точка зрения Дягеля О.Ю., с позиции которого отличительным признаком банкротства является наличие явных признаков кризиса, финансового, управленческого или экономического. Квалификация типа возникающего кризиса позволяет идентифицировать существующую стадию банкротства⁸.

Итак, систематизируя определения российских исследователей, можно сделать заключение о том, что принципиально важным критерием несостоятельности — является временной критерий, обусловленный невозможностью погашения собственных обязательств должником, тогда как банкротство — это процедура, определяющая набор действий по урегулированию несостоятельности должника носящий достаточно динамический характер в соответствии со сроками, определенными в законодательстве.

Каким же образом трактуют данные определения в зарубежных научных источниках и в чем принципиальное отличие отечественного

⁵ Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 6–7.

⁶ Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия. М. Московская финансово-промышленная академия. 2004. С. 5.

⁷ Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 6–7.

⁸ Дягель О.Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов / О.Ю. Дягель, Е.О. Энегельгардт. Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 13 (118).

и зарубежного понятийного аппарата? Например, в некоторых зарубежных работах⁹ можно встретить позиции трактующие несостоятельность — как разрыв текущей ликвидности компании в результате которого на балансе возникают отрицательные чистые активы, т.е. обязательства превышают активы. В зарубежных исследованиях достаточно часто обращается внимание на необходимость разделения понятий несостоятельность и банкротство, поскольку первое носит экспертный характер, а второе подтверждено решением судебной системы государства. Практически аналогичная позиция прослеживается и в зарубежных законодательных документах. Например, законодательство Великобритании трактует неплатежеспособность с точки зрения сокращения денежных потоков и невозможности выполнения обязательств компании, отраженных на ее балансе¹⁰.

Неплатежеспособность определяется как с точки зрения денежных потоков и с точки зрения баланса компании с использованием разнообразных финансовых коэффициентов позволяющих определить признаки ухудшения показателей. Справедливости ради стоит отметить, что например, в США, в отличие от Великобритании основные законодательные нормы регулирующие сферу банкротства опираются не на возможность ликвидации компании в случае признания ее банкротом, а на поиск возможностей по восстановлению платежеспособности должника. Таким образом, философия зарубежного законодательного поля опирается не на процедуру банкротства, как это принято в нашей стране, а на наличие признаков, свидетельствующих об ухудшении финансового положения компании с целью дальнейшей реструктуризации ее деятельности. Почему же так происходит? Во-первых, процедура реструктуризации значительно дешевле обходится должнику, поскольку предполагает только участие профессиональных консультантов с целью оптимизации финансовых потоков и восстановления текущей ликвидности. Во-вторых, как показывает зарубежная практика, своевременное использование превентивных мер позволяет в будущем избежать подобных ситуаций и снизить издержки связанные с урегулированием долговых проблем.

⁹ Дягель О.Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов / О.Ю. Дягель, Е.О. Энегельгардт. Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 13 (118).

Downes John and Jordan Elliot. Goodman. Dictionary of Finance and Investment Terms. Hauppauge, NY: Barron's Educational Series, 2003. Print.

¹⁰ Insolvency Act 1986, Section 123 (Part IV, Chapter VI), p. 68.

В зарубежной научной литературе¹¹ мы также можем встретить выводы о том, что понятия банкротство и несостоятельность не являются синонимами, поскольку определяют совершенно различное состояние компании. В связи с чем, в научных публикациях и трудах зарубежных специалистов определение несостоятельности больше встречается при констатации факторов финансового анализа и вопросов кредитования, нежели синонима для термина банкротства. Отчасти признавая различия не только внешних признаков, но и процедур выявления факторов несостоятельности и банкротства, в научной литературе концентрируется внимание на юридической терминологии, оставляя без внимания глубокое изучение научного смысла этих определений. Вместе с тем, признавая данный факт, стоит упомянуть о другой важной особенности определения банкротства, принятого в развитых странах, которое в большей степени ассоциируется с кризисом на отдельном предприятии, в экономике государства или даже на мировом уровне. Именно понятие кризиса сближает определение состояния банкротства. В связи с чем, за рубежом так часто используется термин кризис-менеджмент, т.е. антикризисное управление для предупреждения или ликвидации банкротства.

Итак, в зарубежных исследованиях, описывающих базовые дефиниции банкротства достаточно часто упоминается термин кризис, кризисные явления для цели уточнения причин повлекших данную процедуру. Именно с точки зрения процесса в экономике или в отдельной компании принято говорить о содержательных компонентах банкротства¹².

Принимая во внимание самые разнообразные факторы, считаем, что банкротство является следствием совместного действия внутренних и внешних факторов, определяющих несостоятельность компании. При этом внешние факторы, связаны с макроэкономическими показателями экономики, тогда как внутренние, определяются институциональными признаками и стратегиями используемыми компанией. В связи с чем, очевидно, что причины, которые в дальнейшем станут истоками такого явления, как банкротство компании, появляются еще задолго до активной фазы данного процесса и связаны с про-

¹¹ Balleisen E. Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America. Chapel Hill: University of North Carolina Press. 2001. P. 322.

¹² Darling, J., Seristц, H. and Gabriellson, M. Anatomy of Crisis Management: A Case Focusing on a Major Cross-Cultural Clash within DaimlerChrysler, The Finnish Journal of Business Economics, 3, 2005. P. 348.

явлением признаков несостоятельности компании, которые в свою очередь определяют отсутствие гибкого реагирования на условия внешней и внутренней среды.

Используемые источники

1. Семеусов В.А., Пахаруков А.А. Банкротство предприятий. Внешнее управление. Иркутск, 1999. С. 39.
2. Свириденко О.М. Институт несостоятельности (банкротства) в системе гражданского права // Журнал российского права. 2011. № 1. С. 42.
3. Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. М.:Наука, 2000. С. 88.
4. Самохвалова Н.В. Понятия «несостоятельность» и «банкротство» в цивилистической теории и законодательстве // Российский судья. 2009. № 10. С. 14–17.
5. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. С. 6–7.
6. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия – М. Московская финансово-промышленная академия. 2004. С. 5.
7. Дягель О.Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов / О.Ю. Дягель, Е.О. Энегельгардт. Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 13 (118).
8. Downes John and Jordan Elliot. Goodman. Dictionary of Finance and Investment Terms. Hauppauge, NY: Barron's Educational Series, 2003. Print.
9. Insolvency Act 1986, Section 123 (Part IV, Chapter VI), p. 68.
10. Balleisen E. Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America. Chapel Hill: University of North Carolina Press. 2001. P. 322.
11. Darling, J., Seristu, H. and Gabrielsson, M. Anatomy of Crisis Management: A Case Focusing on a Major Cross-Cultural Clash within DaimlerChrysler, The Finnish Journal of Business Economics, 3, 2005. P. 348.

Кудрова Н. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Экономика, менеджмент и маркетинг»,
Рязанский институт (филиал) Московского
государственного открытого университета (г. Рязань)*

Ангеловский М. М.

*аспирант,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)*

Интегрированная социально-экономическая система с использованием мотивационной модели

В статье рассматривается вопрос формирования интегрированной системы управления с использованием мотивационной модели. Предлагаемая система включает три уровня или подсистемы, которой наиболее подходит для формируемой интегрированной социально-экономической системы, поскольку определение значимости различных уровней, наиболее важно при разработке механизма управления данной системой и выработки критериев.

Ключевые слова: интегрированная социально-экономическая система, социально-ориентированные, модель мотивации, кластерный тип.

The application of motivation model to the integrated economic and social system

This article analyzes the problem of creating an integrated management system with the application of motivation model. Such system has three levels or subsystems which are considered to be the best suited for the integrated economic and social system being created, because the development of controlling mechanism and criteria of such system requires to identify the significance of different levels.

Keywords: integrated economic and social system, socially oriented, motivation model, cluster type.

В данной статье предлагается создание интегрированной социально-экономической системы. Предлагаемая система включает три уровня или подсистемы. На наш взгляд наиболее подходящая структура создаваемой интегрированной системы — уровневая, поскольку определение значимости различных уровней, наиболее важно при разработке механизма управления данной системой и выработки критериев [1].

На основании вышеизложенного, можно сформировать иерархическую систему социально-экономической интеграции (рис. 1):

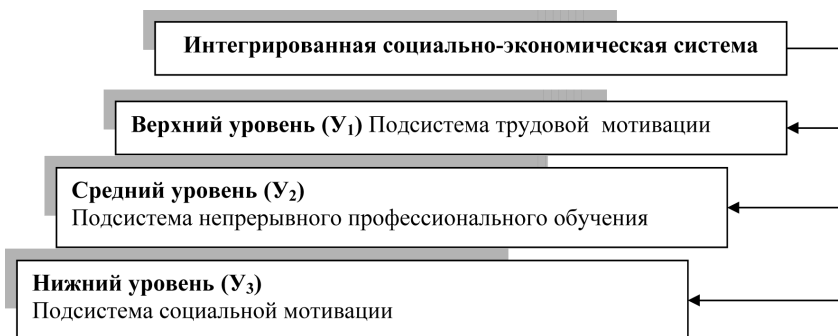


Рис. 1. Иерархическая система социально-экономической интеграции

Для выработки механизма управления данной системой необходимо определение значимости данных уровней. По мнению авторов и на основе использования статистических данных, в работе весовые коэффициенты значимости присуждаются для выработки критериев:

$$\sum_{i=1}^n \acute{O}_i = 1$$

Первый уровень или подсистема трудовой мотивации. Второй уровень включает разработку всех программ непрерывного обучения по блочно-модульному принципу в соответствии с требованиями болонского процесса для гармонизации этих программ с программами Министерства образования и науки. Третий уровень включает создание центров координации социальных и мотивационных процессов.

Описанные выше проблемы и обозначенная актуальность создания таких систем управления персоналом, которые включали бы в себя как непосредственно структуры, функционирующие, рыночную инфраструктуру и взаимодействие с органами власти. Далее в работе будут рассмотрены элементы интеграции социально-экономической системы (рис. 2). Выше обозначены уровни системы и элементы. Для реализации механизма управления социально-экономической системой необходимо определить критерии оценки.

Критериями оценки эффективности системы социальной и трудовой мотивации будут являться:

- 1) Уровень профессиональной подготовки.
- 2) Приобретение профессиональных навыков.
- 3) Оценка основных мотивационных критериев.

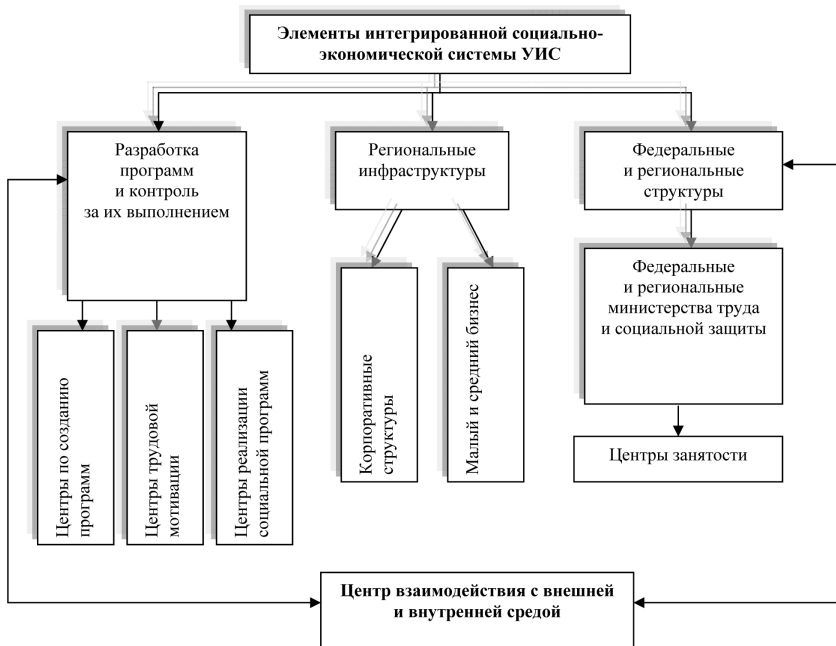


Рис. 2. Элементы интегрированной социально-экономической системы

- 4) Работа служб по реализации социальных программ.
- 5) Оценка эффективности работы интегрированной системы.
- 6) Эффективность взаимодействия всех элементов интегрированной социально-экономической системы. [2]

Несмотря на то, что в рамках исследования нижнему уровню при- сужден наименьший весовой коэффициент, это не означает, что реализация направлений третьего уровня менее значимой.

При реализации данной модели предлагается определить такой мотив направленности, при котором цели интегрированной социально-экономической системы и трудовых ресурсов будут односторонними, и система в целом на всех уровнях будет стремиться к ее достижению. Причем результативность во многом определяется такими характеристиками целей, как преэминентность, конкретность и реальность.

При анализе результатов оценки мотивации в результате анкетирования и экспертных оценок были получены следующие коэффициенты, представленные в таблице 1, которые дают возможность управления трудовыми ресурсами на основе весовых коэффициентов.

Нормированные коэффициенты модели мотивации трудовых ресурсов

Этап	Содержание
Полная диагностика	Финансового состояния Состояния активов Загрузки ресурсов (технологические ресурсы, персонал, производственные мощности) Структуры издержек
Разработка концепции реструктуризации	Анализ: миссии, организационной культуры, организационной структуры, бизнес-процессов, положения на рынке, стратегий развития
Разработка программы (проекта) реструктуризации	Бизнес-план Планы действия по направлениям Описание новых и реинжиниринг имеющихся функций и бизнес-процессов Стратегии
Реализация программы реструктуризации	Детализация планов Информирование персонала Обучение персонала Реформирование организационной структуры Внедрение новых функций и бизнес-процессов Финансовая и производственная реструктуризация Контроль сроков

Полученные нормированные коэффициенты позволяют построить модель мотивации трудовых ресурсов (рис. 3).



$$K_2 < K_3 < K_1$$

Рис. 3. Модель мотивации трудовых ресурсов

Нормированные коэффициенты позволяют не только управлять различными видами ресурсов, но и сопоставляются с весовыми, определенными экспертным путем для уровней интегрированной соци-

ально-экономической системы, следовательно, наивысшим значением является первый уровень интегрированной социально-экономической системы.

При расчете нормированных коэффициентов на основе представленных в таблице 1 было получено, что наибольшая величина у коэффициента K_1 , показывает, что у всех групп респондентов даже диаметрально противоположных по квалификации тип мотивации – преобладающий показатель. Более того, преобладание именно прагматического типа мотивации показывает стремление, в первую очередь, к материальному обеспечению. Для того чтобы адаптация и тех и других к рыночным условиям была наиболее эффективна, необходимо, чтобы акценты были перенесены на ценностной тип мотивации. Для этого необходимы меры по формированию факторов социальной среды, что дает возможность разработать и предложить к реализации модель интегрированной социально-экономической системы. Сила мотивации наибольшим образом влияет на второй уровень профессиональной подготовки и компетенции, как сотрудников, так и осужденных. Направленность мотивации наилучшим образом влияет на социальную помощь, поддержку.

Разработанная модель дает возможность осуществлять контроль над ресурсами, условиями и результатом труда. При этом отрицательные значения, выявленные при оценке по предлагаемым критериям, дают возможность выработать новые варианты, либо изменить приоритеты между типом, направлением и силой мотивационных процессов.

Задачей среды в мотивационной модели в системе является создание условий, необходимых для эффективного функционирования социально-экономической системы, данные условия реализуются в рамках формирования структур управления трудовыми ресурсами кластерного типа (рис. 4).

Основными элементами разработанной структуры отношений социальной сферы являются два блока институтов – формальных (право) и неформальных, в качестве которых выступают неформальные ограничения (стиль поведения, мировоззрение), структурирующие политическое, экономическое и социальное взаимодействие. Необходимо также отметить, что нет необходимости создавать новую организационную структуру со своими штатами и тратить огромные средства, достаточно лишь в рамках существующей структуры лишь перераспределить функции и сформировать единую базу данных и организовать безбумажный документооборот с использованием CALS/ИПИ – технологий [3].

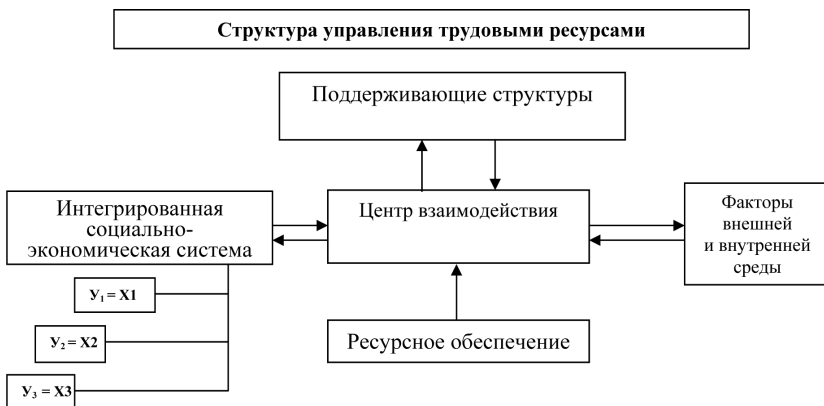


Рис. 4. Структура управления трудовыми ресурсами кластерного типа

Полученные в результате экспертной оценки весовые коэффициенты подтверждают, что на первый уровень формируемой интегрированной социально-экономической системы наиболее сильно влияет тип мотивации (трудовая адаптация), на второй уровень – направленность мотивации (профессиональное обучение), на третий уровень – сила мотивации (социальная поддержка и подготовка).

Используемые источники

1. Интеграционные механизмы управления / Кудрова Н. А., Орехов С. А. Рязань.: ООО «Полиграфия», 2009.
2. Майкл Портер Конкуренция. М.: Вильямс, 2005.
3. Tsukamoto Y. Present State and Issues of the Industrial Cluster Policy of Japan[Электронный ресурс], 2005, P. 5–6. – Режим доступа: http://www.nistep.go.jp/seminar/017/017_e.pdf;
4. Орехов С. А., Дарда И. В., Степанов С. С., Романова М. М. Менеджмент предприятий (организаций) [Текст]: Учебник. М.: Изд-во МНЭПУ, 2012

Лобанов С. Ю.

соискатель,

Российская академия предпринимательства

Совершенствование практики взаимодействия страховых и кредитных организаций в национальной системе перестрахования

Усложнение финансового инструментария, продуктов и услуг, а также сближение нормативных и законодательных элементов в структуре отечественного и международного надзора, определяют в ближайшее время более тесное взаимодействие страховой и банковской системы.

Ключевые слова: банк; страховая компания; кредит; финансовый рынок; перестрахование; управление рисками; национальная система перестрахования.

Improvement of practice of interaction of the insurance and credit companies in national system of reinsurance

Complication of financial tools, products and services, and also rapprochement of standard and legislative elements in structure of domestic and international supervision, predetermine soon closer interaction of an insurance and banking system.

Keywords: bank; insurance company; credit; financial market; reinsurance; risk management; national system of reinsurance.

В настоящее время «Базель-III» повышает требования к капиталу банков, что означает увеличение стоимости кредитования для предприятий и экспорта. Насколько «Базель-III» учитывает страховые полисы ведущих экспортных кредитных агентств как достаточную гарантию, с тем чтобы не повышать требования к банку-кредитору, когда он предоставляет займы предприятиям? Это очень важный вопрос с точки зрения стоимости кредитования экспорта. С нашей точки зрения, ответ на этот вопрос вполне очевиден. Достаточно сказать, что «Базель-III», конечно, значительно влияет на страхование и на заимствования, а также на экспортно-кредитную политику и гарантии правительства. Если посмотреть на капитал банка, на его собственные средства, то можно увидеть, что любой крупный экспортный кредит поддерживается официальной гарантией. Раньше в качестве критерия можно было бы использовать рейтинг, однако именно в рамках Базеля III, на сегодняшний день предъявляется требование о резервировании 3% капита-

ла — это огромное количество средств для любой кредитной организации, это большое количество транзакций и это значит, что банк должен ответить на вопрос: может ли он выдать на транзакцию долгосрочный кредит на 10 лет, может ли он использовать эти средства в течение определенного периода для финансирования экспортного кредита или направить эти деньги на краткосрочные займы в других областях.

Пока такой финансовой мощностью обладают только Банки Развития, однако в России он только один, хотя возможностей для дальнейшего увеличения количества таких организаций вполне достаточно, учитывая, что в нашей стране на долю пяти крупнейших кредитных организаций приходится около половины совокупных активов. Как следует из официальной статистики Банка России ¹, активы 5 крупнейших банков страны выросли за девять месяцев 2012 года на 11,7% и по состоянию на 1 октября составили 23,238 трлн. руб. Однако за сентябрь активы этих банков снизились на 0,1%. Доля 5 крупнейших банков в совокупных банковских активах страны на 1 октября 2012 года увеличилась до 50,7%, с 50% на 1 января 2012 года.

Таким образом, вполне очевидно, что в существующем кредитном сегменте финансового рынка основной потенциал сконцентрирован преимущественно в пяти крупнейших банках страны, которые в принципе могут взять на себя функции Банков Развития для укрепления контура национальной системы перестрахования.

То есть здесь речь заходит уже не только о конкуренции между крупнейшими банками страны, но и перспективе выбора опорного банка Правительства РФ для цели перестрахования кредитных рисков. Важно отметить, что в «Базеле-III» есть и другие критерии, различные переменные элементы: экспортные гарантии, предоставляемые агентствами, которые серьезно влияют на окончательное решение, принимаемое банками, особенно в части управления рисками.

Очевидность принятия Правительством решения в пользу формирования в стране единой системы перестрахования, сегодня уже продиктована не только нормативными требованиями Базельской конвергенции, но и необходимостью диверсификации продуктового инструментария, который год от года становится только сложнее, российские банки активно заимствуют западный опыт, но к сожалению не успевают за растущими рисками.

В число наиболее известных кредитно-страховых продуктов во всем мире можно включить такие как, страхование кредита покупате-

¹ Обзор банковского сектора за ноябрь 2012 [<http://www.cbr.ru/analytics>].

лю и поставщику, а также страхование рисков по аккредитиву и краткосрочным экспортным кредитам.

Процедура оценки рисков, которой должен оперировать банк, входящий на внешнеэкономический уровень, включает в себя идентификацию риска для каждого иностранного покупателя и установление индивидуальных кредитных лимитов, а также постоянный мониторинг кредитоспособности иностранного покупателя с целью предупреждения возможных потерь по кредиту.

Каковы же могут быть экономические функции национальной системы перестрахования с точки зрения защиты и поддержки кредитных организаций в рамках существующих внешних рисков. Во-первых, она обеспечивает возможность защиты экспортных контрактов с отсрочкой платежа; во-вторых, позволяет привлекать долгосрочные кредитные ресурсы российских и иностранных банков для финансирования экспортных проектов; в-третьих, обеспечивает возможность дополнительного перестрахования в случае неплатежа иностранного контрагента; в-четвертых, позволяет уменьшить расходы кредитных организаций в части обязательных резервов.

В частности, в новой редакции Положения Банка России № 254-П², например, договор страхования ЭКСАР отнесен к первой категории качества обеспечения по ссудам, что позволяет банкам не создавать резервы по кредитам, застрахованным ЭКСАР, что в свою очередь положительно влияет на ликвидность и внутреннюю стоимость ресурсов банков, и соответственно приводит к снижению процентной ставки для заемщика. Не менее важной мерой является уменьшение коэффициентов для экспортных кредитов в расчете норматива достаточности капитала, что особенно актуально в свете рассмотрения Банком России перспектив применения стандартов Базель III к российской банковской системе.

Важно также отметить, что с 1 января 2013 года вступила в силу новая Инструкция № 139-И «Об обязательных нормативах банков»³, согласно которой кредитные требования, номинированные и (или) фондированные в рублях, при наличии договора страхования ЭКСАР отнесены ко второй категории активов с коэффициентом риска 20%. Аналогичные кредитные требования, номинированные в иностран-

² Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

³ Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

ной валюте, отнесены к третьей категории активов с коэффициентом риска 50%.

Какие перспективы в связи с этим возникают у банка? Во-первых, это значительное уменьшение нагрузки на капитал банка со стороны кредитов, выданных под страховое покрытие ЭКСАР; во-вторых, это расширение и диверсификация клиентской базы, поскольку клиенты, которые условно «потребляют» меньше капитала имеют возможность получать кредиты под более низкие ставки, что существенно влияет на ценообразование всего кредитного рынка, а страховое покрытие ЭКСАР как раз и выполняет данную функцию. В свете уже существующих нормативных новаций, связанных с преимуществом использования продуктов ЭКСАР можно выделить и планируемые Банком России изменения в Положение № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами и поручительствами»⁴ в части дополнения списка приемлемых для Банка России активов договором страхования ЭКСАР. Внесение данных изменений позволит банкам отдельно рефинансировать кредитный портфель, обеспеченный страховым покрытием ЭКСАР, что даст толчок к оптимизации ценообразования кредитов для крупных клиентов и клиентов малого и среднего бизнеса, деятельность которых связана с внешнеэкономическими расчетами. А в рамках формирования национальной системы перестрахования, изменения действующей нормативной базы будут способствовать повышению конкурентоспособности кредитных продуктов и услуг, не только для корпоративного сектора экономики, но и для населения.

Однако говоря о преимуществах развития внутреннего кредитного рынка, нельзя забывать и о внешних рисках, сконцентрированных сегодня преимущественно в странах еврозоны.

В Европе, в частности, все вполне традиционно — государство не подключается к деятельности частного страхового сектора, когда частный сектор может самостоятельно страховать свои риски. Этот срок составляет, как правило, до двух лет. Но эта модель меняется. Например, учитывая сложившуюся ситуацию в периферийных странах еврозоны, сейчас очень сложно страховать риски в отношении Греции: и сам факт состоит в том, что Еврокомиссия вероятнее всего позволит, в ближайшие месяцы осуществлять краткосрочное страхование кредитов официальным (уполномоченным) кредитным учреждениям.

⁴ Положение Банка России от 12 ноября 2007 г. № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами».

И ситуация на внешнем рынке меняется из года в год. С какими крупными внешними кредитными рисками мы сталкиваемся? Прежде всего, это риски банковского финансирования. В условиях кризисной ситуации в еврозоне, не только российским, но и европейским банкам сложно найти долгосрочное финансирование более чем на 5–6 лет, не говоря о 10 годах. Да и сами банки сегодня друг другу не доверяют. А с учетом новых правил, предусмотренных «Базелем-III», банки главным образом, должны выполнять более высокие требования по капиталу, а если они хотят кредитовать на долгосрочной основе, они должны привлекать долгосрочное финансирование. В связи с чем, долгосрочное кредитование не может подменяться краткосрочным. И это одна из основных тем в еврозоне и в мире банковского бизнеса. Условно говоря, длинные ресурсы сейчас недоступны не только российским, но и европейским банкам⁵. А в ближайшие годы, согласно намеченным прогнозам, ситуация вряд ли кардинально изменится, с учетом чего главным демпфером современного банковского бизнеса будет являться активное использование инструментов страхового сектора, даже учитывая наличие не страховых рисков в их деятельности.

Однако наиболее существенным преимуществом в рамках активного взаимодействия банков и страховых компаний, с нашей точки зрения, является возможность дальнейшего использования такого опыта в государстве в рамках национальной системы перестрахования кредитных рисков, практически также как и в рамках созданной страховой компании под эгидой АИЖК.

Каким же образом это может происходить? Во-первых, если речь идет о страховании экспорта отдельных продуктов, например в секторе авиа и автомобилестроения, то очевидно что комплектующие и запчасти будут поступать из других стран, но уже по каналам импорта продукции, с учетом чего будет использоваться повторное страхование, где риск будет застрахован на все 100 процентов. Во-вторых, это создание международной системы перестрахования экспортно-импортных операций с участием национальной системы перестрахования, на базе партнерства, учитывая, что подобные структуры существуют во многих европейских странах мира. Например, менее чем за двухлетний период существования ЭКСАР (экспортное страховое агентство), получило поддержку от ряда развитых и развивающихся стран имеющих подобные структуры по страхованию экспортно-импортных кре-

⁵ Материалы международной конференции «Страховая поддержка экспорта. Мировой опыт. Новые возможности»//ЭКСАР. 8 февраля 2012 года. Москва

дитов. В Чехии существует подобная структура – EGAP, в портфеле которой 40% принадлежит российскому сектору. Аналогичные структуры присутствуют и в других странах Европы, например SACE в Италии, Coface во Франции и пр. Но наиболее крупное экспортное агентство существует в Китае – China Export & Credit Corporation (Sinasure) специализируется на страховании экспортных кредитов и содействует развитию китайского экспорта и инвестиций. Приоритетным является страхование экспорта высокотехнологичной продукции. Sinasure оказывает услуги по страхованию экспортных кредитов от рисков неплатежа, услуги в области финансов, информации и управления дебиторской задолженностью. С момента основания Sinasure оказал поддержку экспорту на общую сумму более 250 млрд. долл. США и поспособствовал получению кредитов на более чем 450 млрд. юаней в 110 различных банках⁶.

Экспортные кредитные агентства существующие во всем мире позволяют реализовать наиболее оптимальную и достаточно прозрачную модель управления и развития перестрахования на национальном уровне.

В связи с чем считаем, что наше предположение об эффективном партнерстве банков и страховых компаний заключается еще и в том, что подобные альянсы не только на внутреннем, но и внешнем рынке, будут стимулировать многосторонние экспортные проекты. А этот аспект очень важный, и он лежит не только в сфере экспорта, он значительно шире, и позволяет развиваться не только крупным предприятиям, но и малому предпринимательству, формирующему средний класс в обществе.

Таким образом, создание национальной системы перестрахования на основе взаимодействия кредитных и страховых компаний поможет открытию для России новых рынков, поскольку в нашей стране отсутствует институт, который смог бы сориентировать предприятия-экспортеры и обеспечить налаживание устойчивых связей, с тем, чтобы российские экспортеры максимально использовали свои возможности, причем не гипотетические, а четко регламентированные во всех уставных документах, консенсусе ОЭСР, договоренностях в рамках ВТО и т.д. Кроме того, считаем, что практика взаимодействия кредитных и страховых компаний РФ при условии формирования национальной системы перестрахования поможет обеспечить финансовую и страховую поддержку предприятий малого и среднего бизнеса в целях про-

⁶ Савельев А.А. Государственное страхование экспорта // Российский импортер. 2011. № 7. С. 18–21.

движения высокотехнологичной продукции на экспорт. А это в свою очередь, обеспечит определенный сигнал рынку о появлении новых преимуществ для российских банков более активно развивать международное финансирование в виде отдельного направления бизнеса и, таким образом, содействовать продвижению отечественных товаров на рынках.

Используемые источники

1. Обзор банковского сектора за ноябрь 2012 [<http://www.cbr.ru/analytics>].
2. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
3. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков»
4. Положение Банка России от 12 ноября 2007 г. № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами»
5. Материалы международной конференции «Страховая поддержка экспорта. Мировой опыт. Новые возможности» // ЭКСАР. 8 февраля 2012 года. Москва
6. Савельев А.А. Государственное страхование экспорта // Российский импортер. 2011. № 7. С. 18–21.

Лопатин В. А.

*заместитель начальника Департамента международных расчетов
Дирекции расчетного обслуживания Внешэкономбанка*

Платежные инновации как фактор развития механизмов оборота электронных денег

В статье рассмотрено понятие платежной инновации и влияние платежных инноваций на развитие механизмов оборота электронных денег. Особое внимание уделено классификации платежных инноваций.

Ключевые слова: платежные инновации, инновационные технологии, классификация платежных инноваций, механизмы оборота электронных денег.

Payment innovations as a driver of the development of electronic money turnover mechanisms

The article considers concept of a payment innovation and impact of payment innovations on the development of electronic money turnover mechanisms. Special attention is paid on the classification of payment innovations.

Keywords: payment innovation, innovative technologies, classification of payment innovations, electronic money turnover mechanisms.

В соответствии со Стратегией развития национальной платежной системы России, одобренной Советом директоров Банка России 15 марта 2013 года ¹, одним из пяти направлений развития является развитие платежных услуг на основе широкого внедрения инновационных платежных технологий и расширения сферы применения электронных средств платежа.

Инновационные платежные технологии относятся к категории платежных инноваций, которые охватывают широкий круг нововведений, повышающих эффективность оказания платежных услуг, включая доступность платежных услуг для экономических субъектов. Инициаторами появления таких нововведений являются участники рынка платежных услуг и/или государственные органы. Инновации на государственном уровне стимулируют появление инноваций со стороны участников рынка, позволяя рынку адаптироваться к новым услови-

¹ Стратегия развития национальной платежной системы. // Вестник Банка России, № 19 от 13 марта 2013 г.

ям и/или использовать открывшиеся возможности. Инновации участников рынка, как правило, сопровождаются инновациями институционального и/или инфраструктурного характера со стороны государства, которое стремится направлять развитие рынка в нужном ему направлении.

Сегодня одной из важных задач развития рынка платежных услуг является сокращение доли наличного оборота монет и банкнот на розничном сегменте рынка, которая в настоящее время составляет 90%². Для решения этой задачи необходимо развивать современные системы перевода денежных средств с использованием электронных средств платежа, в том числе, системы перевода электронных денег. В последнем случае, развитие систем перевода во многом определяется способом совершенствования механизмов оборота электронных денег, в связи с чем, возникает вопрос об использовании в качестве инструментов совершенствования платежные инновации.

В настоящей работе обсуждается вопрос о влиянии платежных инноваций на развитие механизмов оборота электронных денег, в рамках которого рассматривается понятие платежной инновации, классификация платежных инноваций, а также механизм влияния платежных инноваций на оборот электронных денег.

Понятие платежной инновации

В литературе термин «платежная инновация», как правило, обозначает инновацию в области оказания платежных услуг, в связи с чем определим данное понятие исходя из значений терминов «инновация» и «платеж». Для этого рассмотрим следующие подходы к определению термина «инновация»:

- а) нововведение или обновление³;
- б) новый подход к конструированию, производству или сбыту товара, обеспечивающий конкурентные преимущества⁴;
- в) достижение науки, применение которого повышает эффективность функционирования социально-экономической системы⁵;

² Наличные деньги и электронные средства платежа: проблемы, тенденции. Стенограмма круглого стола от 29 мая 2012 г. // Деньги и кредит, № 7, 2012. С. 3–23.

³ Большой словарь иностранных слов. Издательство «ИДДК», 2007.

⁴ Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Бизнес. Толковый словарь. М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир». Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 1998.

⁵ Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие. СПб.: СПбГУ ИТМО, 2012.

г) многостадийная трансформация идеи в более совершенные продукты, сервисы или процессы с целью успешного развития и получения конкурентных преимуществ ⁶;

д) внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком ⁷.

Первое определение носит слишком общий характер, охватывая все новшества независимо от их качеств. Второе и третье определения слишком сужают круг нововведений, ограничиваясь, в первом случае, процессами конструирования, производства и сбыта товара или, во втором случае, достижениями науки.

В четвертом случае, инновация определяется через процесс трансформации, в результате чего смешиваются понятия «инновация» и «инновационная деятельность». Наиболее емким является последнее определение, которое выделяет инновации по трем главным признакам: 1) внедренное новшество; 2) востребованное рынком; 3) обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции.

Что касается эффективности, то в рамках парадигмы доход/риск, как представляется, речь может идти либо о получении дополнительной выгоды от использования процессов или продукции (в виде денег, времени, удобств и т.д.), либо о снижении уровня риска, связанного с использованием процессов или продукции.

В конечном итоге, учитывая, что под платежом обычно понимается перевод или передача денежного требования плательщиком стороне, приемлемой для получателя, определение платежной инновации приобретает следующий вид: *инновация — это внедренное и востребованное рынком новшество, обеспечивающее при осуществлении перевода/передачи денежных средств дополнительную выгоду и/или снижение уровня риска.*

Классификация платежных инноваций

Учитывая, что перевод/передача денежных средств представляет собой процесс, а любой процесс представляет собой совокупность действий субъектов процесса, изменяющих состояние объектов процесса (в том числе, в виде нескольких подпроцессов) ⁸, платежные инновации могут выступать в качестве:

1) нового субъекта процесса или субъекта с новыми функциями;

⁶ Javier Santamaria. The 2013 Euro Payments Outlook: Communication by the European Commission on its Vision for SEPA 2.0 Remains Pending. EPC Newsletter #17, Jan. 2013.

⁷ <http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновация>

⁸ В.А. Лопатин. Система управления бизнес-процессами. Управление в кредитной организации, №6, 2008.

- 2) нового объекта процесса или объекта с новыми свойствами;
- 3) нового подпроцесса или подпроцесса с новыми параметрами.

Например, после вступления в силу Закона о НПС⁹, в процесс перевода денежных были включены такие новшества, как электронные денежные средства (ЭДС) и операторы ЭДС, а электронные средства платежа (ЭСП) существенно изменили свои свойства.

Несколько иной способ классификации платежных инноваций можно получить исходя из представлений о переводе/передаче, как о многостадийном процессе. В этом случае платежные инновации можно разделить на следующие типы:

1) используются на стадии подготовки к переводу/передаче, например, при получении и оценке информации о плательщике/получателе, при анализе остатка денежных средств, при выборе способа перевода/передачи и т.д.;

2) используются на стадии реализации перевода/передачи, например (в случае перевода), при составлении, удостоверении и/или передаче распоряжений о переводе, при приеме распоряжений к исполнению, при исполнении распоряжений и т.д.;

3) используются на стадии завершения перевода/передачи, в частности, при анализе результата перевода/передачи и устранении возникших ошибок, при разрешении споров, связанных с переводом/передачей и т.д.

Например, на стадии подготовки к переводу активно используются платежные инновации в виде систем выставления электронных счетов, которые позволяют автоматически составлять распоряжения о переводе денежных средств на стороне плательщика. А при передаче по сети Интернет наличных электронных денег могут возникнуть споры, связанные с дублированием требований к эмитенту электронных денег.

Еще один способ классификации платежных инноваций следует из отличий в способах повышения эффективности перевода/передачи денежных средств — путем получения дополнительной выгоды или снижения уровня риска, в частности:

1) получение дополнительной выгоды может иметь вид повышения прибыльности перевода, экономии времени, получения дополнительных удобств, повышения качества обслуживания и т. д.;

2) снижение уровня риска при осуществлении перевода может заключаться в снижении кредитного риска, риска ликвидности, операционного и/или правового риска и т. д.

⁹ Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

В заключение остановимся на классификации платежных инноваций, основанной на тесном переплетении механизмов платежного и денежного оборота. К механизмам денежного оборота относятся механизмы эмиссии (ввода в оборот), хранения, перевода, передачи и реэмиссии (вывода из оборота) денег. В связи с этим, процессы перевода/передачи денежных средств, участвующие в платеже, одновременно являются частью соответствующих механизмов денежного оборота. С другой стороны, механизмы эмиссии, хранения и реэмиссии денежных средств, тесно связанные с механизмами перевода/передачи, активно воздействуют на процессы перевода/передачи денежных средств на стадиях подготовки, реализации и завершения платежей. В связи с этим, платежные инновации могут использоваться:

1) в механизмах эмиссии денег, например, в виде новых способов пополнения баланса банковского счета или остатка ЭДС при подготовке к переводу депозитных или электронных денежных средств»;

2) в механизмах хранения денег, например, при использовании новых устройств для хранения записей об остатках денежных средств на счетах и остатках ЭДС или новых программ «электронных кошельков» для хранения наличных электронных денег;

3) в механизмах перевода безналичных и передачи наличных денег аналогично тому, как это было описано выше для процессов передачи/перевода денежных средств при осуществлении платежей;

4) в механизмах реэмиссии денег, например, в виде новых способов вывода денежных средств с банковского счета или остатка ЭДС после осуществления перевода депозитных и электронных денежных средств.

Развитие механизмов оборота электронных денег

Оборот электронных денег можно представить в виде оборота требований к эмитентам электронных денег или, более точно, в виде оборота информации о требованиях. При этом необходимо учитывать, что информация о требованиях (как любая иная информация), хотя и имеет нематериальный характер, всегда представлена в виде материальных знаков, встроенных в тот или иной материальный носитель¹⁰.

Рассмотрим более подробно влияние платежных инноваций на развитие механизмов оборота электронных денег. Прежде всего, на развитие механизмов оборота электронных денег влияют инновационные информационные технологии, которые позволяют улучшить характеристики практически всех механизмов оборотов, в частности:

¹⁰ См. статью Лопатина В.А. «Особенности оборота электронных денег», опубликованную в настоящем сборнике.

1) механизмов эмиссии и реэмиссии требований к эмитентам электронных денег за счет появления более совершенных программ и процедур обработки информации о требованиях в виде защищенных файлов и записей в электронных базах данных, а также устройств и каналов удаленного доступа к процедурам обработки информации;

2) механизмов хранения информации о требованиях к эмитенту электронных денег за счет появления более совершенных материальных носителей информации, а также более совершенных процедур встраивания материальных знаков информации в материальные носители. В частности, это относится к использованию более совершенных микропроцессорных карт, более быстрых систем электронной памяти, более надежного программного обеспечения и т.д.;

3) механизмов наличной передачи требований к эмитенту электронных денег (напрямую с устройства плательщика на устройство получателя) за счет появления более совершенных абонентских устройств, подключенных к улучшенным каналам связи, более совершенных программ защиты информации о требованиях от тиражирования и т.д.;

4) механизмов безналичного перевода требований к эмитенту электронных денег за счет внедрения новых электронных устройств, программ и каналов связи для составления, удостоверения и передачи распоряжений о переводе денежных средств держателями электронных денег, а также для приема к исполнению и исполнения распоряжений о переводе электронных денег исполнителями распоряжений (как правило — эмитентами электронных денег);

Кроме того, на развитие механизмов оборота электронных денег существенно влияет появление платежных инноваций в виде инновационных нормативных актов, создающих для функционирования механизмов оборота более определенные и/или менее ограничительные правовые рамки. Примером таких инноваций стали Закон о НПС и изданные в соответствии с ним нормативные акты, которые регламентировали деятельность операторов ЭДС, процедуры перевода ЭДС, бесперебойность и защиту информации в системах перевода ЭДС. При этом неточности и ограничения, заложенные в Закон о НПС одновременно стали тормозом для некоторых направлений развития механизмов оборота электронных денег, в частности, для развития переводов электронных денег между клиентами разных операторов ЭДС, для увеличения объемов переводов ЭДС при использовании неперсонифицированных ЭСП и т.п.

Заключение

В работе поднимается вопрос о платежных инновациях как факторе развития механизмов оборота электронных денег, в рамках которого конструируется понятие платежной инновации, разрабатывается классификация платежных инноваций (на основе ряда признаков, связанных с осуществлением перевода/передачи денежных средств) и обсуждается вопрос о влиянии платежных инноваций на развитие механизмов оборота электронных денег.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27.06.2011, № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».
2. Стратегия развития национальной платежной системы // Вестник Банка России, № 19 от 13 марта 2013 г.
3. Наличные деньги и электронные средства платежа: проблемы, тенденции. Стенограмма круглого стола от 29 мая 2012 г. // Деньги и кредит, № 7, 2012. С. 3–23.
4. Большой словарь иностранных слов. Издательство «ИДДК», 2007.
5. Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Бизнес. Толковый словарь. М.: «ИНФРА-М», Издательство «Весь Мир», 1998.
6. Голубев А.А. Экономика и управление инновационной деятельностью: Учебное пособие. СПб.: СПбГУ ИТМО, 2012.
7. Javier Santamaria. The 2013 Euro Payments Outlook: Communication by the European Commission on its Vision for SEPA 2.0 Remains Pending. EPC Newsletter #17, Jan. 2013.
8. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Инновация>
9. В. А. Лопатин. Система управления бизнес-процессами // Управление в кредитной организации, № 6, 2008.

Лясников Н. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Проблемы обеспечения стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях модернизации производства

Данная статья посвящена некоторым проблемам модернизации производства и генерирование инноваций в народнохозяйственных структурах промышленности.

Ключевые слова: инновация, антикризисные программы, научно-промышленная политика, реорганизации управления, предпринимательская активность, развитие инновационных преобразований, барьеры развития предпринимательства, бизнес-среда.

Problems of maintenance the strategic stability of business organizations in the production modernization

This article is focused in some of the problems of production modernization and the generation of innovations in the economic structure of industry and particularly in construction.

Keywords: innovation, crisis management programs, research and industrial policy, restructuring of management, entrepreneurial activity, the development of innovative transformations, the barriers of enterprise development, business environment.

Трансформация экономической системы, изменение характера конкуренции, экономические реформы, проводимые в течение последнего десятилетия в РФ, осложняют процессы формирования и реализации механизмов структурной, инвестиционной, финансовой, инновационной политики на всех уровнях управления основного звена хозяйственной системы – предпринимательских структур. Неустойчивое состояние многих российских предприятий остро ставит задачу интенсивного поиска действенных мер, обеспечивающих условия для мобилизации их внутренних резервов и порождает необходимость разработки новых подходов к управлению предпринимательскими структурами, учитывающих динамику развития социально-экономических отношений.

При всем многообразии точек зрения относительно того, с чего следует начать и что продолжить на новом витке развития рыночных отношений в РФ, следует отметить главное: требует обоснования новая система эффективного управления стратегической устойчивостью и конкурентоспособностью предпринимательских структур.

Превращение нашей страны в открытую экономическую систему, достаточно свободный доступ на рынки иностранных конкурентов, глобальные изменения на мировом рынке, кризисные проявления в мировой экономике вызывают необходимость научного анализа проблем, связанных со стратегическим развитием, повышением конкурентоспособности российской экономики, совершенствованием методов регулирования воспроизводства на макро- и микроуровнях.

Современное состояние экономики отличается резким ожесточением международной конкуренции, а также усложнением ее характера и расширением сферы действия. В конкурентную борьбу вовлекаются не только отдельные товары или компании-товаропроизводители, но и технологии, методы менеджмента, потребительские стандарты, национальные экономические потенциалы. В последнее десятилетие эта тенденция была мощно подстегнута развернувшимся процессом глобализации.

Россия — страна, безусловно, богатая ресурсами и обладающая одной из самых больших экономик в мире (6-е место по объему ВВП, рассчитанному по паритету покупательской способности и 11-е место по номинальному ВВП) имеет достаточно низкий суверенный рейтинг конкурентоспособности. Согласно докладу «The Global Competitiveness Report 2009—2010», опубликованному Всемирным экономическим форумом, Россия занимает 63-е место в мире, её конкурентоспособность аналогична Черногории и Румынии. Почему так происходит и в чем же заключается причина низкой суверенной конкурентоспособности национальной социально-экономической системы?

По мнению экспертов Всемирного экономического форума у России достаточный макроэкономический потенциал, обеспечивающий стабильность развития, обширный и объемный потребительский рынок, нормально функционирующая система здравоохранения и начального/среднего образования. Все это сильные стороны Российской Федерации. К слабым же сторонам эксперты относят «стандартный набор», включающий административное ограничение конкуренции в ресурсодобывающих и ресурсоперерабатывающих сферах, недостаточное, а порой отсутствующее, финансирование малого и среднего бизнеса, коррупцию, сложности налогового регулирования. С одной сто-

роны, конечно, указанные проблемы имеются, но имеются они не только в российской экономике.

С другой стороны эксперты Всемирного экономического форума, как ни странно, но не указывают среди основных проблем национальной социально-экономической системы низкие темпы модернизации, не инновационность, что, несомненно, негативно влияет на действительную конкурентоспособность страны в мировом экономическом сообществе. А также сдерживает экономический рост как на макро-, так и на микроуровне при объективном достаточно большом потенциале развития.

Истоки сложившейся ситуации нужно искать не в финансовом и налоговом регулировании (кстати, нужно отметить, что в США и Европе налоговая нагрузка на предприятия и организации во многих случаях выше, чем в Российской Федерации). Тем более не нужно придавать проблеме политическую окраску. Такой подход, конечно же, позволяет объяснить большинство проблем российской экономики, однако это верно лишь отчасти. Истоки же проблематики, по нашему мнению, нужно искать в «советском наследии» и в шоковом варианте перехода к рыночным отношениям в 1990-х гг. И с этим согласны многие ученые и специалисты. В частности директор Института народнохозяйственного прогнозирования академии РАН В. В. Ивантер прямо указывает, что в настоящее время «...мы вынуждены исправлять перекосы советского периода и системные ошибки, допущенные в 90-е годы...»¹.

Ориентированность советской экономики на военно-промышленный комплекс, отсутствие у предприятий гражданского сектора стимулов к производству качественной и конкурентоспособной продукции, в конечном итоге — отсутствие стимулов к инновациям обусловило круг взаимосвязанных проблем, который при скачкообразном переходе к рынку привел к новым структурным сдвигам и системным негативным эффектам.

Эти структурные сдвиги и накопленные системные негативные эффекты и в настоящее время оказывают влияние на конкурентоспособность национальной экономики в целом и на отдельно взятые предпринимательские структуры в частности, особенно в промышленном секторе.

Ещё один не менее, но может быть более важный аспект, связанный со сложностями в процессах модернизации — это менталитет ру-

¹ Ивантер В.В. Необходимость модернизации и скорость экономического роста // Доклад на Санкт-Петербургском научном форуме «Наука и общество. Экономика и социология в XXI веке» 18–22 окт., 2010. Россия: СПб.

ководителей (менеджеров) российских предпринимательских структур промышленной сферы.

По результатам опроса руководителей предпринимательских структур промышленного сектора, проведенных авторским коллективом, было выявлено, что самыми значимыми факторами, ограничивающим деловую активность, является недостаточное внимание к организации системы управления и недостаточным использованием управленческого потенциала. В этих условиях решение проблемы невысокой конкурентоспособности российских производственных организаций зависит от ряда факторов, и в том числе от разработки соответствующей этапу развития организации системы управления, направленной на максимальное использование потенциала конкурентоспособности. Конкурентный потенциал организации состоит из потенциалов, оценив и максимально использовав которые возможно увеличить конкурентоспособность компании.

Необходимо учитывать невысокий уровень квалификации в последнее время специалистов промышленной отрасли, недостаточность денежных средств, высокую конкуренцию со стороны зарубежных компаний, отсутствие надлежащего оборудования и современных технологий. Постоянное обострение конкуренции между промышленными организациями диктует необходимость для них учитывать и использовать собственные потенциалы для разработки эффективной стратегии развития.

Данные обстоятельства во многом объясняют показатели деятельности, характерные для организаций России. В частности, неоправданно велико количество ликвидируемых ежегодно компаний — более 20 % от количества зарегистрированных. Также велико количество убыточных организаций практически во всех отраслях национальной экономики: в среднем 40 %, причем, около 25 % являются убыточными даже в успешно развивающихся отраслях. Высоким является износ основных фондов в отраслях промышленности: более 45 % во всех отраслях национальной экономики, более 50 % — в промышленном строительстве, что влияет на качество и конкурентоспособности продукции от которой зависит перспектива развития национальной экономики. Вышесказанное свидетельствует о низкой конкурентоспособности продукции, производимой российскими организациями, а также о низкой конкурентоспособности самих организаций и страны в целом.

Модернизация производства и генерирование инноваций как стимула к обеспечению (сохранению и преумножению) конкурентоспособности и стратегической устойчивости пока ещё не стали осоз-

нанной необходимостью руководителей предпринимательских структур российской экономики.

Инновационность использования эффективного управления для разработки мероприятий повышающих конкурентоспособность подтверждается тем, что в настоящее время руководителями уделяется мало внимания вопросам стратегического инновационного развития организации. Анализ литературных источников и практики показал, что, несмотря на важность, научно обоснованного управления инновационными процессами в экономике, ее сущность, содержание и методология формирования исследованы недостаточно.

Таким образом, модернизация экономики невозможна без модернизации общества. Перекосы и структурные сдвиги в общественном развитии, которые имели место быть также на момент и в процессе перехода к рыночным отношениям, не позволяют в настоящее время национальной социально-экономической системе показывать опережающий интенсивный рост. Связано это с тем, что Россия не обладает всеми необходимыми факторами для такого роста (ресурсы, капитал, технический прогресс, инвестиции).

Россия обладает богатыми природными ресурсами, и этот факт не подвергается сомнению. Однако, во-первых, природные ресурсы в большинстве своем ограничено воспроизводимы, во-вторых, опережающий экономический рост возможен только при интенсивном использовании ресурсов в рамках производственных процессов предпринимательских структур. И здесь имеется первое противоречие — интенсификация использования ресурсов (т.е. повышение качества использования без повышения количества использования) возможно только при наличии современной материально-технической базы. Во многих предприятиях народнохозяйственного комплекса степень физического износа оборудования запредельная, как было показано выше, а моральный износ гораздо выше. На таких производственных мощностях невозможно ни производить конкурентоспособный продукт, ни снижать ресурсоемкость его производства.

В результате складывается ситуация когда резкое снижение природных ресурсов опережает уровень их хозяйственного потребления. Как следствие это влияет на стратегическую устойчивость промышленных предпринимательских структур — производимый неконкурентоспособный продукт вытесняется конкурентоспособным, в основном зарубежного производства, особенно ярко это видно по производственному сектору.

Это происходит, как было показано выше, еще и потому, что российские промышленные предпринимательские структуры не обеспе-

чены эффективными трудовыми ресурсами, а значит, не имеет возможности генерировать инновации, которые являются основой модернизации и интенсивного экономического роста, как на микро-, так и на макроуровне.

По этой же причине ограничен технический прогресс и ограничен он не только в экономической, но и социальной сфере. Напомним, что для технического прогресса, т.е. для процесса, стимулирующего переход от одного технологического уклада к другому посредством модернизации социально-экономической системы, характерны четыре основных черты:

1. Универсальность и широкий охват всех сфер жизнедеятельности общества.

2. Ускорение реализации научно-технической мысли – сокращение периода между появлением новой идеи (новой разработки) и её реальным воплощением.

3. Рост наукоемкости производства, в том числе за счет качественного роста трудовых ресурсов.

4. Повышение уровня военной безопасности за счет совершенствования видов и типов вооружения, экипировки и т.д.

Вполне очевидно, что национальная социально-экономическая система была и остается лидером только по четвертому условию, но к большому сожалению и в этом направлении прослеживается резкое ухудшение показателей эффективности данной отрасли.

Остальные три черты требуют системных преобразований и прежде всего именно в части осознания необходимости модернизации на макроэкономическом и микроэкономическом уровне.

В микроэкономическом уровне технический прогресс, как стимул к обеспечению конкурентоспособности и соответственно стратегической устойчивости промышленных предпринимательских структур, является базисом интенсивного макроэкономического роста.

В свою очередь отсутствие или недостаточность ресурсов и ограниченность технического прогресса, как факторов макроэкономического роста, приводит к снижению инвестиционной привлекательности национальной экономики в целом и субъектов хозяйствования в частности, а также не позволяет эффективно использовать собственный капитал для обеспечения интенсивного технико-технологического развития. Здесь ярко прослеживается второе противоречие – инвестиционные ресурсы имеются как внутри страны, так и за рубежом, при этом инвесторы активно вкладывают средства преимущественно в перерабатывающие, промышленные отрасли, финансовый сектор. Доля

участия инвестиционного капитала в модернизационных процессах, разработке и коммерциализации инноваций по-прежнему остаётся минимальной. Это макро-экономический аспект.

В других отраслях народного хозяйства ситуация с модернизацией обстоит не лучше. Если ресурсообрабатывающие и ресурсоперерабатывающие отрасли имеют высокую инвестиционную привлекательность и могут за счет привлеченных ресурсов генерировать и реализовывать инновации, как для внутреннего потребления, так и коммерциализируя их, то отрасли (машиностроение, промышленное производство) не представляют высокого инвестиционного интереса. Соответственно вынуждены развиваться либо за счет собственного капитала, что опять же не всегда возможно поскольку преобладает количественный, но не качественный рост, т.е. затраты на обеспечение текущей деятельности неуклонно растут, возможности инвестирования в интенсификацию развития сокращаются.

Отсюда возникает потребность в заемном финансировании, но и заемное финансирование в первую очередь привлекается для пополнения в текущей деятельности основного и оборотного капитала. Возникает еще одна противоречивая ситуация, когда с одной стороны, чтобы не увеличивать долговую нагрузку предприятие вынужденно оптимизировать свои расходы с целью повышения прибыльности, которая в дальнейшем должна реинвестироваться в развитие и инновации. С другой стороны, весьма часто объект оптимизации расходов в предпринимательских структурах — это затраты на НИОКР и персонал.

Таким образом, на микроэкономическом уровне образуется замкнутый круг, который на макроэкономическом уровне является блокиратором опережающего экономического роста.

Без опережающего экономического роста дальнейшая модернизация и переход к экономике знаний в принципе невозможен. По нашему мнению основой регулирования модернизационных процессов и инновационной активности, как стимула к обеспечению и суверенной конкурентоспособности России, и отдельно взятых промышленных предпринимательских структур, а также к сохранению их стратегической устойчивости, на макроэкономическом уровне должна стать активная антициклическая политика.

Интенсификация экономического роста на микроуровне может быть достигнута посредством государственного стимулирования в институциональном, организованном и финансово-налоговом аспекте добросовестной конкуренции промышленных предпринимательских

структур, их творческой и трудовой активности населения, популяризации инженерно-технического, средне-специального и высшего образования, а также за счет повышения инвестиционной активности в инновационном и модернизационном направлении. При этом такая активность должна быть поддержана государственными гарантиями.

На микроуровне встает задача смены концептуальной управленческой парадигмы. Если ранее основное внимание в текущей деятельности уделялось «производству ради производства», то в настоящее время основное внимание должно быть уделено производству ради развития.

Проблемы повышения конкурентоспособности промышленных предпринимательских структур связаны с адекватной методологией управления, которая должна обеспечивать единство управленческих механизмов и одинаковую приемлемость на всех этапах жизненного цикла организаций, отраслей и государства, т.е. на всех уровнях общегосударственной системы управления в практике современного бизнеса.

В нашем понимании развитие есть опережающее движение вперед, которое за счет модернизированных технологических процессов материально-технической базы позволяет производить наукоемкий конкурентоспособный продукт, обеспечивая тем самым стратегическую устойчивость промышленных предпринимательских структур в текущем, краткосрочном и долгосрочном периоде.

Отсюда следует, что модернизационная и инновационная активность, как стимулы к обеспечению конкурентоспособности и стратегической устойчивости промышленных предпринимательских структур на микроэкономическом уровне должны быть не одномерными актами, но постоянно возобновляемыми процессами, основная цель которых – повышение суверенного рейтинга конкурентоспособности страны и обеспечение интенсивного экономического роста.

Используемые источники

1. Баркер А. Алхимия инноваций / Пер. с англ. М.: Вершина, 2003 г.
2. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. М.: РАП «Наука и образование», 2008.
3. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вopr. экономики. 2003. № 3. С. 26–44.
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Стратегическая устойчивость предпринимательских организаций и инновационное развитие России: Монография. М.: Институт международных социально-гуманитарных связей ИМСГС, 2011.

5. Ивантер В.В. Необходимость модернизации и скорость экономического роста // Доклад на Санкт-Петербургском научном форуме «Наука и общество. Экономика и социология в XXI веке» 18–22 окт., 2010. Россия, СПб.
6. Комков Н.И., Иващенко Н.П. Институциональные проблемы освоения инноваций [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2009/5/02>
7. Ивантер В.В., Комков Н.И. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. М., 2007. № 3, с. 3–20.

Лясников Н. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Бабич О. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
Брянский государственный технический университет*

Этапы реструктуризации промышленного предприятия

В статье представлен анализ взглядов на процесс реструктуризации предприятия с выделением различных этапов.

Ключевые слова: Реструктуризация, этапы реструктуризации.

Stages of industrial restructuring

The article presents the analysis of the views on the process of restructuring the company with the release of the various stages.

Keywords: restructuring, stages of restructuring.

Реструктуризация — деятельность, исходными посылами которой являются цели и стратегия предприятия. Для предприятия, действующего в рыночных условиях, основная цель — удовлетворение потребностей рынка, увеличение прибыли, повышение эффективности и оптимизация налогообложения.

Для эффективного проведения реструктуризации необходима разработка комплексной программы реструктуризации предприятия. Она призвана синтезировать результаты аналитической работы и на их основе четко определить задачи, способы, условия достижения поставленных целей, предстоящие мероприятия, ресурсы и их источники¹.

Необходимо отметить, что в отношении стадий и этапов проведения реструктуризации российских компаний в литературе нет единой точки зрения.

¹ Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий. Учебное пособие / Е.М. Королькова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2007.

В настоящее время большинством специалистов в области управленческого консалтинга предлагается базовая версия процесса реструктуризации, в которой установлена достаточно жесткая последовательность выполнения этапов подготовки и проведения реструктуризации (рис. 1)².

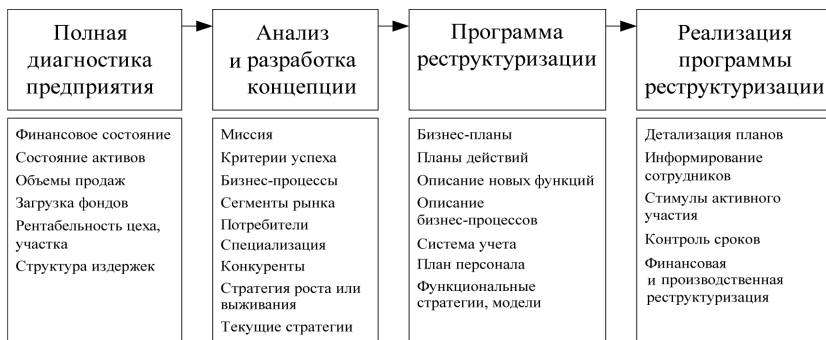


Рис. 1. Базовая версия процесса реструктуризации

Базовая версия отражает лишь последовательность действий и не дает представления о существующих возможностях и механизме выбора направлений преобразований, вариантов решений в зависимости от состояния предприятия, ситуационных факторов.

В качестве методического средства, способствующего повышению эффективности преобразования структуры предприятия, проводимого в рамках стратегических преобразований, предлагается комплексная управленческая технология, представляющая собой процедуру разработки концепции, выбора стратегии, адаптации структурных параметров и планирования структурных преобразований.

Всесторонняя оценка и анализ предприятия являются первым этапом предлагаемой технологии. В результате проводимого анализа внешних и внутренних факторов выявляются ключевые проблемы предприятия, резервы и конкурентные преимущества, оцениваются условия реструктуризации.

На основе анализа и оценки выявленных возможностей предприятия осуществляется определение целей и концепции преобразований (второй этап). На третьем этапе в зависимости от специфики предприятия, условий преобразования осуществляется выбор стратегии реструктуризации.

² Черенцов Г. Возможности применения методов управления проектами / Г. Черенцов, А. Ушанов, Е. Коротин // Менеджмент в России и за рубежом. М., 1999, № 3. С. 113–121.

В отличие от многих разработок в области преобразований в предлагаемой технологии особое внимание уделяется вопросу координации структурных параметров, поэтому следующим этапом технологии после выбора стратегии является увязка с организационно-правовой формой и структурой управления (четвертый этап). В основе технологии лежит метод анализа и адаптации структурных параметров в зависимости от ситуационных факторов с последующим устранением «рассогласованности». Чем выше степень согласования основных структурных параметров, тем благоприятнее предпосылки успешного осуществления реструктуризационных преобразований³.

Так, специалисты, работающие по программе ТАСИС, отмечают, что после проведения диагностики и согласования стратегии развития и плана реструктуризации с администрацией и акционерами компании реструктуризация может быть проведена в два этапа.

Первый этап предполагает улучшение общего положения компании в краткосрочном периоде. На данном этапе компания улучшает свою хозяйственную деятельность и, что очень важно, обеспечивает собственную надежность по отношению к внешним источникам финансирования.

Второй этап обеспечивает эффективное функционирование предприятия в долгосрочном периоде за счет внедрения проектов, требующих значительных капиталовложений.

Обычно первый этап восстановления деятельности направлен на преодоление основных недостатков функционирования компании. Ведущее место здесь принадлежит организационным и административным вопросам, которые включают идентификацию профильных и оптимальных видов деятельности и рынков предприятия, анализ слабых мест, подготовку конкретных предложений по финансовому и экономическому оздоровлению за счет распределения внутренних ресурсов предприятия.

На втором этапе реструктуризации, когда созданы определенные условия для деятельности предприятия в краткосрочном периоде, основное внимание обращают на создание условий для финансовой реструктуризации, которая жизненно необходима для предприятий, перегруженных долгами, но кредиторы не пойдут на нее без реального плана общей реструктуризации и восстановления финансовой устойчивости предприятия.

³ Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М.Д. Аистова. М.: Альпина Паблицер, 2002.

Несколько иной подход к проведению реструктуризации компаний у специалистов международной консалтинговой фирмы «Роланд Бергер & Партнер», которые работают над проблемами реструктуризации по программе Всемирного банка. Процесс реструктуризации они подразделяют на две ступени: реструктуризацию в плане оперативных мероприятий и оптимизацию бизнес-процессов (менеджмент мероприятий).

Первая ступень включает в себя:

- анализ исходной ситуации;
- комплексную программу мероприятий;
- разработку стратегической переориентации.

Вторая ступень предполагает оптимизацию основных процессов и детализацию стратегии долгосрочного развития предприятия: улучшение ключевых процессов и систем, детализацию концепции стратегической переориентации.

Учитывая реальное положение, создавшееся на российских предприятиях, и реальную макроэкономическую ситуацию Л.П. Белых выделяет два основных этапа реструктуризации по принципу различных источников финансовых ресурсов. На этапе оперативной реструктуризации не привлекаются дополнительные вложения капитала, поскольку в убыточные компании капитал невозможно привлечь, и она проводится собственными средствами. На этапе стратегической реструктуризации, когда компания работает рентабельно, дальнейшее ее развитие происходит за счет инвестиций и привлечения долгосрочных кредитов.

В целом оперативная и стратегическая реструктуризация направлена на дальнейшее повышение инвестиционной привлекательности предприятий. Этапы реструктуризации на промышленных предприятиях представлены на рисунке 2⁴.

И.И. Мазур и В.Д. Шапиро выделяют четыре основных этапа в процессе реструктуризации (табл. 1).

Процесс подготовки реструктуризации начинается с момента осознания менеджерами компании ее необходимости, показателями чего могут стать:

- кризисное положение на предприятии, возможность банкротства;

⁴ Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л.П. Белых. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.



Рис. 2. Схема реструктуризации компании

Таблица 1

Этапы реструктуризации

Этап	Содержание
Полная диагностика	Финансового состояния Состояния активов Загрузки ресурсов (технологические ресурсы, персонал, производственные мощности) Структуры издержек
Разработка концепции реструктуризации	Анализ: миссии, организационной культуры, организационной структуры, бизнес-процессов, положения на рынке, стратегий развития
Разработка программы (проекта) реструктуризации	Бизнес-план Планы действия по направлениям Описание новых и реинжиниринг имеющихся функций и бизнес-процессов Стратегии
Реализация программы реструктуризации	Детализация планов Информирование персонала Обучение персонала Реформирование организационной структуры Внедрение новых функций и бизнес-процессов Финансовая и производственная реструктуризация Контроль сроков

- необходимость изменить (расширить) сферу деятельности;
- появление тенденции к спаду объема продаж продукции предприятия;
- появление (усугубление) административных проблем;
- устойчивая тенденция к увеличению накладных расходов;
- ухудшение выполнения операций (закупка, производство, сбыт);
- тенденция к ухудшению основных экономических показателей по сравнению с конкурентами или удачными, с точки зрения руководства, периодами деятельности компании;
- невозможность осуществлять контроль за ходом выполнения работ;
- отсутствие системы учета рыночных изменений при разработке и продвижении продукции предприятия и т. д.⁵

По мнению А.В. Гармашова для эффективного проведения реструктуризации необходима разработка комплексной программы. Чаще всего она разрабатывается и реализуется в рамках двух различных подходов: проектно-планового или программно-целевого.

Основой проектно-планового подхода является цель, устанавливаемая как проект желаемого состояния предприятия на долгосрочную перспективу. В данном контексте, под программой реструктуризации понимается группа скоординированных проектов, направленных на достижение поставленных целей реструктуризации. Реструктуризация предприятия в этом случае может и должна осуществляться как один крупный проект, состоящий из ряда взаимосвязанных проектов (рис. 3).

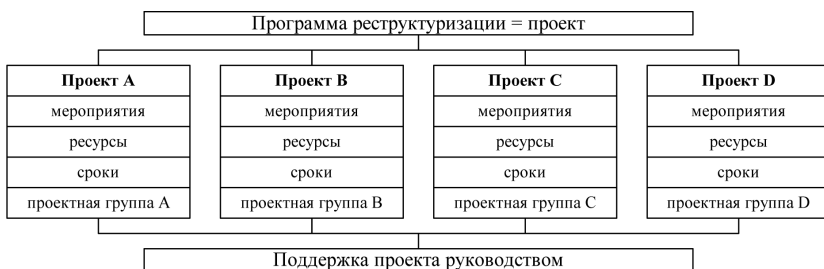


Рис. 3. Программа реструктуризации, основанная на проектно-плановом подходе

⁵ Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.

Проектно-плановый подход, в основном ориентирован на долгосрочные цели и эффективен только в условиях общей экономической стабильности. Поэтому, хотя он и является традиционным для существующей практики реструктуризации, он часто приводит к нереализуемым планам, так как ситуация на рынке может измениться настолько, что цели программы реструктуризации становятся неактуальными или недостижимыми. Кроме того, программы, построенные в рамках этого подхода, нередко не содержат механизмов их реализации.

В связи с этим представляется целесообразным использовать программно-целевой подход к разработке программы реструктуризации предприятий. Он ориентирован на общие цели развития предприятия и предполагает разработку мероприятий, позволяющих решить их текущие проблемы исходя из имеющихся возможностей. Программно-целевой подход, как правило, приводит к достижению поставленных целей. Он также позволяет корректировать движение на каждом этапе в соответствии с фактически достигнутыми результатами и динамикой внешней среды. Мероприятия, представленные в программе реструктуризации, можно проводить в рамках данного подхода как последовательно, так и параллельно, в зависимости от возможностей предприятия.

Независимо от того, какой подход используется при разработке программы, основными ее элементами должны быть: мероприятия, ресурсы, сроки и исполнители.

На этапе реализации программы реструктуризации осуществляется детализация планов, инструктирование и обучение персонала, а также контроль за исполнением программных мероприятий и сроков их реализации ⁶.

Таким образом, реструктуризация предприятия является длительным процессом, осуществляемым специалистами разного профиля, направленным на повышение эффективности использования собственного внутреннего потенциала предприятия и адаптацию новым рыночным условиям.

Используемые источники

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. М.: Альпина Паблишер, 2002.

⁶ Гармашов, А.В. Основные этапы процесса реструктуризации промышленного предприятия // – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8._NPE_2007/Economics/19485.doc.htm

2. Аксенов П.В. Реструктуризация как способ обеспечения устойчивости развития // Эффективное антикризисное управление. 2013. № 4.
3. Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л.П. Белых. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
4. Гармашов, А.В. Основные этапы процесса реструктуризации промышленного предприятия // – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/Economics/19485.doc.htm
5. Катков В. Кто может провести реструктуризацию промышленного предприятия // Управление компанией – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/change/who_can_restruct.shtml
6. Королькова, Е.М. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие / Е.М. Королькова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. тех. ун-та, 2007.
7. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001.
8. Попович А.М. Реструктуризация предприятий на современном этапе // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2008. № 2. С. 165–170.
9. Черенцов Г. Возможности применения методов управления проектами / Г. Черенцов, А. Ушанов, Е. Коротин // Менеджмент в России и за рубежом. М., 1999, № 3. С. 113–121.
10. Чернецов, Г. Применение методов управления проектами при реализации программ реструктуризации // Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/pm_in_restruct.shtml

Лясников Н. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства*

Диденко Э. Н.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Особенности формирования гудвилла в предпринимательских структурах

В данной статье исследуется теоретическое содержание понятия «гудвилл», выделены характеристики и разновидности гудвилла.

Ключевые слова: гудвилл, нематериальные активы, деловая репутация.

Features of the formation of goodwill business structures

In this article the theoretical content of concept of «goodwill» is investigated, characteristics and goodwill versions are allocated.

Keywords: goodwill, intangible assets, business reputation.

Любая успешно работающая фирма должна иметь положительную внутренне созданную деловую репутацию. В противном случае, она может стать объектом поглощения с целью распродажи ее активов по частям, поскольку отрицательный гудвилл означает, что суммарная рыночная оценка чистых активов превосходит цену, по которой оценивает фирму рынок (о такой фирме говорят, что она недооценена), то есть выгодно фирму купить с намерением, например, последующей ее ликвидации и распродажи активов. В связи с этим, актуальным становится вопрос исследования сущности и характеристик гудвилла.

Сегодня деловая репутация, являясь основным компонентом успеха любой организации, принадлежит к числу важнейших активов компании.

Сущность понятия «гудвилл» можно рассматривать в двух аспектах:
- гудвилл как самостоятельный, неидентифицируемый нематериальный актив (разница между суммой всех нематериальных

активов и идентифицируемыми нематериальными активами) и источник сверхдохода.

- гудвилл как превышение рыночной стоимости компании над балансовой стоимостью ее активов.

Приведенные термины отражают экономическую и бухгалтерскую сущность гудвилла. Согласно первому определению, гудвилл представляется как доходоприносящий актив, неотделимый от предприятия. Здесь внимание акцентируется на пользе, извлекаемой предприятием при наличии у него положительного гудвилла и получение дохода, который превышает средний доход по отрасли.

Согласно второму определению, гудвилл представляется объектом учета. Гудвилл в данном случае — это остаток, разница между рыночной стоимостью предприятия в целом и суммой его материальных и идентифицируемых нематериальных активов. Это превышение связано с возможностью получения более высоких показателей прибыли по сравнению со среднеотраслевым уровнем доходности инвестирования за счет более эффективной корпоративной системы менеджмента, занимаемой долей рынка, применения инновационных технологий, престижа предприятия, его бренда, местонахождения, номенклатуры производимой продукции, взаимоотношений с общественностью¹.

Представленные факторы отдельно не представляются в финансовой отчетности предприятия, но оказывают сильное влияние на его деятельность и доходность.

В литературе часто отождествляют гудвилл и деловую репутацию. Если обратиться к истории возникновения понятия деловой репутации компании, то следует отметить, что появилось оно впервые в Англии в первой половине XV века. Это было связано с тем, что в то время при покупке предприятий цена сделки, как правило, на несколько процентов превышала стоимость его активов. Покупатель же по доброй воле платил больше, чем составляла сумма активов, и эту разность заносили на баланс как особый актив — goodwill (добрая воля)².

На практике деловая репутация означает «доброе имя» фирмы, учитывающее давность ее основания, историю, имидж, авторитет учредителей, качество управления. Репутация складывается на основе совокупности информации о том, каким образом и какими методами орга-

¹ Савельев, А.В. Оценка гудвилла компании как инструмент принятия управленческих решений: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2008.

² Юрецкая Я.С. Учет и оценка деловой репутации компании: современный аспект // Инновационное развитие экономики. 2012. № 8. С. 161–169.

низация строит свое поведение в определенных ситуациях, т.е. формируется на основе достоверных знаний и оценок, а значит, предполагает рациональный, аналитический подход³. В общем виде деловую репутацию организации можно определить как совокупность мнений заинтересованных сторон о достоинствах и недостатках организации, определяющую принятие решений по отношению к ней. И эта совокупность мнений существует объективно.

К основным характеристикам, присущим гудвиллу, можно отнести:

- является конкурентным преимуществом предприятия, позволяющим получать более высокие прибыли, по сравнению со среднеотраслевыми показателями;
- это нематериальный неидентифицируемый актив;
- появляется в финансовой отчетности только в случае приобретения предприятия;
- является неотделимым от компании активом.

Гудвилл является частью нематериальных активов, которая обусловлена положительной репутацией, деловыми связями, известностью фирменного наименования, фирменной марки. Гудвилл возникает, когда уровень рентабельности использования ресурсов превосходит средний уровень рентабельности в отрасли, к которой относится оцениваемое предприятие. Стоимость гудвилла предприятия характеризует способность его менеджеров генерировать экономическую прибыль в процессе деятельности⁴.

По природе возникновения гудвилл подразделяется на скрытый и приобретенный. Скрытый гудвилл создан предприятием, оказывает влияние на его деятельность, но не отражается в финансовой отчетности. До момента приобретения компании, когда станет возможным отражение гудвилла в учете, он является скрытым. Приобретенный гудвилл, соответственно, является отражением на балансе актива, возникающего после покупки компанией отдельного предприятия. Приобретенный гудвилл отражает бухгалтерскую сущность гудвилла⁵. Данное разделение имеет практическое значение, когда компания имеет оба вышеназванных типа гудвилла, что характерно для большинства

³ Важенина И.С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании // Журнал экономической теории. 2006. № 4. С. 136.

⁴ Васильева Л.С., Петровская М.В. Факторная модель оценки гудвилла и рыночной стоимости предприятия // Транспортное дело России. 2010. № 4. С. 37–40.

⁵ Якубенко Е.Н. Формирование и мониторинг корпоративного имиджа промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Елена Николаевна Якубенко. Брянск, 2006.

компаний, осуществивших сделку приобретения другого бизнеса. В этом случае предприятие ведет деятельность, используя оба типа гудвилла, а отражает в отчетности только приобретенный, что затрудняет справедливую оценку данного показателя.

Экономический гудвилл можно классифицировать, согласно источнику его возникновения, на отраслевой и гудвилл наследования. Отраслевой гудвилл отражает факторы, характерные для данной отрасли (наличие инфраструктуры, ресурсной базы и пр.). Гудвилл наследования основан на репутации, которую компании получают от результатов своих прежних достижений при организации цепочки создания ценностей (производство, сбыт, снабжение и др.)⁶.

Формирование гудвилла осуществляется в результате многообразной деятельности предприятия по всем направлениям и во взаимодействии с различными группами заинтересованных лиц, прежде всего агентами компании. Деловая репутация (гудвилл) может быть представлена как субъективно-объективная категория. Объективность деловой репутации проявляется только в случае использования его предприятием как характеристики независимости от внешних обстоятельств. При рыночных операциях факт купли-продажи дает деловую репутацию, созданную к моменту продажи. Однако сам факт продажи не является причиной ее возникновения. Купля-продажа позволяет лишь определить количественно-стоимостный фактор предприятия⁷.

Стоимость деловой репутации за последние два десятилетия значительно выросла, параллельно вырос и риск надежности стоимостной оценки предприятий, в которых нематериальная доля значительно превышает балансовую стоимость материальных активов. Если в 1980-х годах средняя стоимость нематериальных активов постоянного участника рейтинга S&P500 составляла примерно 20% стоимости предприятия, то в 2010 году она достигла 80%. Случай с инвестиционным банком Lehman Brothers, произошедший в сентябре 2008 года, отчетливо показал, что в рыночной системе репутация имеет существенное экономическое значение, потому что современная экономика – это, прежде всего, экономика доверия. «Если люди верят в искренность

⁶ Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 26 (202). С. 68–72.

⁷ Найфонов А.Т. Влияние деловой репутации (гудвилла) на деятельность предприятий малого бизнеса в сложившихся экономических условиях // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2010. № 1. С. 236–237.

ценностей компании и разделяют их, значит, бизнес обладает способностью генерировать, создавать, умножать ценности. Успешный бизнес — это бизнес добавленных ценностей ...»⁸.

В процессе оценки рыночной стоимости предприятия наибольшие сложности возникают при определении стоимости неидентифицируемых нематериальных активов предприятия. Эти активы не могут быть напрямую соотнесены с величиной деловой репутации предприятия. При этом часть неидентифицируемых нематериальных активов могут входить в состав деловой репутации предприятия, другая часть участвовать в ее формировании. В последнее десятилетие оценщики значительно продвинулись в получении стоимостных оценок таких активов: обученной и собранной вместе рабочей силы, благоприятных контрактов, баз данных, портфелей клиентов и т.д. Поэтому та часть стоимости компании, которая приходится на репутацию, постоянно сокращается. Учитывая потребности клиентов-владельцев брендов, оценщики научились оценивать и этот актив. Так как в последнее время наблюдается процесс аккумуляции ряда активов вокруг товарного знака, например, учитывается наличие формул или рецептов, фирменной упаковки, стратегии маркетинга, рекламных программ, содействующих мероприятий, а также репутации товара, одним из показателей которой является удовлетворенность клиентов. В перспективе из состава гудвилла будет выделяться все больше активов, а «сгруппированный» остаток в виде репутации будет стремиться к минимуму⁹.

Признание и оценка деловой репутации в российском бухгалтерском учете (ПБУ 14/2000 и ПБУ 14/2007) является важным шагом к приближению к международным стандартам. Согласно действующему ПБУ 14/2007, деловая репутация компании представляет собой разницу между ценой приобретения бизнеса и балансовой стоимостью активов, уменьшенной на величину обязательств. Деловая репутация приобретаемой организации относится к объектам нематериальных активов и должна отражаться в финансовой отчетности. Объектом бухгалтерского учета деловая репутация становится лишь в случае купли-продажи предприятия¹⁰.

⁸ Фисун А.В. Репутация должна работать, особенно в эпоху перемен // Менеджмент сегодня. 2009. № 4(52).

⁹ Юрецкая Я.С. Учет и оценка деловой репутации компании: современный аспект // Инновационное развитие экономики. 2012. № 8. С. 161–169.

¹⁰ ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Утв. приказом Минфина РФ от 27.12.07 №153н.

Новый международный стандарт финансовой отчетности IFRS 3 «Объединения бизнеса» исключает существование отрицательной деловой репутации. Если она возникает, то проводится повторная оценка идентифицируемых активов и обязательств приобретаемой организации. В случае сохранения отрицательного значения, эта величина признается на счете прибылей и убытков в виде прибыли, которая носит фиктивный характер. Одной из причин возникновения отрицательной деловой репутации может быть завышение стоимости активов и занижение величины обязательств. Как российские, так и международные стандарты рассматривают только приобретенную деловую репутацию. В бухгалтерском учете деловая репутация отражается после совершения слияния или поглощения организаций. Согласно ПБУ 14/2007 деловая репутация организации амортизируется, а по международным стандартам — подлежит ежегодной переоценке.

Определить стоимость, которую готов заплатить покупатель сверх стоимости чистых активов продаваемой организации, довольно сложно. Следует отметить, что общей унифицированной методики не существует.

Обобщая вышесказанное, считаем необходимым отметить, что гудвилл представляет собой нематериальный неидентифицируемый актив, он определяется в качестве разницы между общей суммой нематериальных активов предприятия и идентифицируемыми нематериальными активами (стоимостью лицензий, патентов, используемых предприятием технологий).

Таким образом, в зависимости от принадлежности, выделяют гудвилл, который специфичен для имущества, и персональный гудвилл, формирующийся благодаря собственникам или менеджерам. Гудвилл, присущий имуществу, — это гудвилл, который не изменяется при смене ее руководителей и сотрудников, административных менеджеров. Персональный гудвилл приобретается компанией благодаря репутации и профессионализму ее менеджеров и пропадает в случае их ухода из компании.

Используемые источники

1. Важенина И.С. Деловая репутация как конкурентный ресурс компании // Журнал экономической теории. 2006. № 4. С.136.
2. Васильева Л.С., Петровская М.В. Факторная модель оценки гудвила и рыночной стоимости предприятия//Транспортное дело России. 2010. № 4. С. 37—40.

3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. Москва. 2008. № 5. С. 83–90.
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Менеджмент в XXI веке: сущность, проблемы и задачи // Путеводитель предпринимателя. М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2010. № 8. С. 83–92.
5. Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 26 (202). С. 68–72.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Проблемы формирования социально-экономического института менеджмента в России // МИР (Модернизация, инновация, развитие). М.: Издательский дом «Наука». 2010. № 2. С. 71–75.
7. Найфонов А.Т. Влияние деловой репутации (гудвилла) на деятельность предприятий малого бизнеса в сложившихся экономических условиях//Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2010. № 1. С. 236–237.
8. Фисун А.В. Репутация должна работать, особенно в эпоху перемен // Менеджмент сегодня. 2009. № 4(52).
9. Юрецкая Я.С. Учет и оценка деловой репутации компании: современный аспект//Инновационное развитие экономики. 2012. № 8. С. 161–169.
10. Dudin M.N. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship Sphere / M.N. Dudin, N.V. Lyasnikov, A.P. Egorushkin // European Researcher. 2012, Vol.(33), № 11-1, P. 1868–1872.

Маслихина В. Ю.

*кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный технологический университет*

Особенности межрегиональной дифференциации в России и инструменты ее сглаживания

Межрегиональные диспропорции в России формируются в основном за счет нескольких динамично развивающихся регионов на фоне большинства депрессивных территорий. Проводимая региональная политика, построенная преимущественно на принципе кооперативного федерализма, не приводит к конвергенции регионов. В региональной политике предпочтительнее использовать принцип конкурентного федерализма для решения проблемы межрегиональной дифференциации.

Ключевые слова: межрегиональная дифференциация, индекс Тейла, региональная политика, инструменты государственной региональной политики, кооперативный федерализм, конкурентный федерализм.

Peculiarities of interregional differentiation in Russia and instruments of its watering-down

In Russia interregional disparities are formed in general by means of some fastest growing regions against the majority of depressive territories. Implemented regional policy primary based on the principal of cooperative federalism doesn't result in convergence of regions. It is more preferable to use the principal of competitive federalism in regional policy to solve the problem of interregional differentiation.

Keywords: Interregional differentiation, Theil index, regional policy, instruments of regional policy of the state, cooperative federalism, competitive federalism.

Одним из индикаторов эффективности проводимой государственной региональной политики является снижение межрегиональных диспропорций социально-экономического развития. Однако, уровень межрегиональной дифференциации России остается крайне высоким. Особенно это проявляется при сравнении России со странами Западной Европы и Северной Америки, включающими большое число административно-территориальных образований^{1,2}. Так, уровень меж-

¹ Маслихина В. Ю. Межрегиональная дифференциация в России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. Краснодар: КубГАУ, 2012. № 10 (84). СС. 670–681. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/>

региональной дифференциации, оцениваемый по децильному коэффициенту душевого ВРП за 2000–2010 гг., в России в два раза выше, чем в развитых странах и в 1,2 раза выше, чем в Китае. Анализ и мониторинг пространственного неравенства в России должны стать аналитической основой для разработки эффективных инструментов региональной политики на федеральном и субфедеральных уровнях.

Информационную базу анализа межрегиональной дифференциации составили статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации по динамике ВВП, ВРП, душевых ВВП и ВРП в 1998–2010 гг.³ До 2005 года статистика по Чеченской Республике не велась, поэтому расчетные показатели определяются по данному субъекту РФ только с 2005 года. Исследование охватывает 80 регионов с учетом региональных преобразований, прошедших в последние годы. Валовой региональный продукт субъектов в текущих ценах использовался как обобщающая характеристика экономического развития регионов. Валовой региональный продукт берется на душу населения для обеспечения сопоставимости уровней экономического развития регионов.

При анализе динамики и структуры межрегиональной дифференциации в России был использован энтропийный показатель неравенства – первый индекс Тейла⁴, который определяется по формуле (1):

$$I_T = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{y_i}{\bar{y}} \ln \frac{y_i}{\bar{y}}, \quad (1)$$

где I_T – первый индекс Тейла;

y_i – доход i -го индивида;

N – количество индивидов в группе;

$$\bar{y} = \frac{\sum_{i=1}^N y_i}{N} \text{ – средний доход по группе.}$$

Первый индекс Тейла взвешивался по доле численности населения региона в общей численности населения России.

2012/10/pdf/22.pdf – URL: <http://ej.kubagro.ru/2012/10/pdf/22.pdf> (дата обращения: 1.02.2013).

² Николаев И. А., Точилкина О. С. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. – URL: http://www.fbk.ru/upload/images/regions_doklad.pdf (дата обращения: 1.02.2013).

³ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 1.02.2013).

⁴ Theil H. Economics and information theory. Amsterdam: North-Holland, 1967.

$$I_T = \sum_{i=1}^N \frac{y_i}{y} \ln \left(\frac{y_i/p_i}{y/p} \right), \quad (2)$$

где I_T – первый индекс Тейла;

N – количество регионов;

y_i – ВРП на душу населения i -го региона;

y – ВВП страны;

p_i – численность населения i -го региона;

p – численность населения страны.

Динамика изменения межрегиональной дифференциации, рассчитанной с помощью первого индекса Тейла, отражена на рисунке 1. Диспаритет в экономическом развитии регионов за исследуемый период увеличился в 1,5 раза – с 0,149 до 0,219 (рис. 1). До 2005 года наблюдался процесс дивергенции между регионами, а после 2005 года – процесс конвергенции и сглаживания дифференциации. Межрегиональное неравенство формируется в основном за счет четырех регионов-лидеров, к числу которых относятся г. Москва, Тюменская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ. Если исключить влияние данных регионов, то на временном интервале 1998–2010 гг. уровень дифференциации между остальными регионами практически не меняется и остается на достаточно низком уровне.

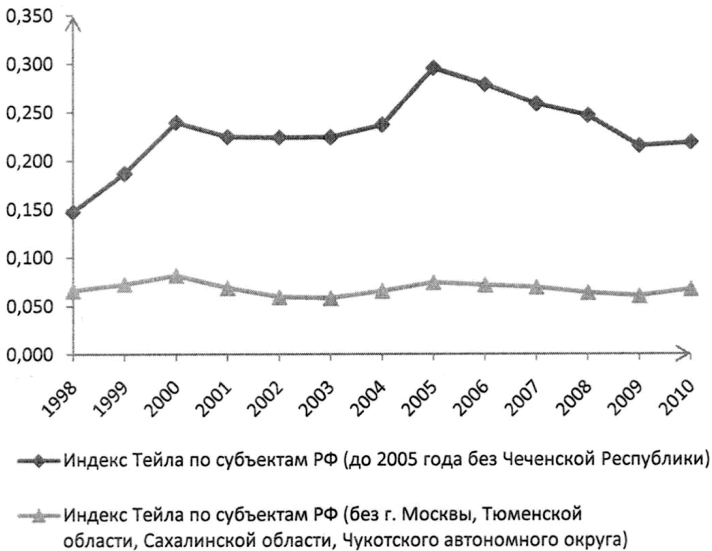


Рис. 1. Динамика межрегиональной дифференциации в России

В настоящее время экономический рост способствует увеличению разрыва в экономическом развитии регионов России. Данный вывод следует из анализа регрессионной модели, отражающей зависимость регионального экономического

$$Y = -0,21 + 0,0042X (R = 0,59, F = 5,84),$$

где Y – первый индекс Тейла, рассчитанный по душевому ВРП;
 X – темп роста ВВП.

Положительный коэффициент при независимой переменной в регрессионном уравнении и коэффициент корреляции, равный 0,59, говорят о положительной корреляционной зависимости между анализируемыми факторами. Это значит: быстрый экономический рост будет усиливать межрегиональный диспаритет.

Россия повторяет общемировую тенденцию: устойчивый экономический рост достигается странами за счет нескольких высокоразвитых регионов и сопровождается усилением межрегиональных диспропорций, которые, однако, не сопоставимы по масштабу с российскими. Напрашивается парадоксальный вывод: уменьшить межрегиональную дифференциацию способен экономический кризис, а не проводимая в настоящий момент государством региональная политика.

Можно выделить несколько механизмов реализации государственной региональной политики, направленной на снижение межрегиональной дифференциации в России. Самое важное место занимают бюджетное выравнивание и «поляризованное» развитие. Выравнивание бюджетной обеспеченности регионов, к сожалению, не приводит к ожидаемому выравниванию социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Лидирующие регионы теряют мотивацию к развитию, депрессивные регионы не стимулированы на расширение доходной базы.

Начиная с 2005 года, в бюджетной политике происходит поворот от стратегии выравнивания регионального развития к стимулирующей стратегии, опирающейся на конкурентные преимущества территорий. Начинает реализовываться региональная политика «поляризованного развития». Теоретической базой «поляризованного развития» является теория «полюсов роста» и «центров развития» Перу и Будвиля. Интенсивно развивающиеся отрасли (так называемые полюса роста) дают импульс развитию экономики окружающей их территории. «Поляризованное» развитие предполагает концентрацию ресурсов в «центрах развития» и распространение инвестиционной и инноваци-

онной активности на близлежащие территории⁵. Территориальная протяженность России и слабая инфраструктура являются препятствиями для вовлечения депрессивных регионов в зону воздействия «плюсов роста».

Селективная поддержка отдельных регионов на основе программно-целевого метода осуществляется посредством федеральных целевых программ территориального развития, восемь из которых выполнялись в 2012 году. Отсутствие прозрачных критериев выбора и хроническое недофинансирование федеральных целевых программ не приводят к ожидаемым эффектам. Инструментами селективной стратегии в осуществлении региональной политики также являются:

- Проекты, финансируемые из Инвестиционного фонда Российской Федерации. Ежегодно реализуется порядка 40-50 инфраструктурных проектов.
- Особые экономические зоны, на которых действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, согласно Федеральному закону от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах Российской Федерации». В 21 регионе России созданы особые экономические зоны, некоторые из них уже досрочно ликвидированы в связи с неэффективностью. Аудиторы Счетной палаты Российской Федерации при проведении контрольных мероприятий по итогам 2011 года и первого полугодия 2012 года констатировали, что эффективность государственной поддержки создания особых экономических зон низкая.
- Приоритетные инвестиционные проекты, нацеленные на формирование новых центров регионального развития и промышленно-территориальных кластеров. Насчитывается порядка 190 приоритетных инвестиционных проектов, реализованных или реализующихся в 6 федеральных округах.

Усиление конкуренции между регионами не исключает межрегионального сотрудничества. Более 20 лет в Российской Федерации действуют ассоциации экономического взаимодействия, деятельность которых регламентируется Федеральным законом от 17.12.1999 г. № 211-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций эконо-

⁵ Загазежева О. З., Сахтуева М. В. Механизмы управления территориальными неравенствами и пространственными различиями в региональных социально-экономических системах // Известия Уфимского научного центра РАН. 2011. № 3–4. С. 88–94.

мического взаимодействия субъектов РФ». Ассоциации созданы во всех федеральных округах в качестве инструмента межрегиональной интеграции, сбалансированного территориального развития и сглаживания межрегиональных диспропорций. В 2012 году на заседаниях Комитета Государственной Думы по региональной политике и проблемам Севера и Дальнего Востока было отмечено, что потенциал ассоциаций раскрыт не полностью ⁶, требуется совершенствование законодательного обеспечения деятельности ассоциаций экономического взаимодействия.

В последние годы происходят изменения в административно-территориальном устройстве в сторону укрупнения субъектов. Например, Колесниченко Е. А. ⁷, Мельников Р. М. ⁸, Меньщикова В. Ю. ⁹ предлагают кардинальные варианты преобразований, рассматривая существующие административные границы как фактор, сдерживающий региональное экономическое развитие и конвергенцию регионов. Наглядно подобная ситуация наблюдается при сравнении неравенства между субъектами Российской Федерации и между федеральными округами (рис. 2). Первый индекс Тейла по федеральным округам в среднем в 4 раза меньше, чем при оценке неравенства между субъектами РФ. Однако, пространственное неравенство не изменилось, оно лишь в большей степени проявилось внутри федеральных округов. Количественная оценка межрегиональной дифференциации при меньшем количестве административных единиц безусловно станет по значению индекса Тейла (или любого другого показателя неравенства) меньше, но неравенство само по себе не уменьшится, лишь перераспределится внутри укрупненных регионов.

Некоторое уменьшение разрыва в экономическом развитии регионов после 2005 года нельзя назвать чистым результатом проводимой региональной политики, потому что благодаря высоким мировым ценам на энергоносители, у России появилась возможность проводить более интенсивную политику бюджетного выравнивания.

⁶ Отчет о работе Комитета государственной думы по региональной политике и проблемам Севера и Дальнего востока за 2012 год. – URL: http://www.komitet2-1.km.duma.gov.ru/site.xp/05204912405405_1050.html (дата обращения: 1.02.2013)

⁷ Колесниченко Е. А. Направления снижения дифференциации регионального развития // Социально-экономические явления и процессы. № 1 (013), 2009. С. 58–63.

⁸ Мельников Р. М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов: Монография. М.: Изд-во РАГС, 2006.

⁹ Меньщикова В. И. Региональная социально-экономическая политика в России: новые императивы и возможные последствия // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2010. № 11. С. 181–191.

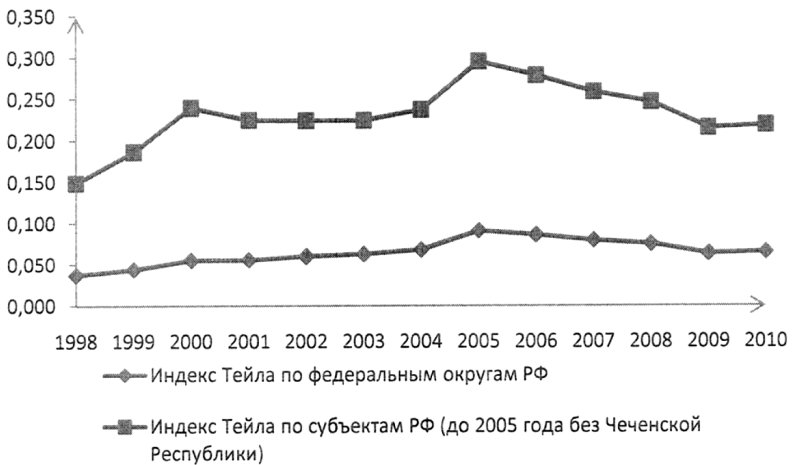


Рис. 2. Экономическое неравенство между субъектами и федеральными округами Российской Федерации

С другой стороны, снижение темпов экономического роста после кризиса 2008 года также способствовало уменьшению межрегиональной дифференциации.

Таким образом, в региональной политике акценты должны быть смещены от принципа кооперативного федерализма с его стратегией бюджетного выравнивания, который пока не привел к сколько-нибудь эффективным результатам, в сторону принципа конкурентного федерализма, где доминирующая роль отводится стимулированию конкуренции субъектов федерации. Мировой опыт показывает, что устойчивый экономический рост достигается за счет использования механизмов сильно конкурентного федерализма, но при этом межрегиональная дифференциация даже усиливается. На наш взгляд, конкурентный федерализм будет стимулировать экономический рост в России, а фискальная децентрализация способна затормозить усиление межрегиональной дифференциации. Фискальная децентрализация может придать регионам большую самостоятельность, стимулирует горизонтальную конкуренцию между ними, активизируя региональное экономическое развитие, значительно снизив роль федерального центра в перераспределении ресурсов.

Используемые источники

1. Маслихина В. Ю. Межрегиональная дифференциация в России // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2012. № 10(84). СС. 670–681. – URL: <http://ej.kubagro.ru/2012/10/pdf/22.pdf> (дата обращения: 1.02.2013).
2. Николаев И. А., Точилкина О. С. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. – URL: http://www.fbk.ru/upload/images/regions_doklad.pdf (дата обращения: 1.02.2013).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 1.02.2013).
4. Theil, H. Economics and information theory. Amsterdam: North-Holland, 1967.
5. Загазежева О. З., Сахтуева М. В. Механизмы управления территориальными неравенствами и пространственными различиями в региональных социально-экономических системах // Известия Уфимского научного центра РАН. 2011. № 3–4. С. 88–94.
6. Отчет о работе Комитета государственной думы по региональной политике и проблемам Севера и Дальнего востока за 2012 год. – URL: <http://www.komitet2-1.km.duma.gov.ru/site.xp/052049124054051050.html> (дата обращения: 1.02.2013).
7. Колесниченко Е. А. Направления снижения дифференциации регионального развития // Социально-экономические явления и процессы. № 1 (013), 2009. С. 58–63.
8. Мельников Р. М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов: Монография. М.: Изд-во РАГС, 2006.
9. Меньщикова В. И. Региональная социально-экономическая политика в России: новые императивы и возможные последствия // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2010. № 11. С. 181–191.

Николашин В. Н.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Туризм»,
МГИИТ им. Ю. А. Сенкевича*

Государственная поддержка развития экологического туризма в международной практике

В настоящее время в мировой туристской индустрии наиболее приоритетным для современной экономики признается развитие домохозяйствами сельского туризма. По своему формату они представляют гостевые дома. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства домохозяйств является одним из важнейших условий их экономического роста на потребительском рынке.

Ключевые слова: государственная поддержка, сельский туризм, домохозяйство, гостевой дом.

State support for the development of eco-tourism in the international practice

Currently in the global tourism industry the development of rural tourism households is recognized of the highest priority for a modern economy. Their format is guest houses. State support for SME households is one of the most important conditions for their growth in the consumer market.

Keywords: state support, rural tourism, household, guest house.

В Германии экологический туризм как одно из приоритетных направлений социально-экономического развития сельских территорий и домашних хозяйств поддерживается государством на федеральном, земельном и коммунальном уровнях. Поддержка оказывается в виде прямого финансирования предпринимателей, занимающихся экологическим туризмом, например, из Федеральной Земельной программы поддержки среднего и малого предпринимательства. Интересы малых предприятий представляет федеральное объединение в поддержку экологического туризма (Bundesarbeitsgemeinschaft für Urlaub auf dem Bauernhof und Landtourismus in Deutschland e.V.) [3]. Планированием и содействием развитию туризма, в том числе в сельской местности занимаются различные союзы и общества по туризму на уровне Федеральных Земель и межрегиональные партнерства.

Федеральное министерство экономики и труда совместно с Советом по вопросам туризма обеспечивают соответствующие условия по развитию экологического туризма посредством законотворчества, нормирования труда и иной деятельности.

Федеральные и Земельные Министерствами экономики и труда совместно с Министерствами защиты прав потребителя, продовольствия, сельского хозяйства, лесов и рыбоводства осуществляют поддержку развития экологического туризма с помощью различных программ по развитию сельских территорий и в целом сельского хозяйства, его экономической и коммунальной инфраструктуры. Например, в рамках программы «Обновление деревень» местные власти и население имеют финансовые возможности для восстановления внешнего облика деревень, дорог, а также фермерских хозяйств.

Согласование всех вопросов по развитию туризма между федеральным и земельным уровнем осуществляет Федеральный Земельный комитет по туризму.

Контроль качества турпродукта фермерских хозяйств обеспечивают несколько национальных организаций: Немецкий туристский союз, Немецкое сельскохозяйственное общество и партнерства (общества) по туризму на земельном и межрегиональном уровнях.

Немецкое сельскохозяйственное общество, например, осуществляет сертификацию мест размещения в сельской местности, выдает знаки соответствия и проводит постоянный мониторинг качества, а также занимается информационной и рекламной поддержкой сельского туризма в Германии.

Особое место занимают межрегиональные союзы (партнерства, общества) по туризму, которые обычно объединяют несколько муниципальных округов для формирования более разнообразного турпродукта и совместного продвижения на внутреннем туристском рынке сельских территорий.

Вся информация, связанная с отпуском на крестьянской ферме и сельским туризмом в Германии, размещена на веб-сайте федерального рабочего сообщества «Отпуск на крестьянской ферме и экологический туризм в Германии» (головной организации по проведению отпуска на крестьянских фермах и досуга в сельской местности; www.bauemhofarlaub-deutschland.de) [4].

Таким образом, в Германии существует несколько подходов к развитию экологического туризма и сельских территорий:

- идентификация и помощь властей;
- кооперация между всеми участниками процесса развития;

- поддержка развития туризма посредством реализации программ развития территории;
- межрегиональное и межотраслевое сотрудничество.

Подобные меры развития экологического туризма применяются во многих европейских странах. Наиболее распространенная форма развития экологического туризма в международной практике — это малые гостиничные предприятия, основанные на ресурсах семьи — домашнего хозяйства. Эта форма развития сельских территорий является одновременно и крупной социально-экономической программой по переводу части аграрного населения из сферы производства в сферу услуг. Задача, преследуемая государством в таком случае — обеспечить стабильное функционирование аграрных районов и оказать помощь местному населению путем организации нового специфического сектора местной экономики.

Подобные меры государственной политики европейских стран помимо экономических преследует еще и социальные, а также культурные цели. Например, остановить деградацию сельских поселений и территорий, отток местного населения и рост негативных социальных явлений, сохранить и воспроизвести культурное наследие, национальную самобытность регионов.

Экологический туризм за рубежом развивается в соответствии с тенденцией к индивидуализации пакета туристских услуг и росту индивидуального, семейного и малогруппового туризма. Ключевым фактором становления этого направления в виде сектора туристской индустрии является его поддержка на всех уровнях власти.

В европейских странах важным аспектом является высокий уровень комфортности жилищного фонда в сельских районах, поэтому концепция развития экологического туризма основывается в первую очередь на использовании ресурсов домашних хозяйств в качестве средств размещения и туристских ресурсов сельских территорий.

Таким образом, в Европе господствует концепция экологического туризма, ориентированная на развитие малого семейного гостиничного хозяйства в сельских районах. В основе этой концепции лежат несколько условий ее эффективной реализации:

- а) наличие незадействованного жилого фонда в сельской местности;
- б) приемлемый уровень комфортности и хорошее состояние этого жилого фонда (как правило, это гостевые домики с автономной системой обеспечения);

в) системная государственная поддержка малых предприятий, образуемых домашними хозяйствами в сельской местности;

г) организационная поддержка: создание специальных структур, оказывающих системную помощь и занимающихся организацией данного сектора туриндустрии;

д) внедрение информационных технологий, позволяющих создать масштабный рынок экологического туризма в виртуальной форме;

е) организация объединений субъектов экологического туризма, поддерживающих порталы с базами данных по всему агротуристскому сектору;

ж) нормативно-правовое, информационное и рекламно-информационное обеспечение продвижения совокупного национального и региональных агротуристских и сельских продуктов.

Анализ развития экологического туризма в международном аспекте показывает, что данный вид туризма довольно популярен и привлекает миллионы европейцев. Все большее число людей предпочитает спокойствие, первозданность, уют, экологическую чистоту суете и богатству фешенебельных гостиниц.

Используемые источники

1. Малый бизнес в Германии. Господдержка. LAWru.net. URL: <http://www.lawru.net/podd/podd23.html>
2. Российско-германская конференция по вопросам малого и среднего предпринимательства / Малый бизнес. URL: <http://rost-business.ru/rossijsko-germanskaya-konferenciya-po-voprosam-malogo-i-srednego-predprinimatelstva.html>
3. Сайт международной немецкой телекомпании. URL: <http://www.dw.de/dw/article/0,,5158139,00.html>
4. Экологический туризм в Германии / Бизнес новости. URL: <http://www.chamber.uz/index.php?id=511&nid=4625&L=4>
5. Экопоселение родовых поместий. URL: <http://www.mirodolie.ru/node/1756>

Пилат В. Б.

аспирант, РЭУ им. Г. В. Плеханова

Сравнительный анализ российской и зарубежной практики страхования ответственности в медицине

В статье приведены результаты сравнительного исследования практики страхования профессиональной ответственности врачей и медицинских учреждений перед пациентами в США, Великобритании, Канаде и России. Выявлены институциональные, организационные, правовые, страховые особенности зарубежной практики страхования, которые должны быть учтены в процессе реформы медицинского страхования в России.

Ключевые слова: страхование профессиональной ответственности, медицинское страхование, врачебная ошибка, страховые взносы, страховые тарифы, страховое возмещение.

Comparative analysis of Russian and international practice of liability insurance in medicine

The article presents the results of comparative research of physicians' and medical organizations' professional liability insurance in the U.S., UK, Canada and Russia. The article identifies institutional, organizational, legal, insurance features of foreign insurance practice that should be considered in the health insurance reform in Russia.

Keywords: professional liability insurance, health insurance, medical error, insurance premiums, insurance tariffs, insurance indemnity.

Задачами исследования в данной статье явилось определение: каких структурных и инфраструктурных подразделений и институтов недостает сейчас отечественному страховому рынку и рынку здравоохранения; какие принципиально важные элементы этой системы действуют в таких странах как США, Великобритания и Канада; используются ли в системе страхования профессиональной ответственности врачей федеральные финансовые потоки этих стран; применяется ли в этих странах обязательное страхование данного вида ответственности.

Наиболее развитым в плане страхования врачебной ответственности является рынок США. Здесь нет национального закона об обязательном страховании профессиональной ответственности врача.

Суды каждого штата устанавливают принципы общего права на основании решений, принятых в результате рассмотрения индивидуальных исков. В этой стране действует принцип «прецедентного права», как и в Великобритании, Канаде.

Первенство США в области профессиональной ответственности в значительной степени связано с тем, что профессия врача в США является престижной и высокооплачиваемой. Врачи стабильно занимают первые строчки в списке самых высокооплачиваемых профессий страны¹. Средняя зарплата доктора в США составляет 150 000 долл. в год². Это богатая влиятельная социальная группа с широкими лоббистскими возможностями. Поэтому здесь не существует препятствий для того, чтобы врач самостоятельно оплачивал договор страхования своей профессиональной ответственности. Величина страховой премии для врачей велика и составляла в 1988 году примерно 15 900 долл. США для частнопрактикующего врача. Такие высокие взносы обусловлены, в частности, и тем, что в США по искам, связанным с ущербом жизни и здоровью, истец выплачивает гонорар своему адвокату, если последний выиграл или урегулировал дело, в отличие от других стран, где действует принцип «проигравшая сторона платит за все»³.

В некоторых источниках отмечается, что «...в США взносы за страховой полис различны не только у врачей разных специальностей, но и у врачей одного профиля, практикующих в разных штатах»⁴. Например, И.Э. Шинкаренко отмечает, что самыми высокими в США в 1988 г. были взносы акушеров-гинекологов — 35 000 долл. (в отдельных районах страны даже превышали 1 000 000 долл.), а самыми низкими — взносы психиатров — 4400 долл.⁵ В середине 1990-х годов стоимость страхового полиса семейного врача в США в штате Иллинойс составляла 4350 долл., а в Штате Индиана — 14 941 долл.⁶ В России практика дифференциации тарифов для разных врачебных специальностей частично уже учтена. В частности, в аналитических материалах к проекту создания Медицинского общества взаимного страхования тарифы для разных

¹ 20 highest-paying jobs – Anesthesiologist (1) – Money Magazine; Rambler Финансы – Рейтинг зарплат опубликован в США; Рейтинг самых высоко оплачиваемых профессий США. Форбс-2009.

² Reasons Not To Become A Doctor – Forbes.com

³ Шинкаренко И. Э. Страхование ответственности: Справочник. М.: Анкил, 2006. С. 45.

⁴ Пояснительная записка к проекту федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами» / www.minzdravsoc.ru/health/modernization/3

⁵ Шинкаренко И. Э. Страхование ответственности: справочник. М.: Анкил, 2006. С. 369.

⁶ Там же. С. 369.

врачебных специальностей уже имеют отличия. Например, среднерыночные тарифы по страхованию ответственности врачей в этом документе составляют в процентах от страховой суммы: терапевт, окулист, рентгенолог – 1,3, невропатолог – 0,45, педиатр – 1,5, хирург – 1,95, стоматолог – 3,9, пластический хирург – 4,0⁷.

Аналогичная дифференциация страховых тарифов существует и при добровольном страховании ответственности. В отечественной науке практика страхования профессиональной ответственности в США рассматривается в основном с критических позиций по причине ее дороговизны для страхователей. Между тем, она обладает некоторыми специфическими особенностями, которые могут быть учтены отечественной страховой наукой. На наш взгляд, научный интерес представляет, прежде всего, тот факт, что не только отдельные врачи в США являются страхователями своей профессиональной ответственности. Свою гражданскую ответственность могут страховать отдельные клиники и медицинские организации как юридические лица. Причем последние несут ответственность за ненадлежащее исполнение собственных обязанностей по обеспечению безопасности помещений и оборудования, применяемого при лечении пациента, надлежащему ведению медицинской документации, проверке наличия соответствующей лицензии и аттестации у штатных и внештатных врачей, а также общему обеспечению качества медицинской помощи и принятых стандартов. Как работодатели они, как правило, по закону «несут ответственность за халатность своих работников. Больницы иногда выступают в качестве ответчиков в судебных процессах по делам о халатности медсестры или штатного врача. Больницы часто ведут защиту от имени своих работников, а также защищают себя и выплачивают возмещение в случае победы истца»⁸.

Последнее обстоятельство во многом сближает концепцию отечественного законопроекта о страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами с практикой аналогичного страхования в США. В то же время следует учитывать и тот факт, что кроме врачей и медицинских организаций по искам пациентов ответчиками могут быть и Федеральное правительство США, и правительства

⁷ Информационная записка к созданию Общества взаимного страхования медицинских работников в целях компенсации вреда потерпевшим пациентам в результате профессиональных ошибок врачей / www.nacmedpalata.ru/files/userfiles/mediki_1804_2011.doc

⁸ Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада // Здравоохранение за рубежом, 2007, № 5. С. 65.

отдельных штатов. Эти органы власти несут ответственность «за выплату возмещения, если оно не превышает установленной суммы»⁹.

Существенным отличием двух систем является отношение к понятию «врачебной ошибки». В США между «врачебной ошибкой» и «халатностью» разницы не усматривают. Здесь принципиально важным является общее требование к медицинским работникам в соблюдении ими «осторожности в отношении иных лиц для избежания нанесения последним вреда или ущерба»¹⁰. При рассмотрении жалоб и судебных дел понятие «стандарта помощи» определяется для каждого конкретного случая.

Еще одним существенным отличием является то, что при рассмотрении дела в суде истец в США, Канаде Великобритании должен доказать наличие следующих четырех признаков халатности, без чего он не может получить страхового возмещения.

1. Врач имел официальную обязанность соблюдать осторожность в отношении пациента. (Как правило, эта обязанность возникает в момент дачи врачом согласия на консультацию и лечение пациента. Специалисты отмечают, что «договоренность между врачом и пациентом создает обязанность первого соблюдать осторожность независимо от того, получал ли он вознаграждение за свои услуги или нет»¹¹).

2. Врач не исполнил эту обязанность, действуя в нарушении профессионального стандарта в отношении диагностики и лечения больного, установленного для данного случая. Была допущена, таким образом, профессиональная халатность.

3. Здоровью пациента был действительно нанесен вред.

4. Нанесенный здоровью пациента вред является прямым следствием неисполнения врачом своих обязанностей (халатности).

В отечественной концепции обязательного страхования гражданской (профессиональной) ответственности медицинских организаций и врачей предусмотрена *презумпция вины лица, причинившего вред*. Иными словами, изначально предполагается виновность причинителя вреда в его возникновении, и, соответственно, истец во всех случаях освобождается от доказывания наличия вины в действиях (бездействии) соответчиков. Государственное или муниципальное медицинское учреждение, выступая в качестве соответчика, *само должно доказать отсутствие вины в*

⁹ Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада // Здравоохранение за рубежом, 2007, № 5. С. 65.

¹⁰ Там же. С. 60.

¹¹ Там же.

своих действиях (бездействии). Только в случае, если отсутствие вины удаётся доказать, ответственность за вред не наступает. Кроме того, в отличие от государственных и муниципальных медицинских учреждений, субъекты частной медицины независимо от организационно-правовой формы (ООО, ЗАО и т. п., а также частнопрактикующие врачи) несут ответственность за причинение вреда при отсутствии вины уже только *в силу предпринимательского характера* своей деятельности¹².

Серьезные различия между отечественной концепцией страхования и принципами страхования в США существуют и при определении вида страховых случаев. В США выплачиваются компенсации не только за ущерб здоровью, но и моральный ущерб, а также другие виды ущерба, выражаемые в денежном эквиваленте. К таковым относятся:

- возмещение за «потерю супружеской общности», т.е. потерю социальных и психологических преимуществ и благ, утраченных в связи с ухудшением здоровья или смерти супруга, ребенка или родителя;
- возмещение «за боль и страдания» / морального ущерба, связанного с причиненным здоровью вредом (независимо от того, выжил пациент или нет).

Аналогичные виды ущерба возмещаются также в Великобритании и Канаде. В Великобритании установлены «тарифы» на возмещение морального ущерба, которые «даже при пожизненной инвалидности редко превышают 130 000 фунтов»¹³. В Канаде также используются лимиты на возмещение морального вреда — 200 000 канадских долларов. Доля компенсаций за моральный ущерб в Канаде составляет до 15% от совокупного объема возмещений, а в США — от 33 до 50%¹⁴. Для сравнения, по данным А.В. Панова, который исследовал результаты судебных решений по искам о причинении вреда здоровью при оказании медицинских услуг за период с 2008 по 2010 год в России, установлено, что требования взыскания в судах денежной компенсации причиненного морального вреда составляют 97% всех рассматриваемых дел. Причем суммы, в которые истцы (т.е. пострадавшие пациенты) оценивают нанесенный им моральный вред, никогда в полном объеме не присуждаются. Пропорции заявленного и присужденного к компенсации морального вреда составляют внушительные размеры.

¹² Зиновьева О.В. Солидарная ответственность медицинских учреждений за совместное причинение вреда жизни и здоровью. / <http://gradusnik.ru/rus/doctor/pravo/08/>

¹³ Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада // Здравоохранение за рубежом, 2007, № 5. С. 62.

¹⁴ Там же. С. 62.

Например, по всем судебным решениям, которые описаны А.В. Пановым, заявленный моральный вред был оценен в 30 244 000 руб., а размер присужденного вреда, который содержался в судебных решениях, составлял всего 4 002 000 руб., то есть в 7,6 раза меньше¹⁵.

Кроме того, в российской правоприменительной практике распространено положение о том, что «особенности оказания медицинской помощи таковы, что не только причинение вреда, но и само оказание медицинской помощи связано с более или менее выраженными физическими страданиями, которые законодательством и правоприменительными органами признаются правомерными и, соответственно, претерпевание которых не рассматривается как моральный вред»¹⁶.

В США регистрация факта врачебной ошибки (халатности) тесно связана с процедурой лицензирования американских врачей. Лицензирование проводится двумя независимыми подразделениями: одно из них (Медицинский совет) создано для врачей, второе — для всех других работников сферы здравоохранения. Оба лицензирующих подразделения направляют сведения в Национальный банк данных лицензированных врачей, который поддерживается Федеральным правительством и активно используется больничными учреждениями и страховыми компаниями. Первые пользуются этими данными при приеме врачей на работу, вторые — для формирования статистики по рискам профессиональной ответственности. Это становится возможным потому, что при лицензировании американский врач обязан сообщить в лицензионную службу обо всех фактах врачебных ошибок (халатности), которые имели место в его профессиональной деятельности. Пациенты не имеют доступа к указанной базе данных. В России пока отсутствуют институты, регистрирующие на постоянной основе случаи допущения врачом ошибок и халатности, которые рассматривались бы в суде или досудебном порядке. Попутно отметим, что в США с целью снижения судебных исков разработаны законодательные нормы, в соответствии с которыми процедура досудебного разрешения споров становится обязательной. По мнению экспертов, эта мера оценивается как неоднозначная, поскольку «некоторые из таких методов стали эффективным средством «отсеивания» необоснованных исков, другие привели к возрастанию их числа, поскольку вос-

¹⁵ Панов А.В. Критерии, используемые судами при определении размера компенсации морального вреда по делам о причинении вреда здоровью при оказании медицинских услуг // Главный врач: хозяйство и право, 2011, № 6. С. 43.

¹⁶ Зиновьева О.В. Солидарная ответственность медицинских учреждений за совместное причинение вреда жизни и здоровью. / <http://gradusnik.ru/rus/doctor/pravo/08/>

принимаются как более быстрый и наименее затратный путь к разрешению конфликтов»¹⁷.

Проведенное нами обобщение данных о структуре и инфраструктуре рынка страхования профессиональной ответственности США, Великобритании и Канады позволило составить схематическое их изображение, представленное на рис. 1.

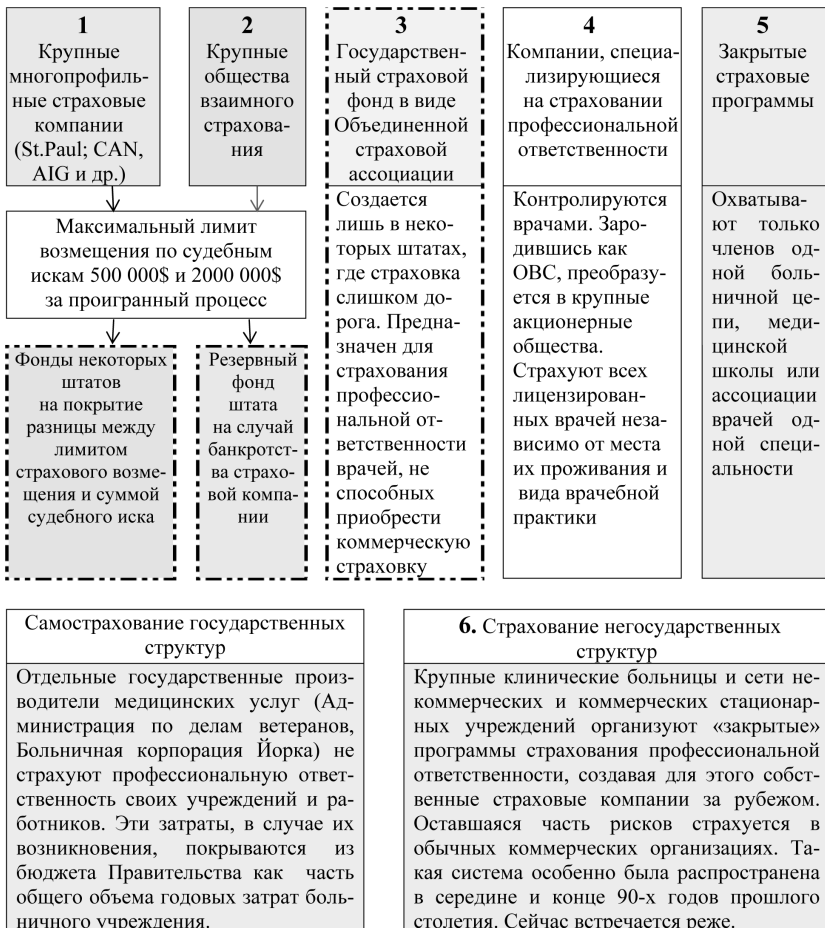


Рис. 1. Организация сектора страхования профессиональной ответственности врачей и медучреждений в США

¹⁷ Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада // Здравоохранение за рубежом, 2007, № 5. С. 62.

Особенно разветвленной является система в США. В ней представлены все возможные варианты обеспечения страхования профессиональной ответственности. В этом процессе задействованы крупные страховые компании, имеющие большой акционерный капитал и немалые страховые резервы, крупные общества взаимного страхования, компании, которые по своему размеру и функциям переросли нормативные рамки обществ взаимного страхования и превратились в крупные предпринимательские структуры с мощным акционерным капиталом. Последние осуществляют операции по страхованию профессиональной ответственности в медицине независимо от места проживания врача и его специализации. В источнике, который мы использовали для обобщения информации, подчеркивается: «Ни одна из этих категорий компаний не является доминирующей»¹⁸. Обращает на себя внимание тот факт, что существует и сектор самострахования, представленный отдельными государственными производителями медицинских услуг (Администрация по делам ветеранов, Больничная корпорация Йорка), где вообще не страхуют профессиональную ответственность своих учреждений и работников. Эти затраты, в случае их возникновения, покрываются из бюджета Правительства, а они сами становятся частью общего объема годовых затрат больничного учреждения. На рис. 1 прерывистой чертой выделены те элементы, которые отражают лишь нормы отдельных штатов, а не всей системы страхования профессиональной ответственности в США. Например, фонды, которые покрывают разницу между суммой компенсаций, присужденных в суде, и лимитом ответственности страховщика, или фонды, создаваемые на случай банкротства страховой организации. Помимо этих фондов может создаваться специальный Государственный страховой фонд в виде Объединенной страховой ассоциации, в которой врачи могут приобрести страховку дешевле, чем в коммерческой страховой организации. Однако и те шесть ключевых агентов, которые выделены нами на рис. 1, не исчерпывают их общего списка, поскольку в него со временем могут быть включены и медицинские страховые компании, которые страхуют по системе Медикэйр и Медикэйд. Начиная с 2007 года, в программах Медикэйд, а также некоторых страховых компаний в качестве переменной входит величина страхового взноса врача. Таким образом, тарифы, по которым программы оплачивают те или иные услуги, включают в себя данную категорию затрат врача. Следовательно, и эти агенты будут

¹⁸ Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада // *Здравоохранение за рубежом*, 2007, № 5. С. 66.

вносить свой вклад в страхование врачебной профессиональной ответственности.

По сравнению с США, в Великобритании и Канаде системы страхования профессиональной ответственности врачей более всего ориентированы на участие в этом процессе государственных финансов. На рис. 2 изображена система страхования в Великобритании. Если врач работает в учреждении, входящем в состав Национальной службы здравоохранения (НСЗ), он не сталкивается с необходимостью самостоятельно страховать свою профессиональную ответственность.



Рис. 2. Организация страхования профессиональной ответственности врачей и медучреждений в Великобритании

Для врачей, которые по отношению к НСЗ являются нештатными, существует возможность страхования в профессиональных ОВС или негосударственных страховых компаниях. Однако даже если больница является членом НСЗ, она может самостоятельно погашать обязательства, связанные с профессиональной медицинской ответственностью. Здесь, как и в США, развита система медицинских профессиональных ассоциаций, которые могут защищать права врачей в судах и выплачивать, в случае проигрыша дела, возмещения пострадавшим пациентам.

Еще более простой является канадская система страхования профессиональной ответственности в медицине (рис. 3).

Канадская ассоциация защиты медиков	Коммерческие страховые компании	Объединенный фонд самострахования
Покрывает все расходы, связанные с исками потерпевших пациентов к врачам, и судебные расходы	Страхуют профессиональную ответственность врачей нетрадиционной медицины и другой специализации. Клиентами могут быть и отдельные больничные учреждения.	Обеспечивает возмещение затрат по искам к больничным учреждениям. Взносы в фонд являются частью общего финансирования больниц

За исключением провинции Квебек, врачи по закону не обязаны приобретать индивидуальную страховку профессиональной ответственности. Однако, как и в США, большинство канадских больниц требуют ее при приеме на работу.

Рис. 3. Организация страхования профессиональной ответственности врачей и медучреждений в Канаде

В Канаде, также как и в США, Великобритании, нет специального закона об обязательном страховании профессиональной ответственности в медицине, за исключением провинции Квебек, где такой закон есть. Подавляющая часть расходов на возмещения пострадавшим пациентам и ведение судебных дел компенсируется Канадской ассоциацией защиты медиков как организацию с функциями, напоминающими ОВС. Источником средств для этих операций являются взносы врачей. Помимо нее больницы создают Объединенный фонд самострахования, из которых возмещаются системные риски — риски врачебных ошибок или халатности служащих самих больничных подразделений.

Сравнительный анализ показал, что ключевые преимущества организации страхования профессиональной ответственности врачей в США, Великобритании и Канаде по сравнению с Россией состоят в:

- отношения к врачебной ошибке (однозначно определенной и связанной с халатностью);
- наличии развитой инфраструктуры услуг по страхованию профессиональной ответственности (действуют различные виды страховых организаций, включая ОВС, медицинские ассоциации, наделенные правом страховать данный вид ответственности, различные фонды, гарантирующие достаточность средств для погашения любых обязательств перед пострадавшими пациентами, участие бюджетных средств для возмещения ущерба в некоторых крупных больничных цепях, возможности самострахования для отдельных медицинских учреждений и т.д.);

- особенностях судебной системы, требующих ответственного отношения пациента при заявлении им претензий к врачам и медицинским организациям при доказывании им причинно-следственной связи между нанесенным его здоровью ущербом и действиями медицинского персонала;
- сложившихся институтах лицензирования врачей; в обязанность им вменена регистрация фактов врачебных ошибок, результатами которой впоследствии могут пользоваться страховые организации для формирования страховой статистики.

Для отечественной страховой науки изучение особенностей западных систем страхования профессиональной ответственности дает возможность корректировки и дополнения создаваемой в настоящее время концепции развития данного вида страхования и дальнейших исследований в этой области.

Используемые источники

1. Зиновьева О.В. Солидарная ответственность медицинских учреждений за совместное причинение вреда жизни и здоровью. / <http://gradusnik.ru/rus/doctor/pravo/08/>
2. Панов А.В. Критерии, используемые судами при определении размера компенсации морального вреда по делам о причинении вреда здоровью при оказании медицинских услуг // Главный врач: хозяйство и право, 2011, № 6.
3. Шинкаренко И.Э. Страхование ответственности: справочник. М.: Анкил, 2006.
4. Архипов А.П., Хоминич И.П., Челухина Н.Ф. Развитие медицинского страхования в Российской Федерации. LAP LAMBERT Academic Publishing, Deutschland, 2013.
5. Пояснительная записка к проекту федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами». / www.minzdravsoc.ru/health/modernization/3
6. Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада. // Здравоохранение за рубежом, 2007, № 5.

Ремишова А.

*кандидат философских наук, PhD, факультет менеджмента,
Университет им. Я. Коменского,
(Братислава, Словакия)*

Общественная ответственность предприятия

В данной статье даются ответы на вопросы о том, что такое общественная ответственность предприятия, какова ее суть, что должен знать об этом менеджмент; можно ли измерить общественную ответственность предприятий; кто должен реализовывать саму идею общественной организации.

Ключевые слова: общественная ответственность предприятия, корпоративная социальная ответственность, благотворительность, стейкхолдеры, цели экономической деятельности, общественное производство.

Public responsibility of the enterprise

In this article answers to questions that such public responsibility of the enterprise, what its essence that has to know about it management are given; whether it is possible to measure public responsibility of the enterprises; who has to realize idea of public organization.

Keywords: public responsibility of the enterprise, corporate social responsibility, charity, stakeholders, purposes of economic activity, social production.

Уже несколько десятилетий в экономической литературе изучается проблематика ответственного подхода предприятия к обществу и природе. Экономический аспект ответственности постепенно интегрировался с экологическим, философским, этическим, социологическим и политологическим взглядом на предприятие и его место в обществе. Междисциплинарный подход к изучению места предприятия в обществе, теоретическое осмысление глобализации как самого значимого современного экономического фактора, нарастающие попытки количественно измерить ответственность, вели к тому, что из социальной ответственности предприятия (corporate social responsibility, CSR) образовалась сложная многомерная проблема. В наших странах (Россия и Словакия) исследования усложнились также вследствие того, что в самом начале появилось терминологическое несоответствие: английский термин «corporate social responsibility» переводился как «социальная ответственность предприятия» а не как «общественная ответственность предприятия». Эта интерпретация привела к тому,

что некоторые предприятия не хотели даже говорить о CSR, потому что их не устраивало, что они должны перенести на свои плечи «социальную ответственность». Более глубокий анализ, прежде всего англосаксонской литературы, обнаружили тот факт, что концепция CSR имеет дело с ответственностью предприятий в отношении к обществу как таковому, и что понятие «общественная» ответственность референтно в отношении всего общества, а не касается только лишь одного общественного компонента, т. е. социальной сферы.

В настоящее время существует несколько различных концепций CSR, и предпринимательские субъекты с трудом в них ориентируются. По праву они от ученых ожидают ясные ответы на свои вопросы: Что такое CSR? Какова суть CSR? Что должен менеджмент знать про CSR? Можно ли вообще измерить общественную ответственность предприятий? Кто должен реализовывать идею CSR — должны это сделать только предприятия в хозяйственной сфере, или и организации на государственном уровне, в общественном секторе, культуре, спорте, здравоохранении и в сфере образования? В данной статье попытаемся ответить на поставленные вопросы.

Для понимания и прикладного использования концепции CSR ключевым моментом является понятие этического принципа ответственности. Он выражает обязанность индивидуальных и коллективных субъектов принять ответственность и отвечать за свои поступки. Без существования ответственности в обществе наступил бы хаос.

Мы заимствуем понимание ответственности у немецкого этика О. Хоффе (O. Hoffe), который говорит об ответственности как о триедином отношении. Оно образуется между субъектом, его деятельностью и инстанцией, от которой субъект берет на себя ответственность¹. Вкратце можно этический принцип ответственности выразить как отношение «КТО? ЗА ЧТО? и ПЕРЕД КЕМ?» Трактовка ответственности Хоффе базируется на трех опорных теоретических постулатах. Первым является наличие индивидуального или коллективного **субъекта**, являющегося носителем ответственности и одновременно тем, кого считают ответственным и спрашивают с него. Вторым является **деятельность и ее последствия**, т. е. субъект отвечает за все свои свободные и добровольно осуществляемые поступки и их последствия. Рассуждения о возможных последствиях действий для всех заинтересованных сторон становится частью свободного и добровольного решения субъекта. Третим постулат — наличие инстанции, которую субъект воспринимает как моральный авторитет и судью над своими поступками.

¹ Höffe O. Lexikon der Ethik. München: Beck, 2008.

Продолжая мысли Хоффе об ответственности, мы понимаем ответственность в концепции CSR как отношение, в котором коллективный субъект (КТО?) добровольно и открыто принимает счет за свои поступки и их последствия (ЗА ЧТО?), который ему выставила инстанция, которая на ценности которой он ориентируется и кого считает моральным авторитетом (ПЕРЕД КЕМ?).

КТО? В концепции CSR это касается коллективного субъекта, который активно занимается общественно полезной деятельностью — экономической, государственной, административной, общественно-управленческой — или иным способом общественно ангажирован. Субъектом CSR, т. е. распространителем и носителем ответственности, выступает предприятие, существующее в произвольной юридической форме, государственный орган, организации государственного управления или какая-либо негосударственная организация. Данный коллективный субъект является составной частью общества и, согласно концепции CSR, должен себя вести в соответствии с определенными правилами так же, как и другие физические или юридические лица. Любая организация вступает в конкретные общественные, экономические, политические, социальные, юридические отношения. Эти отношения по своей сути воздействуют на происходящее на предприятии (организации), и, тем самым, оно (она) реализует свою деятельность в этой реальной окружающей среде.

Предприятие образуется в обществе так или иначе с общественного согласия, в общественно полезных целях. Экономическая сфера должна служить, как и все другие сферы общества, пользе общественного благосостояния и жизни как таковой.

ЗА ЧТО? Коллективный субъект является носителем общественной ответственности за всю деятельность, которую осуществляет, и за все последствия, которые являются ее результатом или неожиданными экстерналиями (externalities) для людей и природы. Глобализация и большие транснациональные корпорации имеют влияние на большее количество конкретных людей: посредством условий, в которых работают, или продуктов, которые люди потребляют, но также воздействуют и на всех тех, которым меняют условия жизненной среды. В правовых и демократических государствах, которые отстаивают основные права человека, теоретически не должно существовать коллективного субъекта, который долгое время без наказания со стороны государства своей деятельностью вредит другим людям или жизненной среде. Но на самом деле это не так, и результаты неэтичного и противозаконного поведения корпораций имеют место и влекут и катастрофические последствия.

Если не применяются санкции к корпорациям не только при несоблюдении законов, но и социальных норм, так сказать за неэтичное поведение в их повседневной деятельности, в обществе создается среда для нелегального предпринимательства, коррупции и нечестной конкуренции.

При поиске ответа на вопрос, за какие поступки несет предприятие ответственность в рамках CSR, как правило, указывается на экономическую, юридическую, этическую и благотворительную деятельность. Первый раз использовал эту теоретическую модель CSR американский экономист А. Кэрролл, представив ее в виде пирамиды. В ней первый уровень создает экономическая деятельность предприятия, второй – правовая, третий – этическая, и последний – благотворительная². Несмотря на то, что автор позже критически переосмыслил свою концепцию пирамиды, представляется, что она до сих пор позитивно воспринимается в предпринимательской среде, кроме того, ее используют многие негосударственные организации, занимающиеся благотворительной и добровольческой деятельностью.

Автор данной статьи в сотрудничестве с З. Буциовой отстаивают мнение, что благотворительная деятельность не является составной частью CSR. Мы склоняемся к мнению, что CSR является проявлением только экономической, юридической и этической активности³. Мы не сомневаемся в значимости благотворительной деятельности корпораций, но предприятие не образуется для того, чтобы развивать благотворительную деятельность, но для того, чтобы удовлетворять разнообразные потребности других людей и реализовывать принципы общественного производства. Поэтому первостепенной задачей предприятия как коллективного субъекта является выполнение своей экономической миссии в соответствии с законом и в этических рамках.

Тезис о том, что экономика служит жизни, считаем главным постулатом концепции CSR. Из того факта, что одним из системных признаков рыночной экономики является прибыль, не следует, что ее можно достигать любым способом. Следует подчеркнуть, что, в определенном смысле, концепция CSR является вызовом для общества, требуя должной оценки предприятий, получающих прибыль противозаконной и неэтичной деятельностью, чье индивидуальное или груп-

² CARROLL A. B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business Horizons. 1991. No July – Aug.

³ BÚCIOVÁ Z. Defining the Basis of Corporate Social Responsibility in the European Business Environment // Journal of Human Resource Management. 2010, No 1-2; REMISOVÁ A., BÚCIOVÁ Z. Measuring Corporate Social Responsibility Towards Employees // Journal of East European Management Studies (JEEMS), No 3.

повое богатство ущемляет интересы других: такие субъекты не могут считаться «общественно ответственными предприятиями». Это никоим образом не уравнивается даже тем, что они занимаются большой благотворительной деятельностью. Первичной обязанностью предприятия и каждой общественной организации вообще, является не вредить другим, а не противоправным способом получать прибыль или использовать в маркетинговых целях благотворительность.

Наконец, ответим на последний вопрос: **«ПЕРЕД КЕМ? В ОТНОШЕНИИ К КОМУ?»** В концепции ответственности Хоффе в роли высшей инстанции выступает бог, совесть, семья, общество, природа. Для того, чтобы понять CSR, важно осознать, что речь о феноменах, которые являются для субъекта ответственности самой высокой ценностной ориентацией, точнее говоря, они являются для него моральным авторитетом.

Идея инстанции, от которой субъект принимает оценку, является ли он ответственным или не был таковым, позволила с точки зрения методологии и теории интегрировать этический принцип ответственности и концепцию менеджмента по построению деятельности субъекта с учетом всех заинтересованных сторон, включая тех, на кого лишь как внешние обстоятельства, воздействуют результаты этой деятельности на всех ее этапах, порождая обратную реакцию. Эту «теорию стейкхолдеров» в систематическом виде разработал в 80-е годы XX столетия американский экономист Э. Фримен⁴.

По нашему мнению, только включение этих теоретических положений и выводов в тогдашнее понимание CSR, способствовало созданию концепции CSR как целостного идейного конструкта, воспринимаемого предпринимательской средой, а несколько позже и другими типами организаций в обществе. Принцип учета интересов всех заинтересованных сторон позволил в концепции CSR конкретизировать понятие «инстанции», в отношении которых предприятие несет ответственность и перед которыми отвечает за свои действия и их последствия. Вообще всегда признавалось, что каждое предприятие, как минимум, влияет на качество жизни своих акционеров, работников, клиентов и окружающую среду. Теория стейкхолдерства открыла два чрезвычайно важных момента: во-первых, последствия деятельности корпораций

⁴ FREEMAN E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Marshfield: Pittman, 1984; FREEMAN E., VELAMURI R. A New Approach to CSR: Company Stakeholder Responsibility // KAKABADSE, A, MORSING, M. Corporate Social Responsibility (CSR): Reconciling Aspirations and Application. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

влияют на много большее количество людей по сравнению с тем, что предполагалось, показав целый спектр групп, подвергающихся воздействию деятельности корпораций: бизнес-партнеры, конкурентные отношения, сама сущность конкуренции и формы ее проявления, профсоюзы, локальные сообщества, неправительственные организации, политические партии, регион, правительство, наша планета.

И, во вторых, присвоила стейкхолдерам статус не только как групп, на которые влияет деятельность хозяйствующих единиц и других организаций, но именно статус легитимных моральных инстанций, т. е. узаконенных общественных судей, которые дают оценку и выставляют счет за их действия. Это значит, что стейкхолдеры являются, с точки зрения концепции общественной ответственности, инстанциями, в отношении которых предприятие принимает ответственность и одновременно добровольно склоняется перед ними как перед уважаемыми общественными и моральными авторитетами.

На основе этих рассуждений я прихожу к выводу, что понятие «общественная ответственность предприятия» означает такое явление, когда предприятие (организация) добровольно и транспарентно принимает принцип ответственности за все свои экономические, юридические и этические действия и их последствия по отношению ко всем заинтересованным сторонам, тем самым действительно беря на себя данную ответственность.

Нет сомнения в том, что у каждого предприятия стейкхолдеры разнообразны, и поэтому содержание ответственности, ее масштаб и способы измерения будут на разных типах и видах предприятий отличаться. Многогранность ответственности и гетерогенность множеств стейкхолдеров являются одной из базовых причин сложного вопроса, которым является проблема измерения и квантификации CSR.

Роман М. И.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Механизмы регулирования международной и национальной конкуренции с учетом различных вариантов сотрудничества России в блоке ВТО

Интеграции России в ВТО, обусловлена необходимостью сближения торгового пространства между нашим государством и наиболее развитыми экономика-ми, важность такого сотрудничества определяет дальнейшее развитие нашей страны. Вместе с тем, наряду с полученными преференциями торгового со-трудничества, государство принимает на себя и обязательства, во многом ограничивающие поддержку отечественного производителя.

Ключевые слова: ВТО; конкурентоспособность; региональное соглашение; обяза-тельства; отрасль.

Mechanisms of regulation of the international and national competition taking into account various options of cooperation of Russia in the WTO block

Integration of Russia into the WTO, it is caused by need of rapprochement of trade space between our state and the most developed economy, importance of such cooperation defines further development of our country. At the same time, along with the received preferences of trade cooperation, the state assumes also the obligations in many respects limiting support of domestic producer.

Keywords: WTO; competitiveness; regional agreement; obligations; branch.

Безусловно, вступление в ВТО, достаточно серьезный шаг для Россия, которая на протяжении практически двух десятилетий откладывала данное решение в виду неконкурентоспособности нынешней модели экономики и рисков потери национального суверенитета. Наиболее серьезные последствия может нанести снижение уровня таможенно-тарифной защиты рынка мяса, зерна, молока, сельхозмашино-строения, которое может повлечь рост импорта и, как следствие, сокращение отечественного производства, рабочих мест, прежде всего на предприятиях с низким технологическим уровнем и высокой себестоимостью выпускаемой продукции.

Наводнение рынка некачественными промышленными товарами, монополия американских и европейских производителей на рынках мясопродуктов и крах национальной автопромышленности и приборостроения, это те риски, которые нас ожидают в будущем. Дополнительные риски от вступления России в ВТО, могут быть связаны и с нестабильностью европейской экономики.

Какие обязательства должна принять на себя Россия вступив в ВТО. Условно их можно разделить на три взаимосвязанных блока: обязательства в отношении отдельных товарных групп; обязательства по услугам и системные обязательства (таб. 1).

Таблица 1

**Обязательства РФ по корректировке таможенных пошлин
в рамках вступления в блок ВТО**

Ковенанты в отношении отдельных товарных групп	Товарный рынок (отрасль)	Размер снижения ставки
Снижение пошлин на товары с одновременным снижением пошлин на медицинское оборудование	Лекарственные препараты, закупаемые на зарубежных рынках	с 15–5% до 6,5–5%
Снижение пошлин в течение 5–6 лет, но не более срока переходного периода	Продукция бытовой химии	с 10 до 6,5%–5%
Возможность снижения или отмены пошлин	Технологическое, строительное, научное и измерительное оборудование	Размер определяется
Снижение пошлин в течение 3-х лет	Компьютеры, электро-техническая продукция, бытовая техника и электроника	с 15% до 7–9%.
Снижение пошлин в течение 3–7 лет	Автотранспорт	На новые легковые автомобили (с 25% до 15%); на автомобили старше 3-х лет до 20%
Снижение пошлин в течение 1–3 лет	Рыбопродукция	с 15 до 12,5–12%
Окончательный срок не установлен	Пищевые продукты (молочная продукция)	с 25% до 20%
Снижение пошлин произойдет с 01.01.2012 г.	Мясная продукция	Размер не будет снижаться до окончания действия режима тарифных квот на свинину – 31.12.2019 г.
По страховому сектору в течение 5 лет; по банковскому сектору в течение 9 лет	Услуги финансового сектора (страхование, банковская деятельность)	На страховые услуги общая квота иностранного участия в секторе должна быть повышена с 25% до 50%; на банковские услуги размер квоты сохранен на прежнем уровне

Как видно из табличных данных, обязательства России в рамках блока ВТО пока выглядят не достаточно определенно, в тоже время исходя из уже закрепленных ограничений, наиболее существенно пострадает автомобильная промышленность и фармацевтический рынок, что, безусловно, ставит его участников в неравные условия с зарубежными производителями. Как следует из принятого Россией соглашения, для российских авто производителей будет сохранена возможность осуществления промышленной сборки автомобилей и автокомпонентов до 1 июля 2018 года, однако уже после указанной даты, инвесторы будут обязаны обеспечить полную окупаемость инвестиционных проектов в рамках совместных проектов автопроизводства.

Не меньшую озабоченность вызывает и сектор электроэнергетики, поскольку в рамках соглашения по ВТО, Россия обязана приблизить внутренние тарифы к общеевропейскому уровню. И без того, бедственное положение в сфере ЖКХ может фактически еще более усугубиться с учетом принятых Россией обязательств.

Даже учитывая необходимость развития «прозрачной» конкурентной политики, считаем, что сроки, определенные для введения пониженных пошлин по основным видам продукции — необходимо тщательно скорректировать. Примерные сроки адаптации отечественных производителей к условиям международного рынка по основным товарным группам должны составлять по нашему мнению не менее чем 8–10 лет. Кроме того, монопрофильность отечественной экономики и слабые стимулы к модернизации отечественных предприятий и вовсе заставляют задуматься о «поспешности» вступления России в ВТО.

Попробуем сформулировать возможные и приемлемые механизмы регулирования международной конкуренции с учетом различных вариантов сотрудничества России в блоке ВТО.

1. Принятие плурилатерального соглашения в рамках ВТО.

Речь идет о разработанном экспертами Проекте международного антимонопольного кодекса (Draft International Antitrust Code – DIAC), основа которого — Международный антимонопольный кодекс как плурилатеральное (многостороннее, но факультативное, с ограниченным числом участников) соглашение в рамках Всемирной торговой организации. По замыслу авторов проекта Кодекс создает обязательства только для тех членов, которые его подписали, и не является императивным условием присоединения к ВТО. Однако он должен быть открыт к подписанию и ратификации всеми странами-членами ВТО и применяться только в отношении ограничений конкурентной борьбы, охватывающей область международной конкуренции, и не затра-

гивать регулирование конкуренции на национальных и локальных рынках, остающееся предметом исключительной компетенции государств, что соответствует принципу суверенитета. ДИАС содержит также значительное количество норм материального права, представляющих собой минимальные стандарты регулирования: так, соглашение запрещает горизонтальные и вертикальные ограничения конкурентной борьбы, содержит нормы по контролю за концентрацией и реструктуризацией.

2. Создание самостоятельной организации по выработке международной политики в области конкуренции.

Рядом ученых сегодня выдвигаются предложения по созданию самостоятельной организации по вопросам конкуренции. Предполагается, что она должна действовать в сотрудничестве с ВТО, поскольку теснейшая связь между политикой в области конкуренции и торговлей очевидна. Так, например, некоторые авторы предлагают создать Службу по международной политике в области конкуренции (International Competition Policy Office). Предполагается, что она будет действовать во взаимосвязи с ВТО, но автономно, поскольку регулируемые вопросы распространяются на субъектов частного права, в то время как торговая политика ВТО распространяется на отношения между государствами¹. Проект по созданию автономной организации, на практике сотрудничающей с ВТО, также предлагается Шерером².

3. Принятие регионального соглашения в рамках ВТО.

На повестке обсуждения ВТО находится значительное количество вопросов, связанных с политикой в области конкуренции, однако основа переговоров сводится к тому, целесообразно ли принимать специальные международные нормы в отношении национального конкурентного права и обеспечить их принудительное исполнение³.

Идея заключается в том, что региональным соглашением закрепляются универсальные нормы-стандарты, направленные на поддержание конкуренции и ограничение монополистической деятельности, отвечающие основным закономерностям экономического развития государств – членом ВТО. Кроме того, наличие таких базовых принци-

¹ Jacquemin A., Lloyd P.J., Thakaran P.K.M., Waelbroeck J. Competition Policy in an International Setting: The Way Ahead // The World Economy 1998. № 8. P. 1179–1183 (1180).

² Scherer F.M., Competition Policy and International Relations. Brussels, 1992.

³ Somesh K. Mathur Agenda For Future Multilateral Trade Negotiations: Traditional and New Issues. Westview Press. 2001. P. 11.

пов должно положительно отразиться и на регулировании предпринимательской деятельности в наименее развитых государствах — членах ВТО, в которых подобное законодательство отсутствует или находится на начальной стадии развития. Региональное соглашение — это в первую очередь, формирование системы договорных обязательств группой развивающихся стран с целью обеспечения устойчивого, динамичного развития и достижения стратегически важных ориентиров в геоэкономическом партнерстве. Процесс регионализации в блоке ВТО позволит оптимизировать на межстрановом уровне соотношение реального производства и сектора услуг среди стран-членов блока повысив их устойчивость развития в длительной перспективе.

С учетом исследованных особенностей форм международного взаимодействия, представляется, что наиболее эффективным средством поддержки национальной конкурентоспособности, может стать заключение регионального соглашения в рамках ВТО, содержащего основные стандарты по поддержке конкуренции и ограничению монополистической деятельности на мировых рынках. Теснейшая связь между торговлей и конкуренцией очевидна, а распространение норм о конкуренции на ограниченное количество государств-членов в случае принятия плюрилатерального соглашения не приведет в конечном счете к достижению первоначально поставленной цели. Поскольку нормы соглашения распространяются на государства с разным уровнем экономического развития и вследствие этого могут привести к неординарным последствиям, представляется, что содержание регионального соглашения должно представлять собой комплекс базовых норм, своего рода принципы защиты конкуренции в рамках ведения международной предпринимательской деятельности и ограничения монополистической деятельности, а специальные нормы, регулирующие специфику вопроса, должны приниматься на национальном уровне.

В качестве партнеров по региональному соглашению, могут выступать страны неформального блока БРИКС, страны входящие в блок ШОС. Не менее продуктивным было бы включение в региональное соглашение стран входящих в блок ЕврАзЭС и Таможенного союза.

Первостепенная задача регионального соглашения в рамках ВТО — это обеспечение ведущих позиций России на рынке высоких технологий, для чего необходима общая модернизация российской экономики с целью ее перехода на инновационный путь развития.

Во-вторых, в рамках принятого регионального соглашения, важно повысить конкурентоспособность обрабатывающей промышлен-

ности и сферы услуг за счет эффективного применения средств таможенно-тарифной политики для защиты внутренних рынков, таких как специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

В-третьих, с учетом регионального соглашения, необходимо обеспечить реализацию национальных интересов России во внешнеэкономическом пространстве, включая корректировку уже существующих в рамках соглашения ВТО условий доступа российских товаров, услуг и капиталовложений на зарубежные рынки.

В-четвертых, принятие регионального соглашения обеспечит наибольшую концентрацию экономического влияния России на международных товарных рынках, тем самым защитив отечественного производителя, особенно в наименее развитых отраслевых сегментах;

В-пятых, определяющим фактором усиления геополитической позиции России и географической диверсификации ее внешнеэкономической активности является решение задачи интеграции страны в глобальное торговое пространство;

В-шестых, реализация планов по созданию регионального соглашения в рамках ВТО будет способствовать укреплению инвестиционной позиции России и активизации межрегионального сотрудничества с основными странами экспортерами.

С нашей точки зрения, вектор движения в сторону взаимовыгодной и эффективной интеграции России на международный рынок, поможет отечественным предприятиям укрепить собственные позиции; развивать и диверсифицировать отраслевую специализацию с учетом наиболее приоритетных направлений экономического развития России и консолидировать усилия по повышению конкурентоспособности российских товаров за рубежом.

Используемые источники

1. Jacquemin A., Lloyd P.J., Thakaran P.K.M., Waelbroeck J. Competition Policy in an International Setting: The Way Ahead // *The World Economy* 1998. № 8. P. 1179–1183 (1180).
2. Scherer F.M., *Competition Policy and International Relations*. Brussels, 1992.
3. Somesh K. Mathur *Agenda For Future Multilateral Trade Negotiations: Traditional and New Issues*. Westview Press. 2001. P. 11.

Романов М. Ю.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Эффективная структура финансовых ресурсов как основа развития промышленного комплекса России

Финансовые ресурсы являются объектом общей системы финансового менеджмента предприятия, одним из заданий которой является принятие совокупности решений по формированию и функционированию оптимальной структуры финансовых ресурсов с целью увеличения и максимизации прибыли предприятия. В известной степени финансовый потенциал выступает в роли рычага, который формирует механизм динамической трансформации ресурсов в результате деятельности предприятия. Не менее важна и его роль в воспроизводительных процессах на предприятии.

Ключевые слова: промышленное предприятие, финансовые ресурсы, финансовый потенциал, прибыль, финансовые ресурсы.

Effective structure of financial resources as basis of development of an industrial complex of Russia

Financial resources are the subject of a common system of financial management of the company, one of whose tasks is to take decisions on the aggregate formation and functioning of the optimal structure of financial resources in order to increase and maximize the profits of the enterprise. To some extent, the financial potential of acting as a lever, which forms the mechanism of dynamic transformation of resources as a result of the company. Equally important is its role in the reproductive processes of the enterprise.

Keywords: industrial enterprise, financial resources, financial strength, earnings, financial resources.

На пути к стабилизации экономической ситуации в рыночных условиях одним из самых важных и самых весомых условий появляется достижение эффективного и успешного функционирования предприятий.

Возникновение кризисных ситуаций в экономике прямо пропорционально связано с сокращением внутреннего производства, а повышение прибыльности отечественных предприятий ведет к улучшению общих экономических условий в целом в стране. Одной из многих причин кризисной ситуации многих российских предприятий есть

наличие недостаточно эффективной системы управления финансовыми ресурсами – важнейшим фактором экономического роста и развития финансового положения предприятия.

В современной экономической науке существует большое количество определений понятия «финансовые ресурсы» – экономисты и научные работники определяют их как денежные доходы и поступления, денежные фонды целевого назначения, денежные ресурсы предприятия.

Мы же готовы предложить определение финансовых ресурсов как источники средств предприятий, которые направляются на формирование его активов, то есть, это денежный финансовый капитал, который используется предприятием для формирования своих активов и осуществление производственно-финансовой деятельности для получения доходов и прибыли.

Управление финансовыми ресурсами это система инструментов, методов, форм разработки и реализации управленческих решений, направленная на процесс формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для достижения стойкого финансового состояния и эффективной деятельности предприятия. От эффективности и успешности управления финансовыми ресурсами предприятия зависит его возможность добиться успеха на рынке. Правильно организованное управление является важной составляющей частью для успешной работы предприятия в условиях жесткой деловой конкуренции.

Основной целью управления финансовыми ресурсами является обеспечение деятельности предприятия оптимальным объемом финансовых ресурсов в каждый конкретный период времени в соответствии с направлениями его развития, организация формирования необходимого уровня и рационального использования ресурсов.

Рациональное управление финансовыми ресурсами включает в себя такие задачи:

- привлечение средств на выгодных для предприятия условиях;
- определение оптимальной структуры финансовых ресурсов;
- определение методов и способов рационального использования финансовых ресурсов с целью получения наилучших финансовых результатов.

Система управления финансовыми ресурсами должна базироваться на принципах важности, полноты, оперативности, динамической, достоверности, непрерывности, цикличности, согласованности с другими экономическими процессами которые происходят на предприятиях.

Соблюдение и выполнение каждого конкретного задания для достижения поставленной цели зависит не только от системы организации выполнения решений, но и от системы методов и приемов, что их применяют для принятия управленческого решения. Для принятия решений относительно эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия можно применять достаточно разнообразные методы исследований, к которым можно отнести такие: анализ и синтез, индукция, дедукция, метод ассоциаций и аналогий, интуитивный метод и тому подобное. Необходимо понимать, что избранный метод зависит не только от вида задания, но и от личных качеств, знаний, опыта управленца.

В основе системы управления финансовыми ресурсами находятся две составляющих части: управление формированием финансовых ресурсов предприятия и управления использованием финансовых ресурсов. В основу системы управления формирования финансовых ресурсов положена концепция их структуры. В свою очередь процесс планирования структуры финансовых ресурсов состоит из таких частей как: оптимизация соотношения части долгового финансирования и собственных средств и выбор конкретных финансовых инструментов для привлечения финансовых ресурсов. Функционирование финансовых ресурсов связано с принятием решений относительно рациональной структуры средств — определения направлений финансирования.

Следовательно, можно выделить этапы процесса управления финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях ведения хозяйства:

1. Определение и формулировка проблемы и задание управления финансовыми ресурсами, которые должны быть выполнены на базе приобретенного опыта .

2. Принятие и выполнение управленческого решения относительно использования финансовых ресурсов.

3. Анализ результатов принятого решения с точки зрения возможных способов его модификации или изменения.

Определение проблемы или нереализованных возможностей оказывается менеджерами при оценке реализации предыдущих решений или при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Следовательно, управление финансовыми ресурсами является циклическим процессом и нуждается в постоянном совершенствовании. На втором этапе управления менеджеры анализируют возможность возникновения подобных проблем или ситуаций в прошлом и приспособливают приобретенный опыт к нынешним возможностям,

которые можно использовать в процессе управления финансовыми ресурсами предприятия.

На этом этапе являются взаимоувязанными такие шаги, как анализ полученных данных, установления критериев эффективности и определения системы альтернативных решений, поскольку менеджер, опираясь на каждый из них, может вернуться назад и определить их взаимодействием со своим опытом, знаниями, умениями.

Среди критериев эффективности приоритет должен принадлежать таким параметрам системы управления финансовыми ресурсами предприятия, как:

- определение реального объема имеющихся фондов финансовых ресурсов;
- обоснования оптимальных размеров фондов денежных ресурсов, их распределение и использование с учетом потребностей предприятий, экономической целесообразности расходов, а также влияния их на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- контроль за рациональным использованием ресурсов, производственных фондов, выполнением плановых заданий, непрерывностью расчетов, повышением рентабельности производства;
- организация своевременных экономических расчетов с финансово-кредитной системой, другими предприятиями, организациями, работниками;

Чтобы найти оптимальное решение той или другой проблемы выбора совершенной системы управления финансовыми ресурсами предприятия, нужно рассмотреть несколько разных вариантов. Их исследование поможет выбрать один из них, что обеспечит получение максимального эффекта.

Следовательно, на этапах определения наилучшего из альтернативных решений и его принятия, менеджер должен проанализировать возможные последствия и эффекты каждого из альтернативных вариантов и избрать такой, что больше всего отвечает целям и заданиям предприятия в целом.

Наилучшим механизмом реализации принятого решения является тщательное планирование действий, учебы персонала, формирования позитивного отношения к изменениям в масштабе предприятия, разработка инструкций и механизмов воплощения разработанного решения в жизнь и обеспечение непрерывного и упорядоченного движения информации между субъектами выполнения решения.

Оценка результатов реализации решения является непрерывным процессом, который предусматривает проведение опроса работников, организацию проверок соблюдения графиков внедрения, определения экономии, контроль за выполнение поставленных заданий, проведения собраний, оценку удовлетворения покупателей, поставщиков, финансовых заведений, потенциальных инвесторов.

Усовершенствование управления финансовыми ресурсами предприятия можно рассматривать как один из главных факторов повышения эффективности любой производственно-хозяйственной деятельности. От этого зависит улучшение позиций предприятия в конкурентной борьбе, его стабильное функционирование и динамическое развитие. Главная направленность усовершенствования управления финансовыми ресурсами должна заключаться в оптимизации использования ресурсов предприятия.

Выбор оптимального варианта формирования и использования финансовых ресурсов, учитывая ограниченные финансовые возможности, предусматривает применение системно-аналитического подхода к управлению финансовыми ресурсами. Данный подход базируется на том, что целесообразность управленческого решения определяется ситуацией, которая создается под воздействием факторов внутренней и внешней среды.

Практическое решение проблемы являет собой переход от аналитических приемов к поиску оптимального варианта действий при стратегическом и тактическом планировании.

Системный подход являет собой развитие методов познания, исследования, описания и объяснения природы управления финансовыми ресурсами. Его использование в научных исследованиях является одной из характерных черт современной экономической науки, позволяет рассматривать любой экономический объект как систему.

Системный подход к управлению финансовыми ресурсами предусматривает, с одной стороны, рассмотрение и анализ существующего управления финансовыми ресурсами, а из второго — создание и конструирование новой системы управления для достижения поставленной цели деятельности предприятия. Это предусматривает проведение значительного объема аналитической работы, по результатам которой оцениваются разнообразные ситуации, состояние структуры и использование финансовых ресурсов; потребность в ресурсах и способы их наращивания; степень оптимизации денежных потоков и их влияние на финансовое состояние предприятия и тому подобное.

Решение такого вида проблем стоит начинать с оценки финансово-экономического состояния деятельности предприятия с помощью соответствующих показателей. На основе полученных аналитических выводов разрабатывают многовариантные проныры (модели) структуры управления финансовыми ресурсами.

Следовательно, от эффективной организации и правильного управления финансовыми ресурсами предприятия зависит как его финансово-экономическое состояние, так и его положение на рынке в современных конкурентных условиях. Управление финансовыми ресурсами — это процесс принятия эффективных управленческих решений, которые сочетают в себе опыт профессионалов и определенные условия, которые складываются в конкретный момент времени и нуждаются в выполнении оперативных и стратегических заданий. Система управления финансовыми ресурсами предприятия является собой часть общей системы управления предприятием, а также является совокупностью форм, методов и приемов, с помощью которых осуществляется управление денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

Усовершенствование системы управления финансовыми ресурсами является одним из ключевых факторов повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности, от него зависит стабильное функционирование, динамическое развитие, позиция предприятия на рынке и тому подобное. При таких условиях, при управлении финансовыми ресурсами предприятия эффективным оказывается применение системного подхода, который подчинен общей цели развития предприятия и определяет целесообразность управленческого решения в зависимости от ситуации, которая возникает под воздействием внутренней и внешней среды предприятия (рис. 1).

Если рассматривать ресурсы в широком понимании, то они являются основным источником реализации всех целей управленческой деятельности.

Их недостаток делает невозможным достижение поставленной цели, а значит, снижает надежность функционирования управления.

По этому система организации управления для деятельности в условиях рыночной экономики должна быть обеспечена достаточным количеством разнообразных ресурсов, в том числе и финансовых.

Одной из базовых характеристик экономики и показателей работы предприятия является потенциал. В России на сегодня не уделяется достаточное внимание процессам формирования потенциала.



Рис. 1. Система управления финансовыми ресурсами ¹

Трансформация общественно-экономического строя в стране, формирование рыночной инфраструктуры, кризисное состояние предприятий, закономерно приводят к потере потенциала. Именно это обуславливает необходимость исследования принципов формирования потенциала предприятий. Важность этого объясняет существование большого количества трудов.

¹ Разработано автором.

Финансовый потенциал в трудах многих ученых определяется как объем собственных, одолженных и привлеченных финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных расходов. Эти ресурсы участвуют в производственно-хозяйственной деятельности и привлекаются для финансирования определенных стратегических направлений развития предприятия. Таким образом, финансовый потенциал обеспечивает возможность трансформации ресурсного и производственного потенциалов в результаты деятельности предприятия. Не менее важна и его роль в воспроизводительных процессах на предприятии. В состав финансового потенциала включаются разные финансовые ресурсы, которые складываются, в свою очередь, из уставного, дополнительно и резервного капиталов, целевого финансирования, фондов накопления, оборотных активов и тому подобное. Таким образом, финансовый потенциал можно определить как финансовые ресурсы, по поводу которых возникают отношения на предприятии с целью достижения его эффективного и рентабельного функционирования.

Выделение финансового потенциала предопределено спецификой деятельности предприятий общегосударственного значения, поскольку большинство их программ финансируются через ведомственные органы разных уровней, потому объемы деятельности таких предприятий ограничены размером выделенных финансовых ресурсов без практической возможности поиска и выявления альтернативных их источников. Таким образом, финансовый потенциал обеспечивает возможность трансформации ресурсного и производственного потенциалов в результаты деятельности предприятия.

В известной степени финансовый потенциал выступает в роли рычага, который формирует механизм динамической трансформации ресурсов в результате деятельности предприятия. Не менее важна и его роль в воспроизводительных процессах на предприятии.

Сегодня одной из основных проблем оценки финансового потенциала предприятия есть разница между реальной и балансовой стоимостью финансового капитала предприятия. Ситуация ухудшается еще и тем фактом, что для владельцев и инвесторов, по существу, почти не является важной общая финансовая стоимость предприятия в отличие от возможной прибыли, которая они могут получить.

Финансовый капитал предприятия как экономическая категория существует объективно и его природа определяется не общественно-экономической формацией или типом экономической системы госу-

дарства, а реальным процессом формирования предпринимательских структур и механизмом осуществления финансирования их деятельности. Чтобы определиться в понимании финансового капитала предприятия, необходимо раскрыть основные признаки этой категории.

В зарубежной экономической литературе часто звучит критика финансовых показателей, источником которых является система бухгалтерского учета. Эта критика направлена на характер этих показателей, поскольку они отображают лишь результаты прошлой финансовой деятельности предприятия. Очень часто желание руководства измерять все с помощью исключительно финансовых показателей приводит к непоправимым явлениям в стратегической перспективе предприятия и в конечном счете к его финансовому краху.

Анализируя приведенные недостатки, можно утверждать о невозможности их практического применения для оценки финансового потенциала. Изменить эти недостатки можно, лишь применяя сбалансированную систему показателей которая на сегодня признана одной из самых оптимальных систем оценки, и может быть использована в качестве оценочной системы финансового потенциала предприятия.

Таким образом, для повышения качества оценки эффективности использования структуры финансовых ресурсов необходимо использовать комплекс методов. Выбор методов, что необходимо включить в данный комплекс, каждое предприятие должно осуществлять индивидуально в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия, его стратегических планов и тактических целей.

Планомерный рост российской экономики в начале 2003 г., был возможен в первую очередь благодаря лучшей ценовой конъюнктуре на мировых рынках (прежде всего, черных металлов и продукции химической промышленности, что привело к ускоренному росту производства в экспортоориентированных отраслях промышленности), а также усилению внутренней конкуренции в самых развитых отраслях экономики. Однако прирост реального ВВП и промышленного производства сравнительно с прошлогодним показателем уменьшился в 2 раза, производства товаров народного потребления – в 2,1 раза, продукции сельского хозяйства – в 5,4 раза. Современное состояние экономики России и снижения темпов экономического роста свидетельствуют о том, что практически полностью исчерпали себя экстенсивные факторы экономического роста. В то же время, не используются полной мерой интенсивные факторы, направленные на повышение эффективности производства.

Необходимость повышения эффективности общего производства в современных условиях требует снижения расходов человеческого труда.

Одним из наиболее действенных системных путей повышения эффективности производства есть выход наших предприятий к сфере расширенного воспроизводства за счет внедрения инноваций, которое обеспечит их конкурентоспособность и дальнейшее социально-экономическое развитие.

Как известно, в теории выделяют две модели предпринимательства – классическую и инновационную.

Классическая: ориентируется на максимизацию отдачи имеющихся ресурсов. Предприятие как субъект предпринимательства оценивает эти ресурсы, определяет возможности достижения поставленной цели, использования такого варианта хозяйственных решений, что обеспечивает максимальный результат при имеющихся ресурсах;

Инновационная: выходит не из ресурсов, а из возможностей производства. Предприятие может и не иметь достаточных собственных ресурсов, но использует любые возможности для их усиления. Оно формирует цель производства, изучает рынок, ищет альтернативные возможности, оценивает собственные ресурсы и сопоставляет их с возможностями, ищет во внешней среде дополнительные источники ресурсов, действует в соответствии с наиболее выгодными из всех альтернативных вариантов.

Следовательно, инновационная модель именно и заключается в том, что вместо максимизации прибыли от имеющихся финансовых, материальных и нематериальных ресурсов, на первое место ставится использование любой возможности для модернизации производства, повышение эффективности использования ресурсов предприятия, что предусматривает неременную минимизацию их удельного веса конечных результатах.

Таким образом, повышение эффективности использования финансовых ресурсов есть важной научной и практической задачей. Но ее решение несколько усложнено через, во-первых, отсутствие однозначного определения экономической сущности финансовых ресурсов и отображения в этой сущности прежде всего расходного характера, что позволило бы использовать подход с точки зрения роста эффективности их использования.

Во-вторых, возникает потребность поиска экономического инструментария, действие которого было бы направлено именно на повышение эффективности использования финансовых ресурсов.

Специалисты указывают, что в рыночной экономике роль финансового анализа не только растет, но и качественно изменяется. Связано это прежде всего с тем, что финансовый анализ превращается в главный метод оценки экономики предприятия в целом. Следует согласиться с этой мыслью, а также избрать этот инструмент внутреннего экономического механизма предприятия в качестве главного при решении задачи повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Используемые источники

1. Конкурентоспособность предприятия: Учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007.
2. Ильшев, А.М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / Ильшев А.М., Ильшева Н.Н., Селевич Т.С. М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010.
3. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э. А. М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», 2011.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Эксклюзивные технологии формирования стратегии повышения конкурентоспособности организации: теория, методика, практика: учебник / Р. А. Фатхутдинов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Эксмо, 2005.
5. Философова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция и конкурентоспособность. М.: Юнити-Дана, 2007.
6. Ямпольская, Н.Ю. Использование государственных и рыночных механизмов управления качеством при формировании конкурентоспособности продукции: Учеб. пособие / Н. Ю. Ямпольская. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005.

Саакян П. А.

*аспирант кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения»,
ФГОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Единое экономическое пространство России, Беларуси, Казахстана: этапы и перспективы развития

В рамках настоящей статьи проводится исследование по вопросам идентификации основных этапов развития Единого экономического пространства России, Беларуси, Казахстана в рамках ЕвразЭС и выявлению ключевых перспектив развития с учетом сложившейся внутренней и внешней ситуации.

Ключевые слова: постсоветская интеграция, ЕвразЭС, Таможенный союз, Единое экономическое пространство, Евразийский экономический союз, Евразийский союз.

Common economic space of Russia, Belarus and Kazakhstan: stage and development perspectives

The problem of identification of main stages of common economic space of Russia, Belarus and Kazakhstan development within the framework of Eurasian Union and the key perspectives of development in consideration of current internal and external situation are studied at the article.

Keywords: integration, Eurasian Union, Customs Union, Common Economic Space, Eurasian Economic Union.

Для воссоздания единого экономического пространства, хотя бы на части территории бывшего СССР, понадобилось создание нового, неполитического международного объединения, нацеленного на развитие экономической интеграции [4, с. 27]. Таким объединением и стало Евразийское экономическое сообщество.

Проведенные нами исследования, показали, что оценки перспектив амбициозного проекта создания Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана варьируют «от официального оптимизма, в свете которого это объединение должно стать одним из ведущих игроков мировой экономики, до сдержанного скептицизма» [2, с. 94]. Многие эксперты пророчат данной

интеграции большой будущее, в тоже время ряд исследователей довольно холодно в оценках перспектив.

В данном контексте наибольший интерес представляет собой анализ этапов развития этого интеграционного проекта и выявление перспектив развития с учетом сложившейся внешней и внутренней ситуации.

Программная статья В.В. Путина об идее нового регионального объединения на просторах Евразии – Евразийского союза [7] придала новый импульс интеграционным процессам на пространстве стран бывшего СССР, причем не только идеологический, но и организационный. На данный момент проект Евразийского союза охватывает три государства: Россию, Беларусь и Казахстан, однако он является открытым проектом и предполагает дальнейшее расширение на просторы Евразии.

В Декларации о Евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 г. стороны заявили о стремлении завершить к началу 2015 г. кодификацию международных договоров, составляющих нормативную правовую базу ТС-ЕЭП, и на этой основе создать Евразийский экономический союз [9, с. 56].

Обращаясь к справочным материалам официального сайта ЕврАзЭС, отметим, что в настоящий момент Евразийское экономическое сообщество охватывает 5 стран-членов и 3 страны наблюдателя. Количество населения, проживающего в этих странах, составляет примерно половину численности стран-членов Евросоюза [6].

Формально целью ЕврАзЭС было объявлено формирование ЕЭП – Единого экономического пространства и зоны свободного перемещения товаров, капитала и трудовых ресурсов. Однако решение этих задач встретило серьезные и объективные трудности.

Интеграционный проект Единого экономического пространства соответствует «традиционной» модели региональной интеграции. Для стран-участниц характерны схожие уровни развития; объединение изначально создавалось в форме Таможенного союза с перспективой скорейшего выхода на более высокие уровни интеграции; темпы реализации проекта, масштаб полномочий наднациональных органов и озвученные в 2011–2012 гг. планы создания союзных форм объединения не оставляют сомнений в наличии мощных политических драйверов (таблица 1).

Заявления политических лидеров недвусмысленно указывают на желание повторить «историю успеха» Европейского союза [2, с.97], превратив Единое экономическое пространство в один из «центров силы» мировой экономики.

Таблица 1

Основные этапы реализации проекта ЕЭП

Период	События
Фактическая реализация проекта	
2009 г.	Заключены основные договоренности по созданию ТС, в том числе согласован Единый таможенный тариф (ЕТТ)
Июль 2010 г.	Начало функционирования ТС
Июль 2011 г.	Таможенный контроль вынесен на внешние границы ТС
Ноябрь–декабрь 2011 г.	Формирование Евразийской экономической комиссии
Январь 2012 г.	Начало функционирования ЕЭП
С 2012 г.	Корректировка ЕТТ при присоединении России к ВТО
Планы на будущее	
К 2015 г.	Евразийский экономический союз
После 2015 г.	Евразийский союз

Вне рассмотрения, однако, остается вопрос о том, в какой мере опыт ЕС в принципе может быть воспроизведен странами, образовавшимися после крушения СССР. Во многом это обусловлено множественностью теоретических подходов к анализу региональной экономической интеграции, ни один из которых не может претендовать на описание целостного набора предпосылок интеграции по «традиционной модели».

Как следствие, в мировой иерархии интеграции проект ТС-ЕЭП уверенно занял второе место после Евросоюза, закрепившись на стадии Таможенного союза с полноценным наднациональным регулированием, растущим объемом наднациональных полномочий (ни одно другое объединение в мире, кроме ЕС, не имеет органов и системы наднационального регулирования, все таможенные союзы существенным образом недостроены).

В рамках СНГ с появлением многостороннего Договора о зоне свободной торговли сформировался вполне осязаемый вектор развития Содружества как интеграционного объединения и торгового блока. После ратификации Договора тремя странами он вступил в силу с 20 сентября 2012 года. На данный момент в нем участвуют 8 государств СНГ, ведутся консультации о присоединении Узбекистана, Азербайджан и Туркмения определяют свои позиции.

Стороны Договора приняли решение о запуске переговоров по возможностям либерализации торговли услугами (в практике ВТО та-

кие соглашения именуются соглашениями об экономической интеграции). Реализуется ряд важных секторальных соглашений в сфере энергетики, транспорта, сельского хозяйства, валютно-финансового сотрудничества, трудовой миграции, инноваций, в том числе запущена Межгосударственная программа инновационного сотрудничества стран СНГ на период до 2020 г. [9, с. 56]

Следовательно, формируются предпосылки движения в направлении общего экономического пространства Содружества, функционирующего на принципах свободной торговли, либерального регулирования движения факторов производства, дальнейшего сближения систем хозяйственного регулирования с учетом наработок, реализуемых в практике ТС-ЕЭП.

С учетом уже пройденных этапов, а также заявленных планов развития и углубления интеграции, расширения взаимодействия ее участников с нерегиональными странами, прежде всего с ЕС, «дорожная карта» постсоветской интеграции, ключевым элементом которой является на текущий момент формирование Единого экономического пространства и в дальнейшем на его базе Евразийского экономического союза, выглядит следующим образом (рисунок 1).

В настоящее время на первый план все более выходит задача эффективного международного позиционирования Евразийской экономической интеграции, имеющая организационно-правовые, торгово-политические и геополитические аспекты.

Ключевым шагом к международному признанию нашей интеграции должно стать создание Евразийского экономического союза (ЕЭС) в качестве полноценной международной организации с элементами государственности, а также четкое определение в Договоре об учреждении ЕЭС исключительных компетенций ЕЭС и совместных (смешанных) компетенций государств-членов и ЕС, в том числе исключительной компетенции ЕЭС в сфере проведения единой торговой политики в отношениях с третьими странами. Пока же институционально ТС-ЕЭП базируются на площадке ЕврАзЭС, хотя и обладают собственным исполнительным органом – Евразийской экономической комиссией.

В этой связи, отметим, что уровни экономического развития трех стран-участниц ЕЭП сопоставимы друг с другом, причем масштаб российской экономики, которая к 2020 г. может стать пятой в мире [11, с. 103], обеспечивает значительные возможности развития рыночного потенциала ЕЭП.



Рис. 1. «Дорожная карта» постсоветской интеграции, ключевым звеном которой является формирование ЕЭП-ЕЭС

При этом уровень взаимодополняемости национальных экономик в рамках ЕЭП недостаточно высок, чтобы рассчитывать на значительный вклад интеграционных процессов в экономическое развитие.

Проведенный анализ по итогам 2011 г. показывает, что только торговля Беларуси с Россией и импорт Казахстана из России играют определяющую роль для внешнеторговых связей соответствующих стран. Ключевым потребителем экспортной продукции всех трех стран выступает ЕС [2, с. 105]; он же является главным поставщиком импортной продукции в Россию.

С учетом сырьевой специализации России и Казахстана, а также существенного технологического отставания трех стран от ЕС по широкому кругу отраслей обрабатывающей промышленности, можно прогнозировать, что такое положение вещей сохранится как минимум до 2020 г. В данных условиях успех проекта ЕАП оказывается в сильной зависимости от дальнейшего развития торгового и инвестиционно-технологического сотрудничества с ЕС.

Немаловажную роль в данном вопросе играет соотношение эффектов создания и реориентации торговли внутри ЕЭП. Надо сказать, что единственное на текущий момент аналитически строго проведенное исследование по данному вопросу, отправляет нас к выводу о том, что идет доминирование эффекта реориентации торговли, обусловленного протекционистскими мерами Единого таможенного тарифа ТС/ЕЭП. Влияние указанного критерия может привести к сокращению ВВП России на 0,38% и Беларуси – на 3,2%, при незначительном росте в 0,04% ВВП Казахстана [1, р. 3–4].

Парадоксальный, на первый взгляд, вывод о слабости эффекта создания торговли в ЕЭП подтверждается тем фактом, что после спада 2009 г. темпы восстановления торговли с партнерами ЕЭП были в целом ниже, чем темпы восстановления совокупной внешней торговли России, Беларуси и Казахстана. Данный факт отражен в данных таблицы 1.

Гораздо более сложным вопросом на фоне внутренних разногласий, является вопрос, связанный с превращением ТС/ЕЭП в «центр притяжения» для третьих стран [2, с. 107]. В 2011 г. активно обсуждалось приглашение Украины в ТС; в октябре того же года было сделано заявление о возможном присоединении Киргизии; к числу других возможных кандидатов в ТС/ЕЭП относится Таджикистан [12].

В тоже время, в связи со вступлением России в ВТО и тем, что Украина и Кыргызстан как члены ВТО имеют более низкий средне-взвешенный уровень таможенных пошлин, чем страны ЕЭП, процесс их присоединения к единому пространству осложняется. Кроме того, ситуация осложняется отсутствием адекватной оценки экономических выгод присоединения Кыргызстана и Украины к ТС/ЕЭП.

Вовлечению Украины в ЕЭП также препятствует ориентация значительной части ее политической и экономической элиты на более тесное сотрудничество с ЕС (фактор «конкурирующего центра притяжения»).

Что касается, Кыргызстана и Таджикистана, то дополнительный фактор риска состоит в том, что включение в единое таможенное пространство ЕЭП данных стран, которые являются крупными поставщиками и зонами транзита наркотических веществ, существенно затруднит борьбу российских уголовных органов с наркотрафиком.

В целом, неустойчивость политических и экономических систем данных стран не способствует тому, чтобы учитывать их в процессе глубокой и интенсивной интеграции на взаимовыгодных началах.

Темпы роста внешней торговли стран-членов ЕЭП в 2009–2011 гг.

Таблица 1

В процентах

Страна	Экспорт			Импорт		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Россия						
Беларусь	-28,9	8,0	37,8	-36,4	46,1	37,5
Казахстан	-31,2	18,0	20,7	-42,2	21,1	54,2
Всего	-35,5	31,6	30,0	-37,3	36,8	33,4
Беларусь						
Россия	-36,2	45,5	43,4	-28,9	8,3	40,4
Казахстан	-13,0	48,2	35,9	-56,4	439,2	-66,0
Всего	-34,5	18,8	61,6	-27,4	22,2	32,4
Казахстан						
Россия	-42,2	21,1	54,2	-31,2	18,0	20,7
Беларусь	-56,4	439,2	-66,0	-13,0	48,2	35,9
Всего	-39,3	37,8	48,0	-25,0	7,1	25,0

Источники: URL: <http://www.cbr.ru>; <http://www.gtk.gov.by>; <http://www.stat.ykz>; <http://tzous.bru>.

Подводя итог приведенному исследованию приведем рекомендации, направленные на достижение поставленных целей ТС-ЕЭП-ЕЭС-ЕС и устранение препятствий на пути эффективного сотрудничества стран-участниц:

- создание правовой базы и, направленной на либерализацию и усиление защиты взаимных интересов в части таможенного и инвестиционного взаимодействия;
- обеспечение доступа посредством совместных усилий к емким внешним рынкам;
- гармонизация правил экономического регулирования в странах ЕЭП должна ориентироваться на лучшие образцы мировой экономики;
- адаптация технических стандартов ЕС для их эффективного использования в странах-участницах ЕЭП.

Выполнение вышеназванных рекомендаций позволит странам-участница ЕЭП достичь более углубленной интеграции в скорейшие сроки и получить рост реальных выгод для экономических субъектов в целом.

Используемые источники

1. De Souza L.V. Estimation of the Economic Effects of the Creation of the EuvAsEC Customs Union on Its Members // The World Bank Economic Premise. 2011. № 47.
2. Афонцев С.А. От Таможенного союза к Единому экономическому пространству: возможности и риски // ЭКО. 2012. № 6. С. 94–112.
3. Европейская интеграция. Учебник. Под ред. О.В. Буториной. Москва, Издательский Дом «Деловая литература», 2011.
4. Лепехин А. Перспективы ЕврАзЭС и Таможенного союза. Из доклада на международной конференции «Европейская безопасность в контексте выборов 2012 г.» в Белграде (Сербия) 9 июня 2011 г. // Международная экономика. 2011. № 9. С. 27–34.
5. Новокшонова Л., Шмелева Н. Межгосударственная интеграция: региональные интеграционные структуры. // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 2. С. 8–18.
6. Официальный сайт ЕврАзЭС. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.evrazes.com>. (Дата обращения 25.02.2013).
7. Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011. 3 окт.
8. Спартак А.Н. Современный регионализм // МЭ и МО. 2011. №1. С. 3–15.
9. Спартак А.Н. Евразийская экономическая интеграция – состоявшийся и открытый для широкого международного сотрудничества интеграционный проект // Международная жизнь. 2013. № 1. С. 55–64.
10. Спартак А.Н. Развитие и международно-правовое регулирование региональной экономической интеграции: новые тенденции и явления в начале XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 6. С. 34–45.
11. Стратегический глобальный прогноз 2030 / Под ред. А.А. Дынкина. М.: ИМЭМО РАН, 2011.
12. Таможенный союз сделал еще один шаг к Евразийскому // Русская служба ВВС. 2011. 18 нояб.

Саввина О. В.

*кандидат экономических наук, доцент, докторант,
РЭУ им. Г. В. Плеханова*

Нерегулируемый глобальный финансовый капитал

Статья посвящена исследованию рискованной структуры глобального финансового капитала, в том числе его важной составляющей — нерегулируемому капиталу. Дана оценка масштаба сектора «теневых» небанковских посредников.

Ключевые слова: глобальный финансовый капитал, регулируемый и нерегулируемый глобальный финансовый капитал, активы финансовых институтов, небанковские финансовые посредники, «теневая» банковская система.

Unregulated global financial capital

The article is devoted to research the risky structure of global financial capital including its important element — unregulated capital. The assessment of shadow banking scale is provided.

Keywords: global financial capital, regulated and unregulated global financial capital, assets of financial institutions, non-bank financial intermediaries, shadow banking.

Глобальный финансовый капитал (ГФК) функционирует в различных формах, имеет разное сущностное наполнение в зависимости от того, какой критерий или подход применяется для определения его структуры, состава. Представим типологию форм ГФК, которая во многом объясняет, во-первых, сущностное содержание его как категории и, во-вторых, многообразие его присутствия в экономике.

ГФК-собственность	государственная, частная, общественная собственность на капитал, а также любые иные классификации видов собственности
ГФК-функция ¹	системно значимые финансовые институты (частный капитал), государства (бюджеты, СИФы, государственные резервные фонды), международные золотовалютные резервы центральных банков), международные финансовые организации, общественные организации, например, церковь, теневой финансовый капитал (оффшоры, деньги мафии и т.д.)
ГФК-активы	денежные, валютные авуары, драгоценные металлы, ценные бумаги, производные инструменты, т.е. срочные контракты, кредиты и инвестиции

¹ В рыночной экономике различают понятия капитал-собственность и капитал-функция, т.е. собственники, владельцы капитала и управляющие капиталом — организаторы бизнеса. Такое деление появилось с формированием акционерной формы собственности, отделившей собственников от менеджеров.

Продолжение таблицы

ГФК-активы	денежные, валютные авуары, драгоценные металлы, ценные бумаги, производные инструменты, т.е. срочные контракты, кредиты и инвестиции
ГФК-сети	денежное обеспечение взаимосвязей между элементами сетевой экономики
ГФК-потоки	трансграничные потоки капитала между регионами, странами, корпорациями
ГФК-риски	капитал как носитель и источник системных финансовых рисков – объект глобального управления, регулируемый и нерегулируемый капитал

Для характеристики ГФК весьма показательна его рисковая структура, исследование которой представляется особо важным и очевидно сложным с точки зрения мониторинга системных финансовых рисков. ГФК включает два крупных сектора – регулируемый и нерегулируемый (рис. 1).



Рис. 1. Составные элементы ГФК по критерию «риски»²

Сектор регулируемого ГФК представлен следующими элементами: активы банков, страховых компаний, пенсионных фондов, центральных (национальных) банков. На примере финансовых институтов Соединенного Королевства представлена структура регулируемой компоненты ГФК (табл. 1).

Второй элемент рисковой структуры ГФК, в свою очередь, правомерно разделить на две части – *нерегулируемый легальный капитал* и *нерегулируемый нелегальный капитал*. Первую часть Совет по финансовой стабильности (СФС) называет «теневой» банковской системой («shadow

² Составлено автором.

Таблица 1

**Структура активов и пассивов баланса основных финансовых институтов
Соединенного Королевства (на начало 2012 г.)³**

Активы		Пассивы	
БАНКИ⁴			
Кредиты населению	23%	Депозиты населения	38%
Кредиты компаниям	18%	Прочие депозиты	13%
Кредиты финансовым институтам	11%	Деривативы	19%
Деривативы	20%	Долговые бумаги	15%
Государственные ценные бумаги	10%	Прочие обязательства	10%
Прочие ⁵	18%	Собственный капитал	5%
ИТОГО: 7,6 трлн. фунт.ст.		ИТОГО: 7,6 трлн. фунт.ст.	
СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ			
Суверенные ценные бумаги	18%	Резервы по страхованию жизни	26%
Акции	30%	Резервы по страхованию "unit linked"	54%
Корпоративные облигации	24%	Прочие резервы	7%
Трастовые фонды	15%	Прочие обязательства	4%
Прочие активы ⁶	13%	Собственный капитал	9%
ИТОГО: 1,7 трлн. фунт. ст.		ИТОГО: 1,7 трлн. фунт.ст.	
ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ			
Дефицит активов для выполнения обязательств	33%	Обязательства – 100%	
Акции	28%		
Корпоративные облигации	12%		
Облигации index-linked	10%		
Государственные ценные бумаги	5%		
Прочие активы ⁷	13%		
ИТОГО: 1,9 трлн. фунт.ст.		ИТОГО: 1,9 трлн. фунт.ст.	

banking») ⁸, что не совсем корректно, на наш взгляд. Имеются в виду небанковские финансовые посредники, которые не подпадают под же-

³ Составлено автором по: Financial Stability Report, June 2012, Bank of England / www.bankofengland.co.uk.

⁴ Данные по основным банкам, включая Banco Santander, Bank of Ireland, Barclays, Co-operative Banking Group, HSBC, Lloyds Banking Group (LBG), National Australia Bank, Nationwide, Royal Bank of Scotland (RBS) and Virgin Money.

⁵ Прочие активы включают денежные средства, долговые бумаги, акции и паи.

⁶ Прочие активы страховой компании включают денежные средства, имущество, кредиты под залог имущества.

⁷ Прочие активы пенсионного фонда включают денежные средства и депозиты, имущество, страховые полисы, вложения в хедж-фонды.

⁸ Global Shadow Banking Monitoring Report 2012, 18 November 2012. Financial Stability Board.

строе банковское регулирование, активно оперируют структурированными продуктами, занимаются другими высоко рискованными операциями в области кредитования и фондовых сделок, в частности, переакладными операциями брокеров и управляющих компаний. Этим посредников СФС считает теневыми и потенциальными источниками системных финансовых рисков. Некоторые государственные органы и участники финансового рынка предпочитают использовать термин «рыночное финансирование» (market-based financing) вместо «теневой банкинг». По нашему мнению, это вполне справедливо. Например, в российской интерпретации понятие «теневой банковский сектор» принято ассоциировать с криминальной экономикой, финансовыми преступлениями, отмыванием денег и др. Вместе с тем, СФС принял решение использовать именно термин «теневой банкинг» или «теневая» банковская система. Мы в дальнейшем будем употреблять термины «теневые» небанковские институты и «теневая» небанковская система.

Сектор *«теневоего» неlegalного финансового капитала* представляет часть теневого сектора экономики как самодостаточной и не регулируемой государственными органами производственной и финансовой деятельности⁹. В этом секторе также очевидны две части. Первая — капитал, опосредующий т.н. «оптимизационные» схемы (уход от налогообложения, серые зарплаты, оффшорные зоны, налоговые гавани, трансфертные цены, двойная бухгалтерия и др.). Таким образом, эти «серые» схемы выстраивания финансовых взаимоотношений во внутрихозяйственной и внешнеэкономической деятельности строятся предприятиями и фирмами для того, чтобы минимизировать налоговую нагрузку, увеличив тем самым собственные доходы.

Другая часть включает капитал криминальной направленности (производство и распространение наркотиков, продажа оружия, проституция, подпольный игорный бизнес, шантаж, рэкет, рейдерство и т.п.), страховое, банковское мошенничество и др. Ключевой проблемой для мирового сообщества сегодня является не как таковой рост финансовой составляющей мировой экономики, а обеспечение контроля над этим процессом. Глобальный кризис высветил «темные» стороны глобальной финансизации и показал необходимость согласованной работы над их устранением, а, точнее сказать, над перенаправлением их в официальное, прозрачное, регулируемое русло. Крупные незаконные потоки глобального финансового капитала, проникая в мировую эко-

⁹ Скобликов Е.А. Теневой сектор и коррупция. / <http://crisis-blog.ru/russia-ukraine/tenevoj-sektor-i-korrupciya.html>

номику, дестабилизируют финансовую систему, деформируют структуру платежного баланса государств, цены, негативно влияют на доходы частных компаний. Они являются источником системных финансовых рисков. Во время и после глобального кризиса проблемы функционирования нерегулируемого глобального финансового капитала обсуждаются все чаще, а сам этот капитал называют истинной причиной финансовой катастрофы, разразившейся в США в 2007 г. и охватившей весь финансовый мир.

Симановский А.Ю. подчеркивает, что важным аспектом проблемы глобального финансового регулирования выступает прозрачность границ регулируемого и нерегулируемого финансовых секторов. Перелив капитала из регулируемого в нерегулируемый сектор как реакция на усиление режима регулирования является вполне прогнозируемым с вытекающими непреднамеренными, но, тем не менее, неблагоприятными последствиями для состояния финансового сектора, экономики, населения, государства и глобальной устойчивости. И здесь вопрос баланса регулирующих воздействий столь же важен¹⁰.

Рисковая структура ГФК содержит в качестве элемента сектор *нерегулируемого легального капитала*. Его обособляют в структуре, поскольку имеется в виду законная деятельность небанковских посредников, которая не подпадает под жесткое регулирование, надзор и контроль. Глобальный кризис показал со всей очевидностью высокую рисковенность данного сектора.

Глобальная «теневая» небанковская система стала одним из основных объектов внимания со стороны финансовых регуляторов с начала глобального финансового кризиса. Секьюритизация кредитов и связанные с нею не достаточно регулируемые финансовые компании внесли вклад в дестабилизацию глобальной финансовой системы. В целях выявления и мониторинга системных финансовых рисков важно понимать институциональные особенности «теневых» небанковских институтов, их роль в экономике, связи с традиционной банковской системой.

Стремительное развитие с середины 1980-х гг. финансовых систем, основанных на фондовом рынке, привело к изменению природы и сущности финансового посредничества. В рамках подобных систем «теневые» небанковские посредники («shadow banks») сыграли важную роль. «Теневые» небанковские посредники – это финансовые посредники,

¹⁰ Симановский А.Ю. Банковская реформа: отдельные аспекты. // Деньги и кредит, 2012, № 8.

которые осуществляют преобразования (трансформации, изменение) сроков, кредитов, ликвидности без явного доступа к средствам центрального банка или государственным гарантиям по кредитам.

Таким образом, организации, относящиеся к «теневому» небанковскому сектору, не являются банковскими институтами, но выполняют функции, характерные для банков. Эти организации предоставляют кредит самостоятельно или через «цепочку» (сеть), в результате чего сроки и ликвидность преобразовываются (изменяются), нарастает (накапливается) долг как в традиционной банковской системе. Обычно «теневые» организации опираются на краткосрочное финансирование, например, посредством репо операций или коммерческих бумаг, обеспеченных активами.

Примерами «теневых» небанковских институтов являются финансовые компании (finance companies), структурные инвестиционные компании (structured investment vehicles), кредитные хедж-фонды (credit hedge funds), биржевые фонды (exchange-traded funds), кредитные инвестиционные фонды (credit investment funds), взаимные фонды денежного рынка (money market mutual funds), фондовые брокеры-дилеры (securities brokers-dealers) и др. Приведенные названия могут отличаться в их национальной интерпретации.

Причины пристального внимания к «теневым» небанковским финансовым посредникам со стороны международных регуляторов состоят в следующем.

1. «Теневые» небанковские посредники во многих странах управляют огромными активами, но находятся вне адекватного регулирования и контроля.

2. Многие компании имеют «неопределенный статус», хотя количество таких институтов в мире постепенно сокращается (по данным Совета по финансовой стабильности, 36% компаний в 2010 г. и 18% — в 2011 г.).

3. Отсутствие строгого регулирования создает риски для клиентов. Особые опасения вызывают перезакладные операции, связанные с использованием одного актива при проведении разных операций.

4. Сектор небанковских финансовых посредников тесно связан с традиционной банковской системой, что обуславливает риски коммерческих банков и способно дестабилизировать банковскую систему. Связи прослеживаются по многим каналам. Например, банки используют методы небанковских институтов. Банки часто являются собственниками небанковских посредников, а также связаны с ними взаимным кредитованием.

Далее целесообразно представить некоторые оценки масштаба национальных и глобальной «теневых» небанковских систем. Отметим значительное расхождение между странами по: 1) доле небанковских финансовых посредников в структуре финансовых институтов, 2) относительному масштабу «теневой» небанковской системы (показатель в % к ВВП), 3) видам деятельности небанковских финансовых посредников, 4) тенденциям (трендам).

Большинство государств мира можно сгруппировать в три категории в зависимости от структуры финансового сектора:

1) Развитые страны с доминирующей долей банков и долей небанковских финансовых институтов, не превышающей 20%. К ним относятся, например, Австралия, Канада, Франция, Япония, Германия, Испания.

2) Страны с долей небанковских финансовых институтов более 20%, т.е. равной или превышающей удельный вес банков (Нидерланды, Соединенное Королевство, США и другие).

3) Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой со значительной долей государственных финансовых институтов, центрального банка за счет больших валютных резервов, суверенных фондов национального благосостояния и небольшой долей небанковских финансовых посредников. К этой группе стран относятся Аргентина, Китай, Россия, Индонезия и Саудовская Аравия (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес активов институтов в совокупных активах
финансового сектора (в %)¹¹**

	2002 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.
ГЕРМАНИЯ				
Банки	73	68	66	62
Страховые компании и пенсионные фонды	14	16	16	17
Небанковские финансовые институты	10	12	13	14
Центральные банки	3	4	5	7
Государственные финансовые институты	-	-	-	-
ИТОГО	100	100	100	100
США				
Банки	22	20	21	23
Страховые компании и пенсионные фонды	27	27	25	26
Небанковские финансовые институты	34	40	38	36
Центральные банки	2	1	3	4
Государственные финансовые институты	15	12	13	11
ИТОГО	100	100	100	100

¹¹ Составлено автором по: Global Shadow Banking Monitoring Report 2012, 18 November 2012. Financial Stability Board.

Продолжение таблицы

	2002 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.
САУДОВСКАЯ АРАВИЯ				
Банки	55	40	40	36
Страховые компании и пенсионные фонды	-	-	1	1
Небанковские финансовые институты	4	4	2	2
Центральные банки	19	44	47	50
Государственные финансовые институты	22	12	10	11
ИТОГО	100	100	100	100

Представленные данные свидетельствуют о некоторых существенных изменениях в структуре финансовых секторов стран: сокращаются активы банков (кроме США); растет доля активов центральных банков; снижается доля госсобственности в совокупных активах.

В США финансовый бизнес очень разнообразен. Существуют следующие виды частных финансовых институтов¹²: частные депозитные институты (депозитные институты кроме кредитных союзов, подразделения зарубежных банков, подразделения американских банков за рубежом, кредитные союзы)¹³; компании общего страхования (Property-Casualty Insurance Companies); компании по страхованию жизни (Life Insurance Companies); частные пенсионные фонды (Private Pension Funds); взаимные фонды денежного рынка (Money Market Mutual Funds); взаимные фонды (Mutual Funds); закрытые и биржевые фонды (Closed-End and Exchange-Traded Funds); эмитенты ценных бумаг, обеспеченных активами (Issuers of Asset-Backed Securities); финансовые компании (Finance Companies); ипотечные инвестиционные трасты (Real Estate Investment Trusts); фондовые брокеры и дилеры (Security Brokers and Dealers); холдинговые компании (Holding Companies) и др. По данным за 2012 г. объем активов финансовых институтов США составил около 70 трлн. долл., в том числе около 15 трлн. долл. — частных депозитных институтов, 7 трлн. долл. — страховых компаний, 6,5 трлн. долл. — частных пенсионных фондов, более 21 трлн. долл. — прочих небанковских финансовых институтов¹⁴.

В России небанковские финансовые посредники развиты слабо. К ним помимо страховых компаний и негосударственных пенсионных

¹² Flow of funds accounts of the United states. Flows and outstandings fourth quarter 2012. Federal reserve statistical release, March 7, 2013.

¹³ U.S.-Chartered Depository Institutions, Credit Unions, Foreign Banking Officers in U.S., Banks in U.S.-Affiliated Areas.

¹⁴ Составлено автором по: Flow of funds accounts of the United states. Flows and outstandings fourth quarter 2012. Federal reserve statistical release, march 7, 2013.

фондов можно отнести паевые и акционерные инвестиционные фонды (ПИФы, АИФы). По данным Банка России, к октябрю 2012 г. на рынке действовали 7 АИФов, 1598 ПИФов, в основном закрытые фонды. Среди фондов, сгруппированных по категориям, в наибольшей степени возросло количество фондов недвижимости — на 64 и достигло 653. Количество управляющих компаний, участвующих в управлении активами ПИФов, сократилось на 12, до 323¹⁵.

Совет по финансовой стабильности с 2011 г. ежегодно проводит мониторинг глобальной «теневой» небанковской системы. Последний отчет 2012 г.¹⁶ подготовлен по 25 странам и странам еврозоны. В совокупности доля этих государств в глобальном ВВП составляет 86%, а в активах глобальной финансовой системы — 90%. В первый раз в 2011 г. отчет¹⁷ основывался на данных 11 государств¹⁸ и стран еврозоны. До глобального кризиса «теневая» небанковская система росла быстрыми темпами. Если в 2002 г. ее масштаб оценивался в 26 трлн. долл., то в 2011 г. — в 67 трлн. долл., что составило 111% совокупного ВВП всех государств мира. Доля «теневого» небанковского сектора в совокупном количестве финансовых посредников составила 27% в 2007 г., а в 2009—2011 гг. — около 25%. Совокупный объем «теневой» небанковской системы составляет около 1/2 объема активов банковской системы.

США имеют самую большую «теневую» небанковскую систему с активами в 23 трлн. долл. в 2011 г. Второе место занимают страны еврозоны — 22 трлн. долл. Третье место у Великобритании — 9 трлн. долл. Такие высокие показатели, в том числе, обусловлены наличием международных финансовых центров в этих странах, где сосредоточена деятельность крупнейших иностранных институтов. Вместе с тем, доля США в глобальной «теневой» небанковской системе снизилась с 44% в 2005 г. до 35% в 2011 г., что обусловлено, в первую очередь, ростом доли Великобритании и стран еврозоны (табл. 3).

Конкретные меры регулирования «теневого» небанковского сектора будут представлены только на саммите Группы 20 в Санкт-Петербурге в сентябре 2013 г. Хотя уже в октябре 2011 г. СФС выработал

¹⁵ Аналитическое обозрение «Небанковские финансовые посредники», Банк России, ноябрь 2012.

¹⁶ Global Shadow Banking Monitoring Report 2012, 18 November 2012. Financial Stability Board.

¹⁷ Shadow Banking: Strengthening Oversight and Regulation. Financial Stability Board, October 2011.

¹⁸ Австралия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Корея, Нидерланды, Испания, Соединенное королевство и США.

Страны – лидеры по масштабу небанковского финансового сектора¹⁹

Доля небанковских финансовых посредников в финансовой системе (уд. вес по количеству, %)	Активы небанковских финансовых посредников в % к ВВП
1. Нидерланды – 45 2. США – 35 3. Гонконг – около 35 4. Страны еврозоны – 30 5. Швейцария, Великобритания, Сингапур, Южная Корея – около 25	1. Гонконг – 520 2. Нидерланды – 490 3. Великобритания – 370 4. Сингапур – 260 5. Швейцария – 210

общие рекомендации относительно усиления регулирования и надзора за небанковскими финансовыми посредниками.

В заключение уместно провести аналогию с русским классиком Иваном Буниным, вернее с его произведением «Темные аллеи». Как писал сам автор, «...*Все рассказы этой книги только о любви, о ее «темных» и, чаще всего, очень мрачных и жестоких аллеях...*» (из письма И.А. Бунина к Н.А. Тэффи)²⁰. Мы тоже имеем в виду в некотором смысле «темные аллеи», по которым, правда, гуляют не персонажи рассказов Бунина, а устремляются гигантские по своим масштабам и разрушительной силе потоки глобального финансового капитала. Их главные характеристики, которые беспокоят, есть их нерегулируемый характер, неподотчетность официальным структурам, скрытость от общества, что и делает их источником системных финансовых рисков.

Используемые источники

1. Симановский А.Ю. Банковская реформа: отдельные аспекты // Деньги и кредит, 2012, № 8.
2. Саввина О.В. Терминологические новации в контексте глобального управления системными финансовыми рисками // Банковские услуги, 2012, №8.
3. Shadow Banking: Strengthening Oversight and Regulation. Financial Stability Board, October 2011.
4. Global Shadow Banking Monitoring Report 2012, 18 November 2012. Financial Stability Board.
5. Financial Stability Report, June 2012, Bank of England / www.bankofengland.co.uk.

¹⁹ Составлено автором по: данные Совета по финансовой стабильности и официальных статистических служб стран.

²⁰ <http://www.audioknigi-online.com/%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%B0%D0%BB%D0%BB%D0%B5%D0%B8.html>

Семенихин А. Ю.

*доцент,
Российская академия предпринимательства*

Совершенствование государственной инвестиционной политики

Статья посвящена проблеме совершенствования государственного регулирования при возрастающей роли предпринимательства в экономике страны.

Ключевые слова: инвестиционная политика, эффективность инвестиций, инвестиционный климат в регионах, экономический кризис, государственно-частное партнерство, предпринимательство.

Improvement of the state investment policy

Article is devoted a problem of perfection of state regulation at an increasing role of entrepreneurship in a national economy.

Keywords: the investment policy, efficiency of investments, an investment climate in regions, an economic crisis, state-private partnership, entrepreneurship.

В 2013 экономика РФ замедлила свой рост, что требует активных мер со стороны правительства и, как отмечал в мае 2013 года на заседании правительства министр МЭР А. Белоусов, одним из условий ее развития является улучшение инвестиционного климата¹.

Особое внимание в современных условиях требует государственное регулирование предпринимательской деятельности, которое должно основываться на экономических методах. Выбор методов и средств регулирования определяется целями и задачами, решаемыми государством на конкретном этапе в соответствии со стратегией своего развития. Особое место в системе регулирования занимает государственно-частное партнерство (ГЧП), представляющее собой наиболее эффективную, инновационную форму построения отношений между властью и бизнесом на принципах взаимной выгоды, на основе консолидации совместных усилий между государственным и частным секторами с целью реализации значимых (приоритетных) проектов. При этом ресурсы, преимущества и возможности каждого

¹ Качественный рост экономики РФ начнется с доверия инвесторов. 16.05.2013. <http://quote.rbc.ru/topnews/2013/05/16/33946909.html>

сектора взаимно дополняют друг друга, а риски и ответственность распределяются между ними.

Специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Подобный методологический подход к анализу понятия партнерства позволяет избежать определенной путаницы в его трактовке. Понимание специфики государственно-частного партнерства позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности, которые в той или иной мере затрагивают высокоразвитые страны. Одна из них — это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы и разнообразной поддержки. Вторая, — развитие этики и корпоративной культуры, являющиеся необходимым условием цивилизованности бизнеса².

Совершенствование регулирующей деятельности невозможно без роста гражданской активности граждан и повышения роли социальной ответственности бизнеса. Для развития социально ответственной работы государства и бизнеса, в первую очередь, нужно определить зоны их ответственности, а также то, как действовать в тех областях, где интересы пересекаются.

Изучение и обобщение зарубежного и отечественного опыта решения социально экономических проблем позволило выделить в зависимости от степени доверия экономических субъектов друг к другу четыре формы взаимодействия властных и предпринимательских структур:

1) ресурс административного решения — форма взаимодействия, направленная на стабилизацию инфраструктурных и социальных условий деятельности бизнеса;

2) неявный контракт частного обмена обязательствами — система локальных обменов между предпринимательскими и властными структурами, в рамках которой стороны не могут диктовать друг другу свои правила игры;

3) ресурс решений бизнес-сообщества — форма взаимодействия властных и предпринимательских структур, при которой власть де-юре принадлежит государственным и муниципальным органам управления, а фактически — одной или нескольким крупным, капиталоемким компаниям, в которых занята значительная часть трудоспособного населения региона;

² Козырин А.Н., Глушко Е.К., Штатина М.А. Публичная администрация и административные реформы в зарубежных странах. М., 2006. С. 124–125.

4) социальное партнерство – конструктивный диалог власти и бизнеса³.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности является неотъемлемым элементом функционирования рыночного государства. Понимание специфики взаимоотношений между государством и частным бизнесом позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности.

Одна из них – это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы и разнообразной поддержки. Вторая, – развитие этики и корпоративной культуры, являющиеся необходимым условием цивилизованности бизнеса. Социальная составляющая бизнеса является основой развития экономики страны.

В рамках каждой из этих институциональных альтернатив государственно-частного партнерства и множества специфических вариантов распределения правомочий между государственным и частным секторами создается возможность использовать эффективные системы стимулов, соответствующие концентрации прав собственности.

Следует понимать, что каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

Специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Подобный методологический подход к анализу понятия партнерства позволяет избежать определенной путаницы в его трактовке. Понимание специфики государственно-частного партнерства позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования. Об-

³ Расшифровка стенограммы Круглого стола на тему: «Государственно-частное партнерство: первоочередные меры совершенствования нормативно-правовой базы» от 07.10.2008 г., организованного Государственной Думой РФ и юридической фирмой «Вегас-Лекс».

шественная значимость государственно-частного партнерства заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг. В любом случае за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля. К их числу относятся: тарифная политика (она всегда и во всех странах остается у государства), контроль над безопасностью, контроль над экологией, контроль над качеством обслуживания пользователей. Благодаря сохранению данных контрольных функций государство может уйти от непосредственного руководства хозяйственной сферой, предоставить хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контрольные рычаги за деятельностью своих партнеров по проекту ⁴.

В рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности.

В настоящее время между государственными органами власти и предпринимателями установились сложные институциональные отношения, являющиеся некими барьерами в развитии диалога. Благодаря последним, происходят основные трансформации и несоответствия правил, ставятся преграды, громоздкие процедуры и выстраиваются дополнительные отношения, как легальные, обуславливающие удорожание бизнеса, так и коррупционные, отвечающие удовлетворению личных потребностей бюрократии и тиражирующие ненормативные отношения. Разрешение этого противоречия — длительный процесс, требующий движения к цивилизованному отношению обеих сторон.

Изучение и обобщение зарубежного и отечественного опыта решения социально-экономических проблем позволило выделить в зависимости от степени доверия экономических субъектов друг к другу, четыре формы взаимодействия властных и предпринимательских структур и свести данные формы в матрицу взаимодействия ⁵.

Выбор направлений взаимодействия органов власти и бизнеса определяется размером и формой собственности предприятий, осуществляющих свою деятельность на определенной территории. Наиболее перспективным является взаимодействие органов власти с частным

⁴ Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. М.: Финансы: Юнити, 2007. С. 256–257.

⁵ См.: Толстошеев В.В. Региональное экономическое право: Учебно-практич. пособие. М.: Изд-во «БЕК», 2008. С. 181.

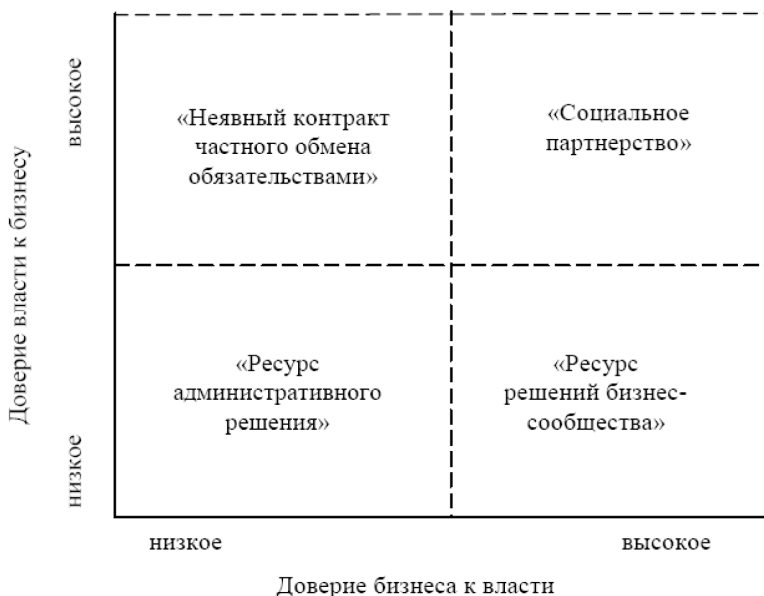


Рис. 1. Матрица взаимодействия властных и предпринимательских структур

бизнесом, поскольку государственные и муниципальные предприятия в основной своей массе являются убыточными и функционируют в условиях внешнего управления. Взаимодействие властных и предпринимательских структур будет успешным только при наличии следующих основ: экономических, представленных различного рода ресурсами; социальных, выраженных в готовности структур взаимодействовать друг с другом; правовых, регулирующих взаимоотношения сторон; организационных, представляющих структуры, специально созданные для эффективного взаимодействия власти и бизнеса (координационные советы, экспертные советы и др.); психологических, которые выражаются в положительном восприятии сторонами друг друга; аксиологических (ценностных) идеологических, учитывающих интересы властных и предпринимательских структур при выработке единых подходов к решению существующих проблем; территориальных, связанных с необходимостью объединения усилий представителей власти и бизнеса для решения социальных задач конкретного территориального образования⁶.

⁶ Алдошин О.Н. Ответственность государства по обязательствам во внутреннем гражданском обороте // Журнал российского права. № 1. 2007. С. 57–58.

Систему направлений совершенствования регулирующей деятельности государственных органов власти можно представить в виде четырех основных составляющих: сокращение регулирующих функций государства с максимальной реализацией регулирующих возможностей рынка; совершенствование деятельности органов государственной власти; формирование современных систем общественного контроля за деятельностью предпринимателей; повышение цивилизованности предпринимательской деятельности.

В соответствии с концептуальными установками первоочередным направлением снижения административного воздействия государственных органов власти является сокращение их регулирующих функций. Здесь перспективными являются оптимизационные процессы, то есть сохранение за государством наиболее важных функций регулирования, касающихся жизнедеятельности, сохранения прав и законных интересов граждан, безопасности страны.

Степень фактического участия частного предпринимательства в совместных государственно-частных проектах дифференцируется в зависимости от избранной формы партнерства, инвестиционных обязательств и масштабов передачи правомочий собственника на основе переуступки тех или иных прав на срок и условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением. Крайние варианты представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех правомочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, то есть передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, с другой ⁷.

В зависимости от форм отношений собственности, управления и источников финансирования можно выделить следующие базовые модели ГЧП (см. Таблица 1).

Выбор модели ГЧП является прерогативой государства и определяется им на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом государственно-частного партнерства. При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. При этом в конкретных инфраструктурных сферах отдельные базовые модели остаются доминирующими.

⁷ Трапезников В.А. Особенности правового статуса государства как участника инвестиционных отношений // Право и политика. 2006. № 1.

Таблица 1

Базовые модели государственно-частного партнерства

Модель	Собственность	Управление	Финансирование
Модель оператора	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная/ государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель концессии	Государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель договорная	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное/ государственное	Частное/ государственное

Модель оператора получила широкое распространение в сфере по переработке отходов, для данной модели характерно четкое разделение ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государством.

Модель кооперации используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений.

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также с тех случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

Договорная модель используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек.

Модель лизинга применима к сфере строительства.

Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На долю городов и поселков (коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации множества проектов социального значения – поддержание в надлежащем состоянии дорожного и транспортного хозяйства, социальной инфраструктуры, водного хозяйства и защиты окружающей среды, жилищного строительства, водоочистных сооружений, энерго- и газообеспечения и пр. Основная проблема, с которой при этом сталкиваются коммунальные власти, состоит в недостатке финансовых ресурсов. Поэтому на уровне местного самоуправления привлечение частного капитала к решению насущных социально-экономических задач стало обычной практикой.

Реализация цивилизованной модели рыночной экономики предполагает, что все экономические агенты: от индивидуального частного предпринимателя, крупной фирмы до государства должны вести себя

«по-рыночному», т. е. реализовывать функции предпринимательства. К предпринимательским функциям относятся: функция собственника, функция предпринимателя, функция финансиста, функция инвестора, функция потребителя.

Функция собственника один из важных инструментов стимулирования экономического развития предпринимательской деятельности в стране. Без развитого рынка собственности не может быть и развитой экономики. Динамика рынка собственности во многом будет определять динамику развития страны в целом. Поэтому регулирование рынка собственности имеет большое значение для развития экономики страны в целом.

В рыночной экономике, помимо функций предпринимательства, государство выполняет специфическую, присущую только ему законодательную функцию, которая и должна обеспечить выполнение всеми участниками рынка (в т.ч. и государством) функции цивилизованного собственника.

Государство, выполняя законодательную функцию должно оценивать и принимать меры по регулированию рынка собственности в стране с целью создания условий для ее эффективного использования, не зависимо от формы собственности.

Сер Л. М.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Тонконог В. В.

*аспирант кафедры
«Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук, профессор кафедры
«Экономика и управление в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений*

Повышение квалификации персонала и бизнес-образование как потребность современного эффективного предпринимательства

В современных экономических условиях важной частью эффективности бизнеса выступает непрерывное обучение руководства и повышение квалификации персонала компании. В статье представлены результаты авторского социологического исследования потребностей в бизнес-образовании руководителей и повышении квалификации персонала малых предприятий Краснодарского края.

Ключевые слова: повышение квалификации, управление персоналом, обучение, кадры, бизнес-образование.

Staff development and business education as a necessity of modern efficient business

In today's economic environment an important part of business efficiency advocates lifelong learning management and staff of the company. The article presents the results of a sociological study of the needs of copyright in the business training of managers and staff development of small enterprises of Krasnodar Region.

Keywords: eraining, personnel management, training, human resources, business education.

На этапе масштабного социально-экономического реформирования подготовке квалифицированных кадров для рыночных условий хозяйствования принадлежит особое место. Эффективная система подго-

товки, переподготовки и повышения квалификации предпринимателей способствует созданию дополнительных рабочих мест, сокращению уровня безработицы; эффективному использованию творческих способностей людей, раскрытию их потенциала; вовлечению в трудовую деятельность групп населения, незадействованных в сфере крупного производства (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся).

Согласно социологическим опросам, 90% населения признает ценность дополнительного образования и хотело бы его получить, поскольку считает, что оно станет залогом материального благополучия и успеха в будущем ¹. В то же время, все большее количество российских предприятий всех форм собственности склоняется к мнению, что обучение персонала имеет благоприятные последствия как для отдельных сотрудников, так и для предприятия в целом. Включение обучения сотрудников в план мероприятий по достижению тактических и стратегических целей предприятия во многом определяет отношение руководства к обучению персонала, поскольку делает наиболее очевидными издержки и выгоды от процесса обучения ².

Очевидно, что первичной потребностью в области обучения персонала для большинства организаций является обучение руководящего состава, поскольку именно от максимальной эффективности руководителей в наибольшей степени зависит успешное решение тактических и стратегических задач предприятия.

Многие из современных руководителей не только не имеют профильного высшего образования, но и никогда не проходили программ бизнес-образования, предпочитая учиться на собственном опыте и опыте ближайших знакомых. Такая ситуация сложилась в силу ряда причин, среди которых одной из основных являлась теоретичность бизнес-образования на ранних этапах его развития, слабая применимость полученных знаний в повседневной работе.

Результатом такого подхода к собственному образованию явилось значительное количество управленческих ошибок, подробно описанных в учебниках по маркетингу, менеджменту и управлению финансами. Каждая из этих ошибок стоила компаниям определенной недополученной прибыли, в некоторых случаях — сокращения доли рынка или потерь ключевых сотрудников.

¹ Александрова Д. МВА: амбиции или апломб // *Формула карьеры*. № 14, 2004.

² Гиацинтова С.Т. Актуальные аспекты управления персоналом в ИТ-компаниях / *Управление человеческим потенциалом*. № 2, 2009.

Цели, задачи и направления подготовки кадров для малого бизнеса не могут быть осмыслены вне коренных изменений в социально-экономическом укладе российского общества и государства, мировых тенденций развития. На малых предприятиях Российской Федерации работает более 8 млн. человек, что составляет около 12% от всего занятого в стране населения. Большинство из них не имеет специальных знаний в области предпринимательства и малого бизнеса. По данным социологических опросов, 70% молодых предпринимателей считают, что им необходимо приобрести профессиональные знания в области малого бизнеса³.

Нами был проведен анализ потребностей предпринимателей Краснодарского края в образовательных программах бизнес-образования. Опрос проводился на основе опроса собственников и руководителей малых и средних предприятий края по разработанной анкете в рамках работы Инвестиционного Форума «Кубань» в период 2007 по 2011 год. За указанный период было опрошено 2400 человек, из которых: 2108 человек — руководящий состав предприятий малого и среднего бизнеса, 292 человека — собственники бизнеса. Исследование проводилось методом опроса по заранее подготовленной анкете, далее отдельные результаты конкретизировались и комментировались при проведении фокус-групп из числа участников опроса (4 фокус-группы по 8 человек), кроме того, был проведен экспертный опрос отдельных участников относительно перспектив бизнес-образования в регионе.

Отраслевая принадлежность респондентов представлена следующим образом: ресторанный бизнес (2,7%), экспедиционные услуги (3,8%), транспортные услуги (3,9%), экскурсионное обслуживание (4,3%), турагентская и туроператорская деятельность (4%), гостиничный бизнес (6,7%), образование (8,7%), фитнес, физическая культура и спорт (4,4%), косметологические услуги и услуги красоты (парикмахерские, нейл-дизайн и пр.) (8%), сельское хозяйство и фермерство (14,3%), строительство и ремонт (3,5%), производство товаров народного потребления (продукты питания) (6,7%), производство товаров народного потребления (промышленные товары) (7,5%), торговля (оптовая и розничная) (15,5%), другое (2,5%).

Целью проведенного нами исследования являлся сбор информации о потребностях краевых предпринимателей и руководителей пред-

³ См.: «Малый бизнес: становление и развитие. Проблемы российского малого бизнеса глазами предпринимателя». Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. М.: 1997.

приятый малого и среднего бизнеса в бизнес-обучении. При этом в фокусе нашего внимания находились потребности в собственном повышении квалификации руководителей и собственников, а также потребность в обучении персонала предприятий.

Респондентам – собственникам бизнеса было предложено оценить степень соответствия предложенных в опроснике утверждений их собственным представлениям:

- первое утверждение – «в настоящее время объективно нет необходимости предпринимателям заниматься образованием, повышением собственной квалификации»
- второе утверждение – «в настоящее время объективно нет необходимости руководителям малых и средних предприятий заниматься образованием, повышением собственной квалификации»
- третье утверждение – «в настоящее время объективно нет необходимости обучать, повышать квалификацию сотрудников малых и средних предприятий».

Эти утверждения предполагалось оценить по 4-хбальной шкале, где: 4 – «абсолютно согласен», 3 – «скорее согласен, чем не согласен», 2 – «скорее не согласен, чем согласен», 1 – «абсолютно не согласен».

Ответы распределились следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Оценка необходимости программ обучения и повышения квалификации, количество ответов

	Утверждение		
	1	2	3
«абсолютно согласен»	4	-	11
«скорее согласен, чем не согласен»	34	-	83
«скорее не согласен, чем согласен»	193	76	112
«абсолютно не согласен»	61	216	86

Из представленных данных видно, что, по мнению собственников бизнеса, руководители малых и средних предприятий нуждаются в обучающих программах и повышении квалификации.

Проводимые фокус-группы показали, что подобные ответы – это отражение позиции многих собственников, которые считают, что «Я плачу директору хорошую зарплату, значит, он должен постоянно повышать свой профессиональный уровень. Мне это делать ни к чему». Многие собственники считают, что нет необходимости проводить обу-

чение сотрудников в силу того, что «Обученный сотрудник перейдет на работу в другую компанию». Но в целом, крайне мало респондентов продемонстрировали свое абсолютное согласие с приводимыми утверждениями, что говорит об осознаваемой важности обучения и повышения квалификации персонала всех уровней для развития малого и среднего бизнеса.

На вопрос «Нуждаетесь ли Вы лично в обучении по программам бизнес-образования?» 100% опрошенных ответили, что периодически нуждаются в обучении по программам бизнес-образования.

Наиболее востребованным бизнес-образование является у представителей таких сфер бизнеса, как торговля, строительство и ремонт, гостиничный и туристический бизнес, транспортные и экспедиционные услуги.

Участники фокус-групп отмечали, что подобные результаты отражают необходимость бизнес-обучения потому, что:

1. В сфере торговли (94%) постоянно возникают новые требования сан-эпид контроля, сроков и условий хранения отдельных видов товаров, особенности эксплуатации и т.д. Встает необходимость мониторинга инноваций, технологий обслуживания, требований, норм, законодательства и т.д., тенденций спроса и потребностей покупателей и потребителей, а также необходимость подготовки консультантов торгового зала, осуществляющих взаимодействие с покупателями, мерчендайзеров, промоутеров и других участников процесса обслуживания.

2. В сфере строительства и ремонта (82%) необходимость обучения и повышения квалификации связана с вариабельностью используемых строительных и ремонтных материалов, что требует хороших знаний технологических процессов, особенностей эксплуатации строительного и ремонтного оборудования, использования смесей, красок, других материалов, их физических и химических свойств, особенностей в процессе использования и т.д.

3. В сфере гостиничного бизнеса (77%) потребность в обучении связана с необходимостью повышения качества обслуживания и выдерживания определенных стандартов, как неотъемлемая часть процедуры аттестации средств размещения (получение «звезд»). Кроме того, необходимость технологизации процессов (клинига, хаускиппинга и пр.) заставляет быть в курсе происходящих в данной сфере изменений.

4. Турагентская и туроператорская деятельность (69%) как, пожалуй, ни одна другая сфера деятельности связана с удовлетворением потребительских запросов. Это обуславливает постоянный мониторинг законодательства, различных прямых и косвенных ограничений, ана-

лиз рисков предпринимательской деятельности и их страхования. Кроме того, туристический бизнес связан с разработкой и продвижением новых турпродуктов, ориентированных на широкие и разнообразные целевые аудитории, таким образом встает необходимость в обновлении профессиональных компетенций по поводу маршрутов, туристских формальностей, особенностей пребывания в отдельных странах и т.д.

5. В сфере транспортного обслуживания (61%) встают вопросы эксплуатации транспортных средств, безопасности пассажиров, медицинского освидетельствования водителей и т.д. Поскольку транспортное средство является механизмом повышенного риска, необходимо обладать знаниями по снижению рисков как технологических, так и социально-психологических.

Таким образом, мотивация представителей различных отраслей к обучению и повышению квалификации имеет отраслевую специфику, однако все респонденты единодушны в том, что изменения во внешней среде их бизнеса требуют быстрой и адекватной реакции бизнеса, что, в свою очередь, требует повышения квалификации, развития компетентности в первую очередь — руководящего состава предприятий.

Мы предложили респондентам — руководителям и собственникам малых и средних предприятий назвать факторы, мотивирующие их на получение бизнес-образования.

Среди таких факторов были названы следующие: «Бизнес-образование» позволяет мне быть в курсе тенденций бизнеса» — 509 чел.; «Бизнес-образование» восполняет пробелы в моих знаниях, умениях и навыках» — 734 чел.; «Бизнес-образование» позволяет мне более эффективно и глубоко оценивать действия моих сотрудников» — 2008 чел.; «Бизнес-образование» позволяет оценивать действия конкурентов» — 1803 чел.; «Бизнес-образование» позволяет ориентироваться в технологических процессах и внедрять их деятельность компании» — 2109 чел.; «Бизнес-образование — это интересно» — 209 чел.; «Бизнес-образование дает возможность выстраивать стратегию и тактику собственного бизнеса» — 1487 чел.; «Бизнес-образование формирует особый образ мышления» — 992 чел.; другое — 417 чел.

Что касается содержания программ бизнес-обучения, то наиболее востребованными направлениями бизнес-обучения являются программы, ориентированные на оптимизацию налогообложения, оптимизация организационной структуры, правовые аспекты предпринимательской деятельности, стратегия бизнеса, деловой английский язык, прикладные программы, а также программы для работников, ориентированные на повышение качества их профессиональной деятельности.

Что может расцениваться как желание предпринимателей снизить налогооблагаемую базу, оптимизировать источники прибыли и повысить эффективность деятельности предприятия, не нарушая при этом нормы российского законодательства.

Наиболее востребованными формами обучения являются краткосрочные программы выходного дня, программы полного погружения на 2–3 дня (в рамках таких программ слушатели выезжают организованными группами за пределы своего города в дом отдыха, или участвуют в круизе по морю с полным отсутствием возможности прервать занятия и вернуться к работе), тренинги с выездом преподавателя в компанию и корпоративные университеты.

Примечательно, что достаточно высокий процент ответов – 78% – получила такая позиция, как «обучение сотрудников», что еще раз подтверждает осознание предпринимателей необходимости повышения квалификации сотрудников.

Мы попросили всех респондентов (и собственников бизнеса, и руководителей (директоров, высших менеджеров) предприятий малого и среднего бизнеса) высказать свое отношение к следующим утверждениям:

- первое утверждение – «обучение сотрудников обеспечивает их более высокий профессионализм, чем общее профессиональное образование»;
- второе утверждение – «обучение сотрудников позволяет компенсировать недостатки их базового образования»;
- третье утверждение – «обучение сотрудников повышает их мотивацию и качество работы»;
- четвертое утверждение – «обучение сотрудников повышает их лояльность и снижает текучесть кадров».

Эти утверждения предполагалось оценить также по 4-х бальной шкале, где: 4 – «абсолютно согласен», 3 – «скорее согласен, чем не согласен», 2 – «скорее не согласен, чем согласен», 1 – «абсолютно не согласен».

Ответы распределились следующим образом (таблица 2).

Подавляющее большинство респондентов признает, что организация обучения сотрудников позволяет обеспечить им необходимый профессионализм, который по тем, или иным причинам не был ими сформирован в процессе получения базового профессионального образования. В большинстве случаев, как отмечают участники фокус-групп, причиной низкого профессионализма сотрудников является работа не по специальности, что, естественно, требует изучения как

**Оценка влияния программ обучения на поведение сотрудников,
количество ответов, количество ответов**

	Утверждение			
	1	2	3	4
«абсолютно согласен»	302	1411	739	411
«скорее согласен, чем не согласен»	1309	601	1219	1591
«скорее не согласен, чем согласен»	417	77	396	294
«абсолютно не согласен»	80	19	46	104

основ деятельности предприятия, так и получение более глубоких знаний в области специфики отрасли, технологий, материалов и т.д. И организация обучения сотрудников в кратчайшие сроки и достаточно эффективно справляется с задачей «подгонки» сотрудника под необходимые профессиональные нормы, обусловленные должностными обязанностями данного сотрудника.

Кроме того, обучение сотрудников формирует их лояльность и снижает текучесть кадров, хотя, как уже было отмечено, некоторые респонденты отмечали, что после прохождения обучения (организованного и оплаченного работодателем) их сотрудники уходили в другие компании. Однако, это, скорее исключение, чем правило.

На вопрос «считаете ли Вы необходимым организовывать и оплачивать своим сотрудникам обучение и повышение квалификации?» — 82% респондентов ответили утвердительно и считают необходимым обучать своих сотрудников по программам бизнес-образования и оплачивать его.

Мы попросили работодателей (собственников и руководителей малых и средних предприятий) назвать мотивы, по которым они готовы реализовывать программы бизнес-обучения для своих сотрудников и оплачивать их. Были получены следующие результаты: «Программы обучения «приближают» компетенции работника к специфике деятельности предприятия» — 2196 чел.; «Обучение на предприятии дает более высокое качество подготовки, чем базовое образование» — 1880 чел.; «Организованное бизнес-образование компенсирует нехватку специалистов на рынке труда» — 1715 чел.; «Организация обучения является многолетней традицией предприятия» — 801 чел.; «Организованное обучение положительно влияет на качество работы персонала» — 1907 чел.; «Организованное обучение положительно влияет на

лояльность сотрудников» – 1804 чел.; «Организованное обучение позволяет эффективнее адаптировать молодых и новых сотрудников» – 1899 чел.; «Организованное обучение позволяет снизить текучесть кадров» – 1692 чел.; «Организованное обучение повышает уровень корпоративной культуры» – 1929 чел.; «Организованное обучение позволяет повысить командный дух» – 1504 чел.; другое – 917 чел.

Среди наиболее востребованных у руководителей и собственников малых и средних предприятий программ обучения для сотрудников были названы психологические тренинги (тренинги по неконфликтному обслуживанию, обслуживание особых клиентов, работа с претензиями и т.д.), профессиональные тренинги, мастер-классы (по использованию химических реагентов в парикмахерском искусстве, фармацевтических препаратов косметологии, особенности эксплуатации технических устройств и пр.), краткосрочные (до 3-х дней) курсы по специальности («Технологии обслуживания гостей», «Строительные технологии» и пр.), технологические тренинги (4–5 часов), узко-профессиональные программы повышения квалификации.

Проведенное исследование показало, что собственники и руководители малых и средних предприятий Краснодарского края в целом рассматривают непрерывное обучение и бизнес-образование себя и своего персонала как фактор повышения эффективности бизнеса и готовы проводить мероприятия по обучению своих сотрудников. Причем, чем крупнее предприятие, тем с большей готовностью руководство реагирует на предложения о повышении квалификации себя и сотрудников, тем больше обучающих программ реализуется в компании. Более мелкие предприятия, в силу ограниченности в денежных средствах, реже проводят обучение и переобучение.

Литература

1. Александрова Д. МВА: амбиции или апломб // Формула карьеры. № 14, 2004.
2. Гиацинтова С. Т. Актуальные аспекты управления персоналом в ИТ-компаниях // Управление человеческим потенциалом. № 2, 2009.
3. Малый бизнес: становление и развитие. Проблемы российского малого бизнеса глазами предпринимателя. Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. М.: 1997.
4. Строев В.В. Влияние экономики знаний на интеграционные процессы в высшем образовании // Автореферат дисс. ... д.э.н. СПб, 2008.
5. Малахов Е.М. Развитие корпоративного обучения в системе услуг дополнительного профессионального образования // Дисс. ... к.э.н. М., 2010.

Суйц В. П.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Учет, анализ и аудит»,
Московский государственный
университет им. М. В. Ломоносова*

Формирование первичных данных управленческого учета

Управленческий учет рассматривается в статье как отношения работников предприятия по формированию информации, обеспечению ее достоверности, преобразованию и передаче информации потребителю. Рассмотрена организация взаимоотношений работников по первичному контролю отклонений в процессе производства.

Ключевые слова: процесс, технология управленческого учета, первичный контроль, процедуры управленческого учета.

Primary data preparation for management accounting purposes

The article analyses management accounting as a relations of production between company employees, which include information preparation, checking its validity, processing it and transferring it to a user. The analysis includes organization of employees relations for primary control of deviations in production process.

Keywords: process, management accounting technology, primary control, management accounting procedures.

В экономической литературе очень мало места уделяется вопросам организации управленческого учета в той его части, которая связана с процессом первичного формирования учетных данных, обеспечения достоверности этих данных и их целевого использования в управлении. Собственно учетный процесс, как производственные отношения по поводу формирования и регистрации исходной, первичной информации, как основы всех видов учета, как ни странно, вообще находится за пределами интересов учетных работников. Специалисты в области как бухгалтерского, так и управленческого учета являются лишь «потребителями» первичных данных, рождаемых в информационных технологиях сбора, регистрации, первичной обработки и обеспечения контроля достоверности этих данных.

Управленческий учет нельзя рассматривать только как бухгалтерский управленческий учет. Управленческий учет является информационной базой, информационной системой предприятия, поэтому по определению многофункционален, обслуживая информацией менеджмент всех специализаций. Процессный подход в управлении на сегодняшний день является одним из самых эффективных способов получения информации для менеджмента.

Рассмотрение управленческого учета только как бухгалтерского управленческого не позволяет достигать информационного обеспечения во многих областях менеджмента. Имеющиеся на сегодняшний день компьютерные программы бухгалтерского и управленческого учета, например, SAP R3, в разделе «Контроллинг» представлен лишь информацией о затратах по разным центрам ответственности и местам возникновения утрат путем использования аналитических счетов бухгалтерского учета. Но это явно не дотягивает до полного ассортимента сервисных функций управленческого учета. Так, например, из бухгалтерского учета выпадает учетная информация для управления персоналом, управления основными средствами, управления работой с контрагентами, управления продуктами и др.

Современное развитие бухгалтерского управленческого учета происходит путем заимствования информации и проблем других специальных дисциплин: финансового менеджмента, стратегического управления, бюджетирования, ценообразования, инвестирования и т.д. Т.е., с нашей точки зрения, бухгалтерский управленческий учет движется вширь, а не вглубь, дублируя смежные дисциплины.

Создается впечатление, что управленческий учет, выходя за пределы бухгалтерского управленческого, теряет свой предмет, переключаясь в предметные области уже имеющихся научных дисциплин, в то же время всячески отстраняясь от своего собственного учетного предмета.

Более того, создается впечатление, что специалисты в области управленческого учета, который по своей сути должен являться частью информационного обеспечения менеджмента, не очень-то и стремятся этот менеджмент обеспечивать информацией, выполняя положенную для управленческого учета современную *сервисную функцию*, функцию официанта в управлении ¹.

Управленческий учет перестал реагировать на изменения потребностей управления. Превратившись в «кабинетный управленческий

¹ См. Суйц В.П. Проблемы организации и технологии управленческого учета // Вестник МГУ, серия Экономика, № 4, 2012, с. 94–103.

бухгалтерский учет», расширяющийся за счет других дисциплин, не используя внутренние источники развития. То, что по своей природе не может быть объектом бухгалтерского учета, например, клиентская база, бренд компании, интеллектуальный капитал, простое оборудование, технологические процедуры управления и др. объекты управления не рассматриваются и в управленческом учете. Даже деятельность участников учетных процедур и обеспечение достоверности учетных данных, обрабатываемых компьютером.

Огромный пласт производственных отношений, который раньше именовался скучным словом «первичный учет» вообще не охвачен ни бухгалтерским, ни управленческим учетом технологически. Это поле отдано специалистам в области информационных технологий, технологам, организаторам производства. Получается, что специалисты в области управленческого учета, судя по литературе (в практике это не совсем так), это не официант для менеджмента, а не очень голодные клиенты, ждущие когда им «подадут» готовое блюдо, чтобы обсудить его вкус и полезность для компании. Управленческий учет (описанный в литературе) прекрасно решает задачи использования имеющейся в более детальном бухгалтерском учете информации для тех или иных стандартных решений. Но при этом даже не делается попытки поставить проблему иначе: как по-новому решить стандартную или новую задачу. Какая информация для этого необходима? Как ее следует получить? Какова технология ее получения? Ведь это же, в первую очередь, учет, а не теория принятия решений.

Да, следует признать, управленческий учет, если говорить именно об организации и технологии создания информации и обеспечения ее достоверности, сильно зависит от организационно-технических, технологических, отраслевых и других особенностей компании. Но вместе с тем, организация и технология управленческого учета имеет целый ряд принципов, правил, закономерностей функционирования почти независимо от этих условий, которые в экономической литературе даже не рассматриваются. Хотя экономические аспекты в организации и технологии управленческого учета, безусловно, присутствуют. Более того, даже в бухгалтерской (финансовой) отчетности все больший все начинают набирать нефинансовые показатели, которые как раз и формируются в системе управленческого учета².

² См. Суйц В.П. Проблемы организации и технологии управленческого учета // Вестник МГУ, серия Экономика, № 4, 2012, с. 94–103.

Фактически, современный управленческий учет включает бухгалтерскую составляющую, как не самую большую часть. Гораздо более значительная его часть обслуживает другие стороны менеджмента, все основные его функции.

С точки зрения автора данной статьи, одним из перспективных направлений дальнейшего развития управленческого учета является развитие (включая теорию) управленческого учета, контроля и анализа бизнес-процессов. Эта область исследований лежит на стыке нескольких дисциплин: информационных технологий и информационных систем, технологии и организации производства, управления бизнес-процессами.

Управленческий учет (его экономическое, чисто учетное, контрольное и аналитическое содержание) может выйти на новый уровень развития, выполняя функцию информационной составляющей процессного управления. Это позволит:

- использовать новые более детальные подходы к оценке деятельности подразделений и работников;
- использовать при принятии управленческих решений не абстрактные аналитические факторы, повлиявшие на результат, а сгруппированные по однородным признакам учетные факты (!!!), повлиявшие на бизнес-процесс и его результаты;
- подключить специалистов в области управленческого учета к «живой работе» по созданию и непрерывному совершенствованию технологических процедур управления и обеспечения достоверности учетной информации первичного уровня, а также разной степени ее обобщения в условиях компьютерных информационных систем, нацеленных на решения уже поставленных, а также новых задач.

Управленческий учет — это не только и даже не столько бухгалтерская деятельность. Это деятельность по созданию достоверной информации о бизнес-процессах, по постановке целей по ее использованию и обобщению, а также по ее мониторингу и совершенствованию для эффективного управления ресурсами организации.

Управленческий учет является информационной составляющей регламентов управления бизнесом, интегрированных систем управления эффективностью, является частью «управления управлением».

Управленческий учет — это лишь часть сферы деятельности бухгалтеров, плановиков или экономистов. Это деятельность разноуровневых и разноплановых сотрудников и специалистов в компании.

Следует отметить, что в практике работы российских компаний бухгалтеры, плановики или экономисты не выступают даже заказчиками информации управленческого учета (не определяют конкретную потребность в информации для конкретных задач), не говоря уже об участии в моделировании процесса ее создания.

Поскольку управленческий учет «междисциплинарен», его регламентация не должна быть делом только специалистов по информационным системам и ИР технологиям, как это зачастую оказывается сейчас. Это большое поле для специалистов разных специальностей, включая экономистов.

По нашему мнению, специалисты в области управленческого учета не должны ограничивать свою деятельность только бухгалтерским управленческим учетом. Управленческий учет должен выполнять сервисную функцию в управлении и, следовательно, специалисты в области управленческого учета могут и должны быть непосредственными участниками установления целей и процессов формирования первичной информации, данных первичного учета.

Важной организационной формой и процессом формирования первичных данных для целей управления и оценки деятельности подразделений является процедура выявления причин и виновников отклонений, которая далеко не во всех случаях может быть автоматизирована.

При этом необходимо отработать процедуру взаимоотношений участников производства в ходе выявления причин и виновников отклонений производства для последующей оценки итогов хозяйственной деятельности работников и коллективов, а также своевременного принятия мер по устранению отклонений. Основные этапы такой процедуры представлены в табл. 1.

В месте возникновения отклонения (цех, участок) соответствующий линейный руководитель (мастер) заполняет первичный документ-извещение об отклонении с кратким изложением сути отклонения. Это извещение передается затем в соответствующий функциональный отдел, в котором проводится анализ отклонения, определяются его физический объем и предполагаемая причина, делается предположение о виновном подразделении. Таким отделом может быть либо специальный отдел (анализа эффективности средств производства), либо эта работа поручается одному из «стандартных» отделов, например, производственно-диспетчерскому.

Таблица 1

	Место возникновения отклонения, линейный руководитель	Функциональный отдел	Экономическая служба	Подразделение-виновник	Претензионная (арбитражная) комиссия
1	2	3	4	5	6
1. Контроль достоверности факта возникновения отклонения и определение его причины как внешней по отношению к данному работнику	○				
2. Составление первичного документа (извещения об отклонении) с изложением сути отклонения	○				
3. Контроль и анализ отклонения, определение возможного виновника и причины		○			
4. Контроль физического объема отклонения		○			
5. Расчет потерь от отклонения			○		
6. Регистрация суммы ущерба и передача данных виновному подразделению		○			
7. Контроль и анализ причины отклонений и поиск конкретных виновников				○	
8. Отметка в первичном документе о признании или непризнании вины в отклонении				○	
9. В случае непризнания вины (или частичного признания вины) передача претензии другому подразделению или службе				○	
10. Регистрация ответа предполагаемого виновника отклонения		○			
11. Передача материалов в арбитражную комиссию в случае невозможности определения виновника		○			○
12. Учет сумм отклонений по виновникам		○			
13. Учет сумм отклонений по причинам		○			
14. Свод отклонений по виновникам и причинам и подготовка материалов на балансовую (хозрасчетную) комиссию для определения размера премирования (депремирования)			○		→

Затем информация и документ передаются в планово-экономический отдел для расчета суммы ущерба и снова возвращаются в функциональный отдел для регистрации суммы ущерба и передачи виновному подразделению.

Подразделение – предполагаемый виновник отклонения – анализирует причину отклонения, делает отметку о признании или не-

признании суммы ущерба. При оценке причины как внешней по отношению к данному подразделению оформляют и передают хозрасчетную претензию другому подразделению (линейному или функциональному).

После этого информация вновь поступает в функциональный отдел, первоначально определивший причину и виновника отклонения. Здесь регистрируется ответ виновного подразделения. При отказе от вины материалы передаются в арбитражную (претензионную) комиссию. В одном из функциональных отделов (планово-экономическом или отделе организации труда и заработной платы) ведется сводный учет сумм отклонений по виновникам (а также причинам) для передачи материалов на балансовую (хозрасчетную) комиссию для расчета величины премий работников и фонда премирования коллективов подразделений.

Таким образом, информация об отклонениях, их причинах и виновниках прежде, чем найти отражение в первичных документах, проверяется и контролируется. Достоверность этой информации обеспечивается сотрудничеством заинтересованных и ответственных лиц и подтверждается ими.

В некоторых компаниях разработаны типовые процедуры управления затратами на производство по отклонениям.

Так, в одной из автомобильных компаний установлен следующий порядок:

1. Виновника отклонения определяют подразделения — центры управления соответствующими затратами.

2. Оперативный учет отклонений ведут подразделения — центры управления затратами (отдел анализа материалов (ОАМ), отдел анализа инструмента (ОАИ), производственно — диспетчерский отдел (ПДО), отдел анализа эффективности средств производства (ОАЭСП), отдел анализа и планирования ремонтов оборудования (ОАиПРО), отдел главного энергетика (ОГЭ), отдел организации труда и заработной платы (ООТиЗ) и другие — в пределах завода; технологическое управление (ТехУ), служба инструментального обеспечения (СИО), производственно-диспетчерское управление (ПДУ), управление главного механика (УГМех), управление главного энергетика (УГЭ), управление организации труда и заработной платы (УОТиЗ) и другие — в пределах компании).

3. Неучтенные отклонения (разница между данными бухгалтерского и оперативного учета) относят на подразделения регистрации.

4. Кроме отнесения фактических отклонений на конкретных виновников, подразделения — центры управления затратами оформляют хозрасчетные претензии в виде штрафных санкций (расчетные потери) на внешние подразделения (согласно регистрации).

5. Извещение (устный сигнал) мастер направляет технологу-куратору ОАЭСП, который предварительно определяет причину и виновника отклонения с передачей данных соответствующему отделу — центру управления затратами на заводе, который принимает меры по устранению отклонений.

6. ОАЭСП осуществляет контроль за выполнением мероприятий по устранению обнаруженных отклонений.

7. Оперативный учет по сверхлимитному отпуску материалов со складов по причинам и виновникам ведет ОМТС. Виновником сверхлимитного отпуска материалов без наличия первичных документов является ОМТС. Если первичный документ оформлен, но без указания причины и виновника, виновником считается соответствующий центр управления затратами.

8. Учет отклонений по заработной плате с распределением по причинам и виновникам ведет ООТиЗ. Виновник неучтенных отклонений — ООТиЗ.

9. Причины и подразделения, по вине которых продукция изготовлена с отступлениями или допущен окончательный брак, устанавливает БТК.

Используемые источники

1. Чейз Р. Б., Джекобз Ф. Р., Аквилано Н. Д. Производственный и оперативный менеджмент. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008.
2. Суйц В.П. Проблемы организации и технологии управленческого учета. Вестник МГУ, серия Экономика, №4, 2012, с. 94–103.
3. Рассказова-Николаева С. А., Шебек С. В., Николаев Е. А. Управленческий учет. СПб.: Питер, 2013.

Челухина Н. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент, докторант,
РЭУ им. Г. В. Плеханова*

Статья подготовлена в рамках субсидии Российскому экономическому университету им. Г.В. Плеханова на выполнение государственного задания Минобрнауки России по проекту «Расчет финансовых рисков при переводе на нормативно-подушевое финансирование образовательных программ высшего профессионального образования».

Страховые механизмы управления рисками в системе высшего профессионального образования

В статье рассмотрены и проанализированы финансовые риски, характерные для современного рынка услуг в сфере высшего профессионального образования, приведена их трехуровневая классификация. Автором изучен зарубежный опыт использования университетами различных видов страхования. Сформулированы предложения и рекомендации по внедрению механизмов коммерческого и взаимного страхования в систему риск-менеджмента вузов.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, финансовые риски риск-менеджмент, коммерческое страхование, взаимное страхование, страхование студентов.

Insurance risk management mechanisms in the system of higher education

The article reviewed and analyzed the financial risks of a modern market of services in the field of higher education, given their three-level classification. The author studied international experience of insurance in higher education. The paper makes proposals and recommendations for the implementation mechanisms of the commercial and mutual insurance in risk management system of higher education.

Keywords: educational market, financial risks, risk management, commercial insurance, mutual insurance, student insurance.

Человеческий капитал играет ключевую роль в поддержании экономического роста, сокращении бедности и социального неравенства. В макроэкономическом масштабе накопление человеческого капитала повышает производительность труда, способствует развитию технических инноваций, повышает отдачу от инвестиций, придает экономическому росту стабильность.

В современном мире роль образования существенно изменилась. Многие экономисты отождествляют образование с человеческим капиталом. Акцент на важности образования делался многократно в экономической литературе [4], в частности, на взаимном влиянии человеческого капитала и образования. Образование, являясь одной из форм инвестиций в человеческий капитал, чрезвычайно важно с точки зрения его приумножения. Более того, общепризнанным является факт, что эффективный рынок образовательных услуг является показателем цивилизованной и индустриально развитой страны.

В 21 веке в мировой практике финансового обеспечения высшего образования появились две характерные особенности: (1) рост значимости высшего образования для экономики, индивидов и общества, (2) увеличение себестоимости высшего образования. При этом в сфере высшего профессионального образования наметилось несколько устойчивых тенденций, которые влияют как на организацию, так и на финансирование [5].

1. Переориентация многих стран на экономику, основанную на знаниях. Высшее образование начинает рассматриваться как главный двигатель экономического развития. В странах, где широко распространены инновационные системы, образование является ключевым элементом развития.

2. Растущий спрос на высшее образование со стороны индивидов и семей для своих детей. Подобный рост спроса превышает спрос экономики на знания, в частности, в некоторых областях, что приводит к росту безработицы среди лиц с высшим образованием. С другой стороны, такой спрос повышает конкуренцию на рынке труда. Работодатели используют уровень образования в качестве критерия при приеме на работу.

3. Рост себестоимости обучения одного студента превышает уровень инфляции.

4. Неспособность государства поддерживать финансирование высшего образования на уровне с учетом роста его издержек, а также конкуренция образовательной отрасли и иными социально значимыми сферами.

5. Рост глобализации. Глобализация приводит к росту спроса на высшее образование и неадекватным по своему размеру расходам бюджета на поддержку образования.

6. Увеличение роли альтернативных источников финансирования образования, в т.ч. софинансирования со стороны обучающихся.

7. Увеличение значимости финансовой поддержки (схемы кредитования студентов становятся все более важным источником финансирования высшего образования).

8. Либерализация высшего образования, т.е. внедрение в сферу образования механизмов свободного рынка, появление в нем частного сектора, конкуренции. Либерализация является следствием объединения и приватизации государственных университетов, внедрения новых механизмов управления бюджетами государственных университетов, стимулирования частных источников финансирования.

В странах ОЭСР несмотря на ключевую роль государства в регулировании систем высшего образования и преобладание бюджетного финансирования вузов (84% финансовых средств на финансирование высшего образования поступает из государственного бюджета, 16% — из частного сектора) [6], ключевое значение придается самостоятельности образовательных учреждений в распоряжении и управлении финансовыми средствами. Внедрение рыночных отношений в сферу высшего образования и повышение финансовой самостоятельности вузов приводит к возникновению новых рисков и потребности в организации защиты от последствий их реализации.

Государственной программой Российской Федерации «Развитие образования» на 2013—2020 годы¹ определен круг проблем, характерных для отечественной системы профессионального образования. Среди них особо выделяется проблема доступности качественного профессионального образования для населения с низким уровнем дохода. При этом подчеркивается, что в обществе уже сформировалось понимание важности профессионального образования: около 2/3 семей, имеющих детей от 4-х- до 22-летнего возраста, выражают готовность самостоятельно нести определенную финансовую нагрузку при оплате образовательных услуг.

На наш взгляд, решением проблемы обеспечения доступности высшего профессионального образования может стать развитие практики страхования на рынке образовательных услуг. Так, широкое использование накопительных программ образовательного страхования² позволяет расширить возможности софинансирования обучения, а страхование предпринимательских рисков образовательных учреждений стимулирует снижение стоимости образовательных программ.

¹ Утверждена распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013. №1293-р.

² Полисы накопительного страхования жизни, нацеленные на формирование капитала для оплаты образовательных услуг.

На рынке образовательных услуг задействовано большое количество субъектов, к которым относятся не только непосредственно продавцы и покупатели предлагаемых образовательных услуг, но и организации, составляющие инфраструктуру рынка. На каждом этапе взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг возникают объективные и субъективные риски, в том числе связанные с механизмом финансирования системы образования. При этом следует различать риски рынков государственных и негосударственных образовательных услуг. Различия в организации финансов государственных и негосударственных вузов требует различных подходов к управлению рисками.

Для государственных вузов целесообразно выделить три уровня, на которых могут возникнуть финансовые риски (см. Рис. 1):

1. Риски, возникающие на уровне Минобрнауки России.
2. Риски, возникающие на уровне вузов.
3. Риски, возникающие на уровне потребителей образовательных услуг.

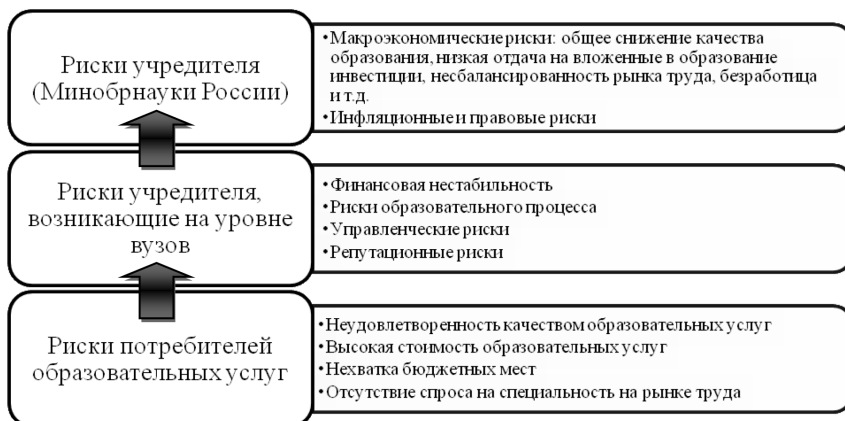


Рис. 1. Уровни возникновения финансовых рисков

Верхний уровень схемы формируют риски учредителя, которые являются внешними для вузов и носят макроэкономический характер. Эти риски влияют на эффективность вложенных в образовательную деятельность инвестиций. К таким рискам, в первую очередь, относится риск снижения качества образовательных услуг, несбалансированность рынка труда (высокая доля профессиональных кадров, на которые наблюдается низкий спрос на рынке труда, и нехватка кадров иных профессий). Риск может проявляться в форме безработицы выпускников вузов (их невостребованность на рынке труда по причине низкой квали-

фикации, несоответствия компетенций выпускника требованиям рынка или отсутствия спроса на данную профессию). Изменения в законодательстве или недостаточно оперативное внесение изменений в законодательство создают правовые риски. Так, нормативное регулирование многих аспектов функционирования федеральных образовательных учреждений приводит к существенной зависимости от этих рисков.

Дополнительные риски возникают в результате отсутствия у учредителя своевременной информации о деятельности вузов (риск несвоевременной или недостоверной отчетности), что затрудняет оперативный контроль.

На уровне вузов возникают финансовые риски, связанные как с самим формированием образовательной услуги, так и с оказанием услуг потребителям. Увеличение степени самостоятельности вузов в распоряжении финансовыми средствами приводит к увеличению рисков, связанных с расходованием этих средств. На этом уровне можно выделить несколько подгрупп рисков (см. Табл. 1).

Таблица 1

Группировка финансовых рисков, возникающих на уровне вузов

Вид страховой ответственности	Страхование на 1 месяц	Страхование на 1 год
Ответственность за ущерб, причиненный третьим лицам	£1.5m	£1.25m
Ответственность за ущерб, причиненный собственнику недвижимого имущества	£5,000	£4,000
Мошенничество с кредитными картами, принадлежащими студентам	£1,500	£1,250
Имущество университета, находящееся в пользовании студента	£500, максимум £250 за книги	£350, максимум £200 за книги
Несчастный случай	£1,500	£1,200
Временная утрата здоровья по причине кражи или пожара	£65,000	£60,000
Временная утрата здоровья по причине ограбления с применением силы или нападение	£65,000	£60,000
Временная утрата здоровья по причине несчастного случая при использовании автотранспорта или общественного транспорта	£20,000	£15,000
Временная утрата здоровья по иным причинам	£20,000	£15,000
Пропущенные экзамены	£1,500	£1,250
Компенсация сборов, арендной платы и расходов университета	£1,000	£750
Смерть родителя от несчастного случая	£7,000	£6,000

В ряде случаев на уровне вузов возникают риски из-за перехода на унифицированную модель финансирования, которая не позволяет учесть специфику реализацию образовательных программ в каждом вузе, а также финансовые потребности различных регионов.

Внутри процесса обучения возникают следующие риски:

- качество и количество зачисленных студентов;
- качество и структура образовательных программ;
- качественные характеристики преподавательского состава, включая приглашенных лекторов;
- практика (стажировки), в т.ч. за рубежом;
- качество индивидуальной и исследовательской работы студентов.

На наш взгляд, существенным является риск выхода вуза за пределы установленного подушевого норматива при подготовке студентов. Среди ключевых факторов возникновения данного риска можно выделить следующие:

1. Несоответствие норматива реальным расходам вуза на подготовку студентов в рамках отдельных образовательных программ. Частным случаем проявления этого риска может стать введение вузом новых образовательных программ, расходы на реализацию которых получили неверную предварительную оценку (см. Рис. 2).

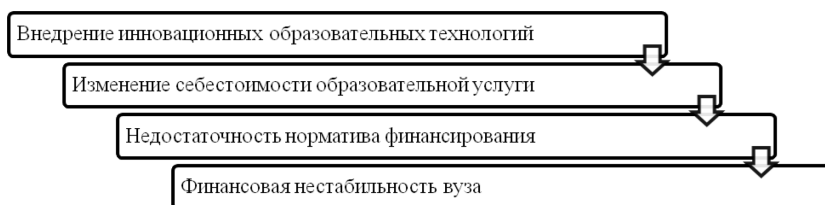


Рис. 2. Влияние инновационных образовательных технологий на себестоимость услуг

2. Неспособность вуза своевременно реагировать на изменение ситуации на рынке труда, внедрять инновационные образовательные технологии.

3. Инфляция.
4. Нестабильная экономическая ситуация в стране.
5. Изменение правовых норм.

Третья группа рисков, возникающая на уровне потребителей образовательных услуг, связана с качеством предоставляемых вузом образовательных услуг. В современных условиях работодатели и общество в целом заинтересованы в подготовке кадров, конкурентоспособных на рынке труда, обладающих актуальными профессиональными компетенциями.

Основной статьей расходов образовательного учреждения является оплата труда преподавателей. От качества их работы во многом

зависит эффективность работы вуза, удовлетворенность потребителей. В немалой степени возможности вуза привлекать квалифицированных преподавателей определяются организацией и уровнем социальной защиты своих сотрудников. Социальные риски, которым подвержены сотрудники образовательных учреждений (ухудшение состояния их здоровья, наступление нетрудоспособности), сказываются на образовательном процессе.

Оказание образовательных услуг, их качество и удовлетворенность потребителей и общества в целом является показателем эффективности инвестиций учредителя в конкретное образовательное учреждение. Безработица среди выпускников вуза, претензии потребителей (выпускников, их родителей и работодателей) к качеству оказываемых услуг свидетельствуют о неэффективном использовании вузом финансовых средств учредителя.

Нормативно-подушевое финансирование в сфере образования имеет не только очевидные преимущества, но и недостатки, реализующиеся в снижении эффективности инвестиций учредителя. Схема «деньги следуют за студентом» приводят к повышению заинтересованности вузов в увеличении числа зачисленных студентов, что, в итоге, приведет к снижению качества образования (см. Рис. 3).

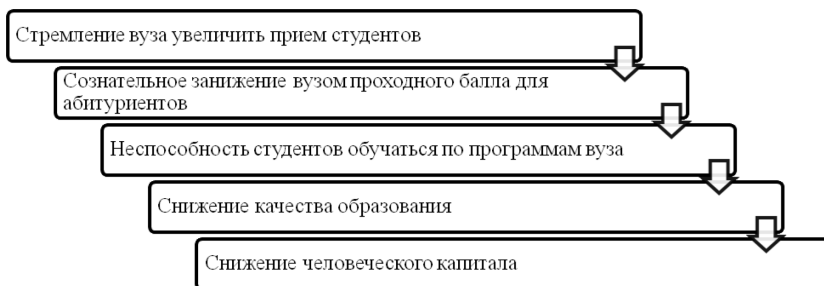


Рис. 3. Недостатки нормативно-подушевого метода финансирования

Страховые программы как метод управления риском имеют ряд преимуществ, среди которых можно выделить невысокие расходы при высокой эффективности результатов. Университетами Европы, США, Канады, Японии и других стран активно используются страховые механизмы защиты от целого ряда рисков. Рассмотрим эту практику, а также целесообразность применения тех или иных форм организации страховой защиты вузов.

Большинство финансовых рисков, возникающих в сфере образовательной деятельности, может быть застрахована на рынке коммерческого или некоммерческого (взаимного) страхования.

Ассортимент страховых продуктов, подходящих для их использования в качестве управления рисками в сфере образования, представлен нами на рис. 4. Мы систематизировали страховые продукты по объектам риска (страхование имущества, ответственности, личное). Несмотря на то, что все эти страховые продукты присутствуют на российском страховом рынке, их условия не учитывают особенностей рисков, возникающих в сфере формирования и оказания образовательных услуг.

Страхование имущества	Страхование ответственности	Личное страхование
<ul style="list-style-type: none"> • Страхование имущественных комплексов (учебные корпуса, общежития, спортивные комплексы) • Страхование технического оборудования, используемого в образовательном процессе • Страхование лабораторного оборудования • Страхование имущества студентов (компьютеры, телефоны и т.д.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование ответственности руководителей вузов за ошибки и упущения, допущенные при управлении вузом • Страхование ответственностей руководства Минобрнауки России • Страхование ответственности за некачественно оказанные образовательные услуги • Страхование ответственности за причинение вреда жизни и здоровью студентов 	<ul style="list-style-type: none"> • Страхование ключевых сотрудников • Медицинское страхование преподавателей и сотрудников • Страхование преподавателей, направляемых в командировки • Медицинское страхование студентов, в ч. иностранных • Страхование студентов от несчастных случаев • Страхование студентов от несчастных случаев при занятиях спортом • Накопительные программы образовательного страхования

Рис. 4. Систематизация страховых продуктов для образовательных учреждений

Анализ зарубежной практике страхования вузов показал, что имущественные риски традиционно передаются на страхование коммерческим страховщикам. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об образовании в Российской Федерации» (далее закон об образовании) не запрещает вузам использование услуг коммерческого страхования, поскольку он предполагает самостоятель-

ность вузов в осуществлении образовательной, научной, финансово-экономической деятельности, а также принятии управленческих решений (ст. 28).

Учитывая существенную стоимость имущественных комплексов вузов целесообразно осуществлять их страхование по программам отечественных страховых организаций. Отбор страховщиков производить в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Страхование ответственности преследует две цели: (1) защита страхователя от финансовых потерь, которые он может понести в результате предъявления к нему по решению суда исков о погашении ущерба, причиненного третьей стороне; (2) защита имущественных интересов третьих лиц, понесших ущерб в результате действий страхователя. Самостоятельность вузов существенно повышает актуальность страхования ответственности их руководителей, поскольку растет значимость риска финансовых убытков, возникших из-за ошибок и упущений руководителей при принятии управленческих решений.

При страховании ответственности руководителей объектом страхования выступает гражданская ответственность руководства вуза перед третьими лицами (в т.ч. учредителем), интересам которых может быть нанесен ущерб в результате ошибочных действий и решений, бездействия, фактического или предполагаемого нарушения служебных обязанностей, нарушений законодательства, неоправданных инвестиций, неосторожных публичных высказываний.

Поскольку на российском рынке коммерческого страхования отсутствуют продукты страхования ответственности руководителей, учитывающие специфику деятельности образовательных учреждений, страховую защиту целесообразно организовывать через систему некоммерческого взаимного страхования. С учетом норм действующего законодательства нам представляется возможным создание общества взаимного страхования (далее ОВС) на базе заинтересованных учреждений высшего профессионального страхования (ВПО) для страхования рисков ответственности. ОВС может быть создано группой образовательных учреждений (вузов) для страхования общих рисков. Образовательные учреждения, относящиеся к сфере ВПО и финансируемые из государственного бюджета, могут быть объединены в ОВС на основании общности целого ряда признаков: отрасль хозяйственной деятельности, аналогичные риски, страховые интересы, финансовая и организационная структуры.

Среди преимуществ взаимного страхования можно выделить следующие:

1. Некоммерческая направленность деятельности ОВС позволяет страхователям существенно экономить на уплачиваемых страховых взносах, поскольку в них не закладывается прибыль. При этом ОВС имеет право получать доходы от инвестирования и размещения временно свободных средств страховых резервов.

2. Страховые тарифы утверждаются самими участниками ОВС. Поэтому они будут отражать только ожидаемые убытки страхователей. Цена взаимного страхования всегда ниже, чем в коммерческих страховых организациях.

3. Сама организационная сущность ОВС значительно снижает вероятность страхового мошенничества³. Соответственно, страховые тарифы не будут включать дополнительные средства на покрытия убытков, связанных с мошенничествами и злоупотреблениями со стороны страхователей.

Согласно ст.28, п.7. закона об образовании «образовательная организация несет ответственность в установленном законодательством Российской Федерации порядке за невыполнение или ненадлежащее выполнение функций, отнесенных к ее компетенции, за реализацию не в полном объеме образовательных программ в соответствии с учебным планом, качество образования своих выпускников, а также за жизнь и здоровье обучающихся, работников образовательной организации». Если для страхования здоровья преподавателей могут быть использованы стандартные страховые программы, то очевидным недостатком отечественного страхового рынка является отсутствие предложения страховых продуктов, построенных с учетом потребностей студентов. В вузах также отсутствует подобная практика страхования. В то же время, причинение вреда жизни и здоровью студентов и аспирантов может повлечь за собой необходимость выплаты значительных финансовых компенсаций пострадавшим лицам. Особенно высок риск возникновения несчастных случаев со студентами при проведении научно-исследовательской работы, занятиях спортом.

В то время как в российской системе высшего профессионального образования отсутствует практика страхования студентов, во многих зарубежных университетах организованы системы страхования студентов от несчастных случаев и прочих сопутствующих рисков. Зачастую

³ Страхователи в ОВС одновременно являются страховщиками, так как общество может принимать на страхование только риски своих участников, а управление ОВС осуществляется общим собранием.

в одном страховом полисе комбинируются имущественные риски с рисками утраты здоровья.

Например, University of Washington (США) предлагает программы добровольного медицинского страхования для студентов (как их самих, так и членов их семей – детей и родителей) [11]. В Cambridge University (Великобритания) распространена практика страхования ответственности работодателя, здоровья студентов, медицинских расходов студентов, находящихся на стажировках, и преподавателей на время нахождения в командировках [7]. В University of Toronto (Канада) разработана программа обязательного медицинского страхования для иностранных студентов [10].

Заслуживает интереса программа страхования ответственности студентов и от несчастных случаев в Kyoto University (Япония). Программа включает обязательное страхование студентов от несчастных случаев, произошедших во время обучения в университете и научно-исследовательской деятельности; добровольное взаимное страхование жизни и от несчастных случаев; обязательное страхование ответственности студентов за ущерб, причиненный имуществу или здоровью третьих лиц; добровольное страхование ответственности студентов за ущерб, причиненный имуществу или здоровью третьих лиц; добровольное взаимное страхование жилья, арендованного студентами, от огня или протечек воды; расширенное страхование арендованного жилья для иностранных студентов [8].

В зарубежной практике распространено сотрудничество университетов со страховыми организациями, которые предлагают страховые продукты, разработанные специально для студентов. Так, в Великобритании компания «The Equine and Livestock Insurance» предлагает линейку страховых продуктов для студентов, объединяющую страхование имущества, здоровья, финансовых рисков и ответственности [9].

По данным статистики полиции Великобритании молодые люди в возрасте от 16 до 24 лет в 3 раза чаще становятся жертвами краж по сравнению с прочими возрастными группами. Студенты зачастую представляют собой целевую группу риска для воров. Полисы страхования студентов покрывают их имущество (книги, личные вещи, телевизоры, мобильные телефоны, компьютеры, велосипеды и т.д.). Имущество страхуется от таких опасностей, как: пожар, кража, вандализм, повреждение водой. Полис дополняется страхованием от несчастных случаев и гражданской ответственности. Иногда страховщики включают в покрытие выплату компенсации на покрытие расходов студента на оплату пере-

сдачи экзаменов (если экзамен было пропущен по причине болезни или травмы). Страховая компания предлагает студентам полисы на 1 месяц (с последующей пролонгацией) и на 1 год (см. Табл. 2).

Таблица 2

Полис страхования студентов. Размеры страховых выплат

Вид страховой ответственности	Страхование на 1 месяц	Страхование на 1 год
Ответственность за ущерб, причиненный третьим лицам	£1.5m	£1.25m
Ответственность за ущерб, причиненный собственнику недвижимого имущества	£5,000	£4,000
Мошенничество с кредитными картами, принадлежащими студентам	£1,500	£1,250
Имущество университета, находящееся в пользовании студента	£500, максимум £250 за книги	£350, максимум £200 за книги
Несчастный случай	£1,500	£1,200
Временная утрата здоровья по причине кражи или пожара	£65,000	£60,000
Временная утрата здоровья по причине ограбления с применением силы или нападение	£65,000	£60,000
Временная утрата здоровья по причине несчастного случая при использовании автотранспорта или общественного транспорта	£20,000	£15,000
Временная утрата здоровья по иным причинам	£20,000	£15,000
Пропущенные экзамены	£1,500	£1,250
Компенсация сборов, арендной платы и расходов университета	£1,000	£750
Смерть родителя от несчастного случая	£7,000	£6,000

Источник: The Equine & Livestock Insurance Co Limited

Страховая компания AIG специально для студентов Campbell University (США) предлагает несколько страховых программ (см. Табл.3) [12]. Компания AIG выступает в качестве лидера на рынке страхования здоровья студентов, обеспечивая страховыми программами колледжи и университеты.

Общие рекомендации по организации системы страхового риск-менеджмента в вузах

Во всех странах мира рынок образовательных услуг подлежит регулированию со стороны государства, хотя степень его воздействия на рынок различна. На российском рынке образовательных услуг государство одновременно выполняет несколько функций:

- 1) заказчика образовательных услуг;
- 2) регулятор рынка;
- 3) учредителя государственных вузов в лице Министерства образования и науки России.

**Программы страхования студентов Campbell University
от несчастных случаев**

Базовая программа страхования от несчастных случаев	Дополнительное добровольное страхования от несчастных случаев	Катастрофическое страхование от несчастных случаев
Максимальная страховая выплата – 1 млн. долл. США. Обеспечение студенту компенсации медицинских расходов, возникших в результате несчастного случая, включая занятия спортом.	Максимальная страховая выплата – 500 тыс. долл. США. Страхование действует 24 часа. Полис включает дополнения, которые родители студентов могут выбрать по собственному усмотрению.	Компенсация медицинских расходов на долгосрочное лечение и реабилитацию

Источник: <http://www.studentinsurance.com/Insurance/K12/>

Государственная политика в сфере регулирования высшего образования должна базироваться на анализе финансово-экономических рисков и управлении ими. Управление рисками в сфере государственного образования в рыночных условиях целесообразно осуществлять с использованием подходов, применяемых в прочих отраслях хозяйственной деятельности. Так одним из классических способов управления рисками в частном секторе (бизнесе) является страхование. При страховании субъекты риска дифференцируются на различные risk-категории и группы, а затем передают риски (за плату) третьим лицам — страховщикам: коммерческим и некоммерческим организациям.

В целях минимизации последствий реализации финансовых рисков учреждений в системы высшего профессионального образования и повышения доступности образовательных услуг для населения рекомендуем проведение следующих мероприятий.

1. Сформировать систему страхования финансовых рисков, возникающих в сфере образования, на основе государственно-частного партнерства с использованием механизмов коммерческого и взаимного страхования (см. рис. 5).
2. Создать фонд взаимного страхования ответственности вузов, в том числе их руководителей.
3. Разработать положение о взаимном страховании вузов и правила страхования ответственности руководителей вузов.
4. Сформировать на базе заинтересованных вузов (групп вузов) общество взаимного страхования по страхованию рисков преподавателей, аспирантов, студентов.

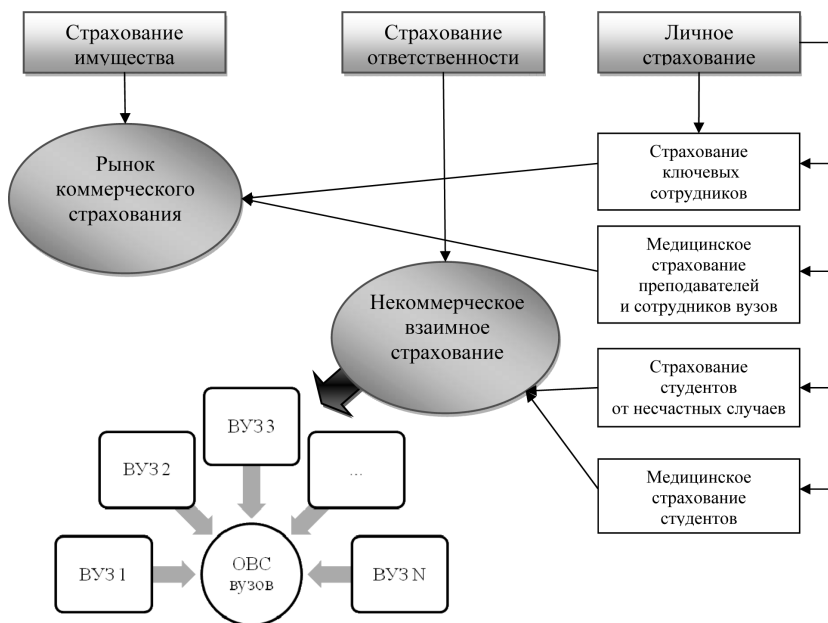


Рис. 5. Система страхования финансовых рисков в сфере высшего профессионального образования

5. Разработать методологию формирования, организационно-правовой механизм, условия экономической эффективности системы взаимного страхования персонала университета, аспирантов, студентов.

6. Внести изменения в действующее законодательство о взаимном страховании в части предоставления ОВС права осуществлять добровольное личное страхование;

7. Стимулировать развитие программ накопительного образовательного страхования для населения.

Используемые источники

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы (утверждена распоряжением Правительства РФ от 22.07.2013. №1293-р) [Электронный ресурс]. Режим доступа: Минобрнауки.рф/документы/3409
2. Федеральный закон от 29.11.2007 № 286-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О взаимном страховании»

3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об образовании в Российской Федерации»
4. Bills M., Klenow P.J. Does Schooling Cause Growth // American Economic Review. 2000, № 5. С. 1160–1183.
5. Del Rey E., Racionero M. Financing schemes for higher education // European Journal of Political Economy. 2010. Т. 26. № 1. С. 104–113.
6. Education at a Glance 2013: OECD Indicators [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.oecd.org/edu/eag2013%20\(eng\)—FINAL%2020%20June%202013.pdf](http://www.oecd.org/edu/eag2013%20(eng)—FINAL%2020%20June%202013.pdf)
7. Сайт Cambridge University [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.admin.cam.ac.uk/offices/insurance/
8. Сайт Kyoto University [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.kyoto-u.ac.jp/en/education/campus/health/insurance.htm/
9. Сайт The Equine and Livestock Insurance Co. Ltd [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eandl.co.uk/>
10. Сайт University of Toronto [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.cie.utoronto.ca/Coming/UHIP.htm
11. Сайт University of Washington [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.washington.edu/ship/
12. Страхование программы для рынка образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.studentinsurance.com/Insurance/K12/>

Щербаков В. В.

*кандидат экономических наук,
президент Ассоциации агропромышленных
страховщиков «Агропромстрах»*

Обязательная форма страхования урожая с господдержкой: аргументы за и против

В статье рассматриваются аргументы, подтверждающие и ставящие под сомнение целесообразность введения в России обязательной формы страхования урожая с использованием средств государственной поддержки. Обосновывается позиция автора о создании запасного резервного фонда для возмещения широкомасштабных катастрофических ущербов в особо неблагоприятные по погодным условиям годы, приводящим к полной гибели посевных площадей и урожая.

Ключевые слова. Обязательное страхование, добровольное страхование, страхование сельскохозяйственных рисков, страхование урожая с господдержкой, государственные субсидии, катастрофические природные риски.

Mandatory form of crop insurance with state support: arguments for and against

The article discusses the arguments supporting and questioning the feasibility of introducing a mandatory form of Russian crop insurance with state support funds. Substantiate the author's position on the establishment of a reserve fund for backup recovery widespread catastrophic damage in particularly adverse weather conditions for years, leading to a complete loss of acreage and yield.

Keywords. Compulsory insurance, voluntary insurance, agricultural risk, crop insurance with state support, government grants, catastrophic natural hazards.

Несовершенство вступившего в силу с января 2012 года закона «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» все чаще становится поводом для разочарования и скепсиса и теоретиков, и практиков страхового дела. Претензий к нему много, но среди них все чаще можно слышать мнение о необходимости введения обязательной формы страхования. Так, исполнительный директор Национального союза агростраховщиков (НСА) Биждов К.Д. уже в 2011 году не исключал возможности изменения формы страхова-

ния урожая в России с добровольной на обязательную¹. Соколова И.А. также рекомендует при обсуждении направлений развития сельскохозяйственного страхования использовать сочетание его обязательной и добровольной формы². Если учесть, что после госстраховской советской монополии никакого закона об обязательном страховании урожая или животных до сих пор не существовало, то становится очевидным, что процитированные нами авторы рекомендуют его все же разработать и принять.

Одним из результатов исследования организации страхования урожая в Башкирии Ханнановой Л.Р. также стал вывод о необходимости введения именно обязательной формы страхования³. И если в первых двух случаях вместо авторского обоснования позиции по поводу изменения формы страхования были высказаны лишь пожелания и намерения, то в монографии Ханнановой Л.Р. такое обоснование есть. По ее мнению, в российском страховании настала пора перехода от коммерческих отношений к государственным. Отнесение страхования урожая сельскохозяйственных культур к коммерческому (негосударственному) страхованию она считает «в корне неправильным», а для этого вида страхования предлагает формировать специальный внебюджетный фонд, пополнение которого будет осуществляться за счет обязательных взносов⁴. Такое тезис следует расценивать как однозначное предложение введения обязательной формы страхования. Л.Р. Ханнанова указывает, что страховые взносы в этот внебюджетный фонд на начальном этапе следует в полном размере уплачивать из бюджета, а «в последующем — самими сельхозтоваропроизводителями, в зависимости от рентабельности года, предшествующего дате заключения договора страхования»⁵. Отметим, что в качестве аргументов для обоснования своего предложения автор использует положения аналитической геометрии в пространстве, оставляя без внимания нормы страхового права.

Мы полагаем, что при обсуждении вопроса о добровольной или обязательной форме страхования необходимо обращать внимание на

¹ Биждов К.Д. Агрострахование: в новый год с новым законом// <http://www.insur-info.ru/interviews/771/>

² Соколова И. А. Современные технологии в страховании сельскохозяйственной деятельности // Страховое дело, № 3 , 2011 г. С. 63.

³ Ханнанова Л.Р. Организация страхования урожая сельскохозяйственных культур. Уфа: БашГУ, 2012.

⁴ Там же. СС. 24, 72–73.

⁵ Там же. С. 73.

несколько принципиально важных теоретических аспектов. Во-первых, на функциональное содержание обязательной формы сельскохозяйственного страхования, призванной обеспечить приоритет по отношению к добровольной форме и, прежде всего, страхования урожая во взаимосвязи с эволюционными изменениями этой формы во времени. Во-вторых, на целевые характеристики самого страхового процесса и их влияние на принятие решения о форме страхования. Оба аспекта необходимо рассматривать с учетом требований современного страхового права.

Вопрос о форме страхования урожая не нов. Еще до распространения обязательного страхования в сельском хозяйстве в Советской России, в Российской Империи в конце XIX века велась бурная дискуссия о необходимости введения именно этого вида обязательного страхования. Родоначальниками ее можно считать Л.И. Грасса⁶, Н. Баратынского и В.А. Таргонского⁷. Каждый из этих авторов по-разному определял смысл и цель страхования посевов. Л.И. Грасс и Н. Баратынский более ориентировались на интересы крупных земельных собственников. В то время широкое распространение имел ипотечный процесс получения кредитных ресурсов под залог имений. Чаще всего, единственным источником погашения кредита был урожай. Если случался недород, землевладелец либо разорялся и вообще терял свое родовое гнездо, будучи не в состоянии отдать долг, либо был вынужден отдавать ипотечному банку часть своей земли. В связи с этим в одной из своих статей Н. Баратынский, обосновывая необходимость обязательного страхования урожая, писал: «Против таких явлений государство должно бороться всеми своими силами, Вот почему практические американцы поняли, что государству далеко не безразлично, кто владеет землей, что владельцы земли отнюдь не должны быть какими-то кочевниками: они должны быть крепкими в своих гнездах из рода в род»⁸. Идея обязательного страхования посевов впоследствии более глубоко была разработана Л.И. Грассом, крупным землевладельцем. Именно обязательная ее форма стала центром его научных статей и пропагандистских работ.

⁶ Грасс Л.И. Проект Устава Государственного страхования посевов от неурожая. Казань. 1892.

⁷ Таргонский В.А. Страхование от градобития: Краткий очерк развития страхования от града в Германии и России. М., 1892.

⁸ Баратынский Н. О страховании урожаев // Русский Вестник. 1890. № 11. С. 321–330.

В.А. Таргонский более ориентировался в своих исследованиях на беднейшие крестьянские хозяйства. Исследуя разрушительные последствия градобития, он отмечал: «В чисто земледельческих странах бедствие, причиняемое градом, отражается преимущественно на беднейшем и многочисленном классе народа — крестьянах. Между тем как богатый землевладелец имеет возможность пополнить убыток, причиненный градобитием, доходом от других отраслей своего хозяйства, бедный крестьянин, имея в своем хозяйстве только засеянный клочок земли, лишен возможности чем-либо возместить убыток от градобития. Он должен из скудного своего урожая прокормить не только себя, семью, живой инвентарь, но и уплачивать государственные повинности и еще сохранять семена для будущего посева, градобитие на том его маленьком хозяйстве, тяжелого годичного труда, уничтожает разом все, — потерпевший часто лишается даже возможности дальнейшего существования»⁹.

Каждый из указанных нами авторов в своих трудах считал необходимым введение обязательного страхования — В.А. Таргонский — только о града, Л.И. Грасс и Н. Барантынский — от широкого спектра сельскохозяйственных и климатических рисков.

Эти идеи с разной степенью полноты были реализованы в Советской России и действовали с 1921 до 1990 год в виде обязательного государственного сельскохозяйственного страхования. Их отмена стала следствием разрушения государственной страховой монополии, принятия важнейших актов страхового права — главы 48 Гражданского кодекса РФ и закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Новый рыночный период внедрения страхования урожая с участием государственной поддержки не вызывал у аналитиков и исследователей сомнений в необходимости и оправданности именно добровольной его формы. В научных статьях того времени, посвященных условиям обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей этим видом страховой защиты, подчеркивалось, что Гражданский кодекс РФ в статье 935 «Обязательное страхование» в пункте 1 содержит указание на то, что только в двух видах имущественного страхования возможно страхование в обязательной форме¹⁰. Во-первых, когда оно возлагается зако-

⁹ Таргонский В.А. Страхование от градобития: Краткий очерк развития страхования от града в Германии и России. М., 1892. С. 10.

¹⁰ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части второй (постатейный) Изд. 3-е. М.: Юридическая фирма КОНТРАКТ; ИНФРА-М, 1998. С. 518.

ном на лиц, обязанных застраховать жизнь, здоровье или имущество других определенных в законе лиц на случай причинения вреда их жизни, здоровью и имуществу. Во-вторых, когда закон предписывает страховать риск своей гражданской ответственности, которая может наступить вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц или нарушения договоров с другими лицами. Кроме этого делались ссылки на пункт 3 ст. 935, в котором подчеркивается: «В случаях, предусмотренных законом или в установленном им порядке, на юридических лиц, имеющих в хозяйственном ведении или оперативном управлении имущество, являющееся государственной или муниципальной собственностью, может быть возложена обязанность страховать это имущество». До настоящего времени все указанные пункты обоснования сохраняют свою силу. До сих пор отсутствует закон об обязательной форме страхования урожая. Вместо него в 2012 году вступил в силу закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»¹¹. Страхование урожая с участием государственной поддержки не подпадало с момента введения в 1996 г. нового Гражданского кодекса РФ под условия ст. 935, и поэтому императивы страхового права в этой части до сих пор никем не оспаривались.

В то же время отметим, что с введением в 1997 году Закона «О государственном регулировании агропромышленного производства»¹² у некоторых ученых появились основания считать, что фактически введена новая форма страхования — государственное добровольное страхование. Так считала, в частности, Л.Н. Бондаренко — автор первой отечественной монографии о страховании урожая в условиях рыночной экономики. Она полагала, что даже название самого вида страхования в связи с выходом Закона ФЗ-100 ФЗ следует изменить и называть его уже не субсидированным страхованием¹³, а государственным добровольным страхованием урожая¹⁴. Это предложение было аргументировано следу-

¹¹ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» № 260-ФЗ от 25 июля 2011 г. // Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации // <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16708.160.htm>

¹² О государственном регулировании агропромышленного производства: Федеральный закон от 14 июля 1997 г., № 100-ФЗ (см. Гарант).

¹³ Так называлось страхование урожая с участием государственной поддержки в некоторых проектных документах Федерального агентства по страхованию.

¹⁴ Бондаренко Л.Н. Страхование в условиях трансформации агропромышленного комплекса России. — Волгоград: Перемена, 1999. С. 124–125.

ющим образом. Закон предписывал определять основные параметры страхового процесса Правительству РФ в лице Министерства сельского хозяйства (порядок и условия организации и проведения «страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей»¹⁵, список страхуемых рисков, порядок определения страховой стоимости урожая, сроки действия договора страхования, условия формирования дополнительных страховых резервов и т.д.). Поэтому страхователь должен был в добровольном порядке решать, выбрать ли ему страхование своего урожая на условиях, предписанных правительством, и использовать для этого выделяемые правительством страховые субсидии, или не получать субсидии, но страховать на иных условиях, которые разработает страховщик самостоятельно.

Для введения в России закона об обязательном страховании сельскохозяйственных рисков в растениеводстве или животноводстве необходимо изменить существующие подходы к формированию норм Гражданского кодекса РФ по поводу обязательного страхования. Например, расширить список статей применения обязательного страхования. В некоторых государствах постсоветского пространства такие меры уже осуществлены. В частности, в Казахстане с 10 марта 2004 года действует закон «Об обязательном страховании в растениеводстве». Однако подчеркнем, что его реализация сопровождается низкой эффективностью, огромным числом претензий со стороны сельскохозяйственных товаропроизводителей, периодическими депутатскими запросами в адрес президента республики, в которых указывается, что «нормально оформить документы для предъявления страхового случая практически невозможно»¹⁶.

В Украине действует обязательное страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений. Однако оно распространяется лишь на государственные сельскохозяйственные предприятия¹⁷. Кроме того, в обязательном порядке в этой стране страхуется урожай зерновых культур и сахарной свеклы сельскохозяйственными предприятиями всех форм собственности¹⁸.

¹⁵ Именно такая формулировка содержалась в ст. 16 п. 3 Закона-100-ФЗ.

¹⁶ Депутат Мажилиса РК просит проверить законность действия страховых компаний по невозмещению выплат зерносеющим хозяйствам Казахстана <http://www.zakon.kz/4514387-deputat-mazhilisa-rk-prosit-proverit.html> // 19 сентября 2012.

¹⁷ Обязательное страхование: сравнительно-правовой анализ // Методический журнал Нормативное регулирование страховой деятельности. Документы и комментарии. 1/2008 // http://www.reglament.net/ins/normreg/2008_1_article.htm

¹⁸ Там же.

В Белоруссии Указом Президента № 764 от 31.12.2006 с 01.01.2008 г. введено обязательное страхование с государственной поддержкой урожая сельскохозяйственных культур, скота и птицы¹⁹. Отсутствие заключенного договора страхования считается в этой стране административным правонарушением и сопровождается штрафами — для физических лиц в размере от десяти до двадцати базовых величин, а для юридических — от пятидесяти до ста базовых величин. В 2012 году базовая величина штрафа в Белоруссии составляла 100 000 белорусских рублей²⁰, а величина штрафа за незаключение договора страхования по сельхозрискам достигала 5 млн. руб.²¹. На наш взгляд, действие Белорусского закона можно считать шадящим по отношению к финансовому положению сельскохозяйственных товаропроизводителей, если сравнивать его действие с Правилами страхования урожая сельскохозяйственных культур в России. В частности, хозяйство при заключении договора страхования в Белоруссии должно уплатить всего 5% от начисленного страхового взноса. Оставшиеся 95% оплачиваются страховщику за счет средств республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки, предусмотренного на эти цели²².

Страховая теория всегда рассматривала обязательную форму страхования как инструмент для достижения с ее помощью определенных целей государства в его экономической политике. В данном виде страхования уже много лет проблемным остается согласование целей страхования и целей государственной поддержки страхования рисков сельскохозяйственного производства в его основных отраслях. До сих пор основной целью государственной поддержки страхования урожая сельскохозяйственных культур считалась защита имущественных интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей от возможного ущерба, связанного с действием естественных природно-климатических факторов риска. Очевидно, что это определение может вызывать ряд уточняющих вопросов. В частности, готово ли государство компенсировать

¹⁹ Страхование урожая: стоит ли им пренебрегать. <http://court.gov.by/vitebsk/results/jurisprudence/d5cb1e1b4c4b6575.html>

²⁰ Постановление Совета Министров республики Беларусь 30 декабря 2011 г. № 1785 <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=5/35054>

²¹ Страхование урожая: стоит ли им пренебрегать. <http://court.gov.by/vitebsk/results/jurisprudence/d5cb1e1b4c4b6575.html>

²² Указ Президента Республики Беларусь от 31.12.2006 № 764 «Вопросы обязательного страхования сельскохозяйственных культур, скота и птицы» <http://pravovy.info/docum09/part11/akt11550.htm>

ровать 50% затрат на страховые платежи всех товаропроизводителей или выделяемых государственных финансовых ресурсов в виде субсидий на всех не хватит? Кроме того, достаточно ли будет собранных страховых платежей, в том числе, и с учетом государственной поддержки для того, чтобы в кризисный год массовых неурожаев компенсировать все возникающие ущербы? По нашим оценкам, субсидии для этой цели должны составить порядка 22 млрд. руб., и это без учета страхования рисков животноводов²³. По другим экспертным оценкам для того, чтобы выплатить в этот период все страховые возмещения, может потребоваться более 50 млрд. руб.²⁴ В 2013 году объем субсидий на страхование в аграрном секторе составил всего 6 млрд. руб., из которых 1 млрд. руб. будет использоваться в качестве господдержки при страховании животных. По некоторым данным, объем страховых субсидий в РФ может утроиться за 3 года и составить 18 млрд. рублей.²⁵ Член комитета по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Совета Федерации И. Егоров считает, что такой объем субсидий увеличит долю застрахованных посевных площадей с господдержкой с нынешних 17% до 50–60%²⁶. В связи с этим отметим, что в 2011 году при принятии нового закона о государственной поддержке сельскохозяйственного страхования чиновники Государственной думы ожидали, что «...применение механизма страхования по риску утраты (гибели) при сохранении ресурсного обеспечения в 2011–2012 годах на уровне Госпрограммы обеспечит страхование до 80% посевных площадей (вместо 18,2% в 2009 году)»²⁷. Последняя из приведенных нами цитат свидетельствует о том, что прогноз охвата страхованием урожая посевных площадей практикой не подтвердился. Он в самом начале подготовки закона о господдержке был неверным, а, следовательно, и цели государственного регулирования страхования в сфере растениеводства были сформулированы некорректно.

²³ Щербаков В.В. Партнерство государства и бизнеса в страховании сельскохозяйственных рисков: вызовы нового времени и перспективы развития: Монография. М.: Издательство «Дашков и К». С. 141.

²⁴ Шереметьев В. Агрострахование как кормушка // 10 декабря 2012 г. <http://tv.kp.ru/daily/25998.5/2926488/>

²⁵ Интерфакс (05.02.2013) В Совете Федерации обсуждают возможность принятия поправок по страхованию в закон о господдержке сельхозпроизводителей // 05.02.2013_Interfaks.doc. // fcs.m.ru/common/upload/05.02.2013.

²⁶ Там же.

²⁷ Пепеляева Л.В. Страховое нормотворчество – направления и приоритеты // <http://www.insur-info.ru/agro-insurance/comments/734/>

Научные исследования по агрострахованию, проведенные за последние десять-двенадцать лет, как правило, включают вопросы о целевой направленности государственной поддержки при страховании урожая. Именно этот аспект, на наш взгляд, является ключевым при выборе решения о форме страхования. Еще в 1999 г. Л.Н. Бондаренко отмечала, что «...использование государственного регулирования страхования урожая без четко сформулированной цели делает саму господдержку изначально неэффективной. Отсутствие цели тождественно отсутствию понимания того, каким должен быть конечный результат государственного вмешательства в страховой процесс»²⁸. Этот тезис как нельзя лучше подтверждает сегодняшнюю ситуацию с размытыми и нечеткими целями государственного регулирования страхования в растениеводстве, когда полученные результаты, в частности, количество фактически застрахованных площадей не совпадает с намеченными прогнозами и планами. Л.Н. Бондаренко в 1999 году считала необходимым массовое привлечение сельских товаропроизводителей в число страхователей²⁹. Тремя годами позже, в 2002 году ее точка зрения критически оценивалась Т.П. Ломакиной, которая утверждала, что потенциальными страхователями в этом процессе должны быть только прибыльные и в силу этого платежеспособные хозяйства, которые занимаются товарными формами производства и в совершенстве владеют технологией выращивания сельхозкультур. Помимо этого Т.П. Ломакина утверждала, что параметры страхового процесса должны учитывать потребность сельскохозяйственного товаропроизводителя в страховой защите не только в годы с неустойчивой погодой, чреватые засухами, наводнениями и другими стихийными бедствиями, но и в годы с благоприятными условиями для получения нормальных урожаев, которые естественным образом снижают спрос на страховую услугу³⁰. Отсюда ею был сформулирован вывод о том, что должна существовать жесткая зависимость между страховым договором и доступом страхователя к кредитным ресурсам. Эта дискуссия до сих пор не получила своего разрешения.

В настоящее время по-прежнему представители государственной власти стремятся к массовости договоров по страхованию урожая и ро-

²⁸ Бондаренко Л.Н. Страхование в условиях трансформации агропромышленного комплекса России. Волгоград: Перемена, 1999. С. 124–125.

²⁹ Там же. С. 124–125.

³⁰ Ломакина Т.П. Страхование будущего урожая в современной России. Монография. Волгоград: Перемена, 2001. СС. 39, 40.

сту показателя застрахованных площадей. При этом они оставляют на периферии своего внимания потребительские свойства разных форм страхования. В сообщениях начала 2013 года страховщики отмечают, что «коммерческие банки, как правило, не принимают договор страхования с господдержкой в качестве самостоятельного метода обеспечения при кредитовании. Он может быть принят в качестве одного из многих документов в пакете, и при этом обычно банки требуют *дополнительного заключения договоров добровольного страхования без господдержки* (выделено нами. — Прим. автора) по коммерческим тарифам. Такие договоры покрывают порог в 30%, остающийся за пределами господдержки (франшизу), а также включают дополнительный расширенный перечень рисков (кража, неблагоприятные погодные явления, не покрытые по закону, повреждение растений болезнями и т.д.)»³¹.

Полагаем, что обязательная форма страхования может стать инструментом только для того, чтобы в кратчайшие сроки с ее помощью сформировать запасной резервный фонд, предназначенный для компенсации ущербов катастрофического характера. Иными словами — создание фонда следует рассматривать в качестве первоначального целевого ориентира для обязательного страхования в отраслях растениеводства. Его введение должно сопровождаться целым рядом условий. Во-первых, обязательная форма страхования должна внедряться на заранее установленный срок, в течение которого можно будет сформировать указанный резервный фонд в полном объеме. Во-вторых, необходим охват всех без исключения посевных площадей сельхозкультур. В-третьих, на протяжении всего срока существования резервный фонд должен использоваться на выплату страхового возмещения исключительно для случаев полной гибели посевов. В-четвертых, обязательность страховых платежей должна сопровождаться обязательностью пополнения резервного фонда страховыми субсидиями, предусмотренными государственной программой развития сельского хозяйства. В-пятых, государство должно жестко контролировать сохранность и размещение резервного фонда в прибыльные активы, а также процедуры экспертизы страховых случаев. И наконец, необходимо время для изменения нормативно-правовой базы и, в первую очередь, положений ГК РФ об обязательном страховании.

³¹ Сангаджиева Д. Я. Агрострахование: в поисках долгосрочного баланса интересов <http://www.insur-info.ru/agro-insurance/>

Очевидно, что действующие Правила страхования урожая перечисленным выше условиям не удовлетворяют. Они построены на слишком высоких тарифах, что, в свою очередь, обусловлено отсутствием достоверной страховой статистики о рискованных факторах в сельском хозяйстве в разных регионах страны. Методы прогнозирования объема средств, необходимых для полной компенсации потерь при широкомасштабных катастрофах в виде засух, наводнений и других погодных явлений, до сих пор остаются плохо обоснованными. Вместо них используются методы экспертных оценок, которые дают слишком большой разброс в полученных результатах. Кроме того, действующие правила не предусматривают экспертизы качества применяемых агротехнологий, а высокие франшизы препятствуют использованию страхового полиса в процедурах кредитного обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Смена формы страхования с добровольной на обязательную — сложный и длительный процесс. Он должен строиться с учетом результатов научных исследований, расчетов и обоснований принципиально важных ее аспектов, практических доводов и экспериментов. Помимо этого для его реализации необходимы дополнительные институты. В частности, формирование государственной страховой корпорации, в обязанность которой будут вменены ведение статистических наблюдений, формирование и размещение средств резервного фонда, экспертиза документов для выплаты страховых возмещений, заключения договоров перестрахования и т.п. Уже сейчас ощущается острая нужда в консультационной поддержке предпринимательского сектора на селе, обществах взаимного страхования. Необходимым элементом этой работы должно стать создание адекватной правовой базы для эффективного государственно-частного партнерства по заключению и обслуживанию договоров страхования.

Введение обязательной формы страхования урожая без соблюдения всех перечисленных нами условий окончательно дискредитирует страхование в глазах предпринимательского слоя в отраслях сельского хозяйства. Оно лишь облегчит сегодняшнюю работу страховых агентов, однако это не является генеральной и первоочередной целью предоставления страховой защиты в аграрной сфере, тем более с использованием средств государственных страховых субсидий.

Юрьева Т. В.

*доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Управление проектами и программами»,
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

Институт несостоятельности и его реабилитационная направленность

В статье представлен анализ тенденций развития института несостоятельности и даны практические рекомендации по усилению его реабилитационной направленности в российских условиях.

Ключевые слова: антикризисное управление, институт несостоятельности, процедуры банкротства, циклический характер развития экономики.

Institute of Insolvency and its Rehabilitative Directionality

In article the analysis of the development tendencies of institution insolvency and practical recommendations for strengthening its rehabilitative focus in a modern economy are given.

Keywords: bankruptcy procedures, crisis management, cyclic character of development of economy, institution of insolvency.

Современная экономика представляет социально-экономическую систему рыночного типа, характерной чертой которой является циклическое развитие. Неотъемлемым элементом экономического цикла являются нестабильные и кризисные ситуации, которые необходимо изучать и на этой основе разрабатывать эффективные антикризисные стратегии, ориентированные не только на ликвидацию кризиса и его последствий, но и на решение задач посткризисного периода.

В настоящее время под антикризисным управлением в научной литературе понимается деятельность по принятию управленческих решений и осуществлению мероприятий по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики, недопущению их в будущем¹. На уровне организации могут осуществляться мероприятия, которые можно клас-

¹ Веснин В.Р., Данченко Л.А., Юрьева Т.В. Кризисное управление: современные стратегии и технологии: Монография. М.: Проспект, 2011. С. 45.

сифицировать как досудебные (предупреждение банкротства собственными силами, досудебная санация, преобразования), судебные (арбитражные и ликвидационные) и внесудебные ликвидационные (добровольная ликвидация организации собственниками). Остановимся более подробно на анализе арбитражного управления.

Арбитражное управление носит принудительный характер, устанавливается на основе решения судебного органа и включает определенные процедуры, которые осуществляются при заданных параметрах (цель, срок и др.). В российской экономике арбитражное управление включает следующие процедуры: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство и мировое соглашение. Такие процедуры как наблюдение, финансовое оздоровление и внешнее управление ориентированы на восстановление платежеспособности организации и таким образом имеют реабилитационную направленность. Конкурсное производство нацелено на ликвидацию хозяйствующего субъекта и соответствующую реализацию требований кредиторов.

Как следует из данных, публикуемых Высшим арбитражным судом РФ, процедуры банкротства, способствующие восстановлению платежеспособности должников, пока недостаточно активно применяются в российской практике. Например, количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления в 2012 году, возросло почти в два раза по сравнению с 2008 годом. Однако эффективность реализации такой процедуры остается низкой: всего по трем делам было прекращено производство в связи с погашением задолженности. Данный вывод распространяется и на процедуру внешнего управления. В 2012 году только в 25 случаях удалось восстановить платежеспособность организации-банкрота в процессе проведения процедуры внешнего управления. В целом же в 2012 году количество дел, по которым осуществлялась процедура внешнего управления, составило – 922, против 579 в 2008 году ².

В рамках арбитражного управления продолжает доминировать такая процедура как конкурсное производство, которая носит ликвидационный характер и применяется к должнику-банкроту для того чтобы удовлетворить требования кредиторов. В 2012 году арбитражными судами было принято свыше 14 тыс. решений о признании дол-

² Справка о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008–2012 гг. Режим доступа: http://www.arbitr.ru/_upimg/CB8A592FB7F601A714D0C3D5E1C3F00A_8.pdf

жника-банкротом и об открытии конкурсного производства. При этом количество таких дел по сравнению с 2011 годом даже увеличилось на 10% (см. Рис.1).

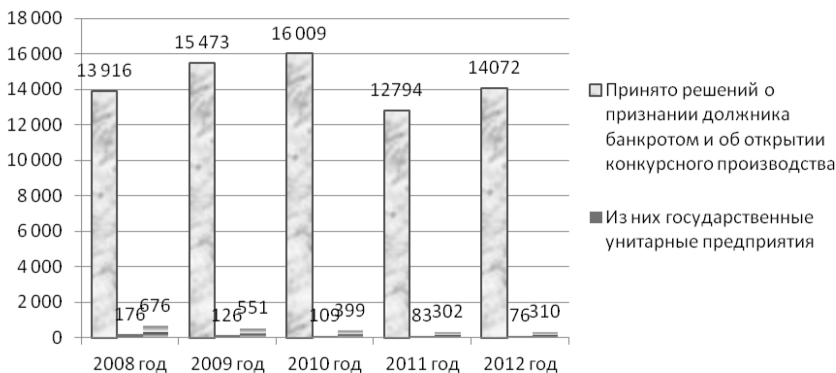


Рис. 1. Конкурсное производство в Российской Федерации ³

Мировое соглашение в форме отступного, обмена требований на акции, облигации, прощение долга и т.д. представляет наиболее эффективный способ восстановления финансовой устойчивости организации. В 2012 году в России было прекращено производство по 563 делам в результате достижения мирового соглашения. На стадии наблюдения были достигнуты 186 мировых соглашений, на стадии конкурсного производства — 233. Количество мировых соглашений на стадии финансового оздоровления и внешнего управления было одинаковым и составило 104 дела ⁴.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что арбитражное управление пока недостаточно эффективно, его цели и результаты не соответствуют задачам модернизации и развития российской экономики.

Опыт развития антикризисного управления за рубежом показывает, что в большинстве случаев оно имеет реабилитационный характер ⁵. В современной мировой практике несостоятельность — это признанная

³ Справка о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008–2012 гг. Режим доступа: http://www.arbitr.ru/_upimg/CB8A592FB7F601A714D0C3D5E1C3F00A_8.pdf

⁴ Аналитическая записка к статистическому отчету о работе арбитражных судов Российской Федерации в 2012 году. Режим доступа: http://www.arbitr.ru/_upimg/DFE18C5F128D5D4EF1164A800A18CD1E_1.pdf

⁵ Юрьева Т.В. Управление в условиях несостоятельности: зарубежный опыт // Экономический анализ: теория и практика. 2011, № 10.

судом абсолютная неплатежеспособность должника, не позволяющая погасить долги, как в настоящий момент, так и в перспективе. При этом неплатежеспособность должника не означает обязательную, немедленную или последующую ликвидацию. Должник имеет возможность разработать и реализовать антикризисную стратегию, направленную на восстановление платежеспособности и ее сохранение в долгосрочном периоде.

В Германии несостоятельными признаются физические и юридические лица, а также объединения независимо от предмета их деятельности и статуса. Исключения составляют юридические лица публичного права, а также федерация и ее субъекты (земли). Функция рассмотрения дел о несостоятельности возложена на специальные суды по несостоятельности, относящиеся к системе Земельных судов.

Любая процедура несостоятельности в Германии начинается с подачи заявления в соответствующий суд в основном по инициативе кредиторов. Руководство организации — должника также может подать заявление о несостоятельности, при условии доказательства невозможности погашения своей задолженности. При введении конкурсного производства должник лишается права распоряжаться активами организации, которые переходят к администратору по несостоятельности (назначается либо судом одновременно с решением о введении процедуры, либо избирается кредиторами по решению суда). Однако возможно сохранение за должником права на управление организацией под контролем администратора по несостоятельности.

Одной из наиболее распространенных мер по спасению бизнеса, которые применяются администраторами, является продажа организации целиком. В данном случае, в отличие от продажи организации вне процедур несостоятельности, инвесторы оказываются в более выгодных условиях. Если сохранение организации еще возможно, то администратором или должником разрабатывается план реорганизации. После утверждения судом план реализуется должником, а администратором осуществляется его постоянный мониторинг и контроль, оценка эффективности проводимых мероприятий. Если администратор считает, что действия должника не результативны, то может быть принято решение о прекращении реорганизации и переходе к принудительной ликвидации. При осуществлении данной процедуры возможно установление «конкурсного иммунитета», означающего, что кредиторы лишены возможности погасить свои требования иным путем кроме конкурсного производства.

Прежде всего, реализуются требования кредиторов, которые обладают правом залога на предметы конкурсной массы, получили от должника для обеспечения обязательств в собственность имущество и др. Далее компенсируются издержки конкурсного производства и удовлетворяются прочие требования кредиторов.

В Германии особое внимание уделяется вопросам защиты интересов работников организаций-банкротов. При распродаже имущества требования наемных работников частично учитываются заранее или рассматриваются в первоочередном порядке по сравнению с требованиями обычных кредиторов. После покрытия судебных издержек ликвидируется задолженность по заработной плате за последние шесть лет перед открытием конкурсного производства, производится выплата пособия по социальному обеспечению старости прежним работникам организации. Однако законодательство ограничивает нагрузку на имущество должника, связанную с социальными требованиями: на компенсации увольняемым работникам, пособия на переобучение и др. может быть выделена сумма в размере, не превышающем 2,5-кратного размера общей заработной платы одного наемного работника. Согласованный объем мер по социальному плану не может превышать 1/3 суммы, имеющейся после выполнения требований кредиторов и затратам конкурсной массы. Следует отметить, что в Германии за последнее время увеличилось количество организаций, платежеспособность которых удалось восстановить после реализации антикризисного плана (См. Рис. 2).

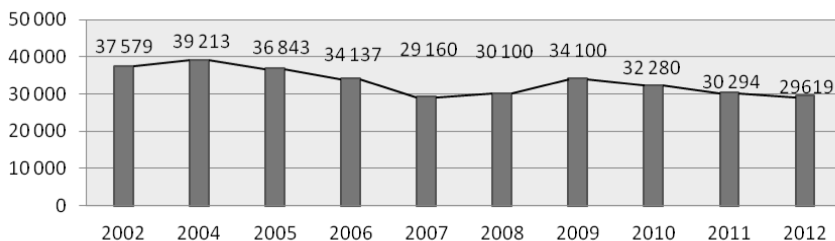


Рис. 2. Корпоративное банкротство в Германии (количество организаций)⁶

В Великобритании отношения несостоятельности регулируются рядом законов и подзаконных актов. Понятие «несостоятельность» (insolvency) применяется в отношении юридических лиц, а «банкрот-

⁶ Составлено по: Corporate Insolvencies 2009, 2010, 2011, 2012 //Bürgel. – URL: <http://www.buergel.de/en>

ство» в отношении физических лиц. По отношению к юридическим лицам также используется такое понятие как «ликвидации» (winding-up). Основная цель банкротства — освободить банкрота от его обязательств, чтобы он имел возможность начать все с начала без долгов. Задача процедуры несостоятельности — ликвидировать организацию, которая не в состоянии выполнять свои обязательства. Лицо, которое назначается в качестве ликвидатора, администратора и т.п. должно иметь определенное высшее образование (бухгалтер или юрист), а также разрешение на соответствующую деятельность. Основанием для открытия процедуры является невозможность должника оплачивать просроченную задолженность. Количественные и временные критерии следующие: обязательства должника в сумме, превышающей 750 фунтов, по истечении трех недель с момента направления соответствующего требования должнику. При этом не берется во внимание тот факт, что активы компании могут превышать ее обязательства.

Данные, приведенные в таблице 1, показывают, что в 2009 году в результате мирового экономического кризиса количество ликвидированных компаний возросло. При этом наибольший рост приходился на добровольную ликвидацию по инициативе кредиторов. В последующие годы наметилась тенденция к уменьшению общего числа ликвидируемых компаний, в т.ч. и на добровольной основе, что свидетельствует о преобладании досудебных мер регулирования вопросов несостоятельности.

Таблица 1

Количество ликвидированных компаний в Англии и Уэльсе ⁷

Год	Всего	Принудительная ликвидация	Добровольная ликвидация по инициативе кредиторов
2000	14 317	4 925	9 392
2001	14 972	4 675	10 297
2002	16 306	6 231	10 075
2003	14 184	5 234	8 950
2004	12 192	4 584	7 608
2005	12 893	5 233	7 660
2006	13 137	5 418	7 719
2007	12 507	5 165	7 342
2008	15 535	5 494	10 041
2009	19 077	5 643	13 434
2010	16045	4792	11253
2011	16886	5003	11883
2012	16156	4261	11895

⁷ Company liquidations. England & Wales. URL: <http://www.insolvencydirect.bis.gov.uk/otherinformation/statistics/201308/table1.pdf>

После открытия процедуры несостоятельности руководители компании-должника могут быть привлечены к ответственности за действия, приведшие к такой ситуации. Для распределения между кредиторами доступны все активы (материальные и нематериальные), имеющиеся у компании в момент открытия процедуры ее несостоятельности. Существует определенная очередность требований кредиторов и иных лиц. Распределение имущества между необеспеченными кредиторами производится на основании принципа равенства сторон, т.е. пропорционально задолженности.

В США нормативно-правовое регулирование отношений банкротства определяется на федеральном уровне посредством Кодекса законов о банкротстве (титул 11 Свода федеральных законов США). На уровне отдельных штатов отсутствуют законодательные полномочия в области банкротства. Категория «банкротство» применяется в целях характеристики различных видов несостоятельности, в том числе мирового соглашения и финансового оздоровления. Делами по процедурам банкротства в США занимаются специализированные федеральные суды по делам о банкротстве, которые входят в состав федеральных окружных судов. Процедуры банкротства ведутся федеральными и частными управляющими.

Американское законодательство выделяет следующие процедуры банкротства:

1) ликвидация — распродажа активов должника и распределение вырученных средств между кредиторами, исходя из очередности, определенной федеральным законом (Глава 7);

2) реструктуризация муниципальной задолженности — метод реорганизации задолженности органов муниципальной власти (Глава 9);

3) реорганизация — должник разрабатывает и представляет кредиторам на рассмотрение план реорганизации, который утверждается судом. При этом должник продолжает владеть своим имуществом и может вести любую деятельность (Глава 11);

4) реструктуризация задолженности семейных фермерских хозяйств с устойчивым годовым доходом — метод реорганизации семейных фермерских хозяйств на основе упрощенной схеме, когда должнику предоставляется возможность сохранить свое имущество и погасить обязательства посредством будущих доходов (Глава 12);

5) реструктуризация задолженности частного лица с устойчивым доходом — должник сохраняет свое имущество, но он должен осуществлять определенные выплаты назначенному управляющему с учетом графика погашения финансовой задолженности. При этом долж-

ник должен иметь регулярный годовой доход, и размер его долга не должен превышать установленного предела (Глава 13)⁸.

Как правило, инициатором процедуры банкротства является сам должник, возможен и принудительный вариант по заявлению кредиторов.

В США функции государственного регулирования отношений банкротства выполняет правительственная Комиссия по биржам и ценным бумагам правительства. Кроме того действует Исполнительное бюро федеральных управляющих, входящее в состав Министерства юстиции. Его члены, федеральные управляющие, назначаются Генеральным прокурором и являются государственными служащими.

Управляющий должен быть адвокатом, бухгалтером, банкиром или кризисным управляющим и соответствовать определенным требованиям (наличие общего страхования профессиональной ответственности, особого страхового покрытия ответственности, связанной с управлением конкурсной массой должника и др.). Создание саморегулируемых организаций, объединяющих арбитражных управляющих, законодательством не предусматривается. Вместе с тем, адвокаты, бухгалтеры и банкиры, как правило, являются членами профильных профессиональных саморегулируемых организаций.

После открытия процедуры банкротства, наступает так называемая «передышка», когда кредиторы, налоговые органы, приостанавливают свои действия по отношению к должнику. Кроме того, должник или управляющий может признать недействительной любую сделку, заключенную в течение 90 дней до подачи заявления о банкротстве. При проведении процедуры ликвидации управляющий формирует имущество должника (кроме исключенного из конкурсной массы и приобретенного им после начала процедуры банкротства) с целью его ликвидации и распределения полученных денежных средств с учетом очередности между кредиторами. При этом из конкурсной массы исключаются: активы, находящиеся под особой защитой (льготы социального обеспечения); средства для жизненного существования должника (алименты или иные формы содержания) и др.

Для проведения процедуры реорганизации обязательно предоставляется план, отражающий интересы таких заинтересованных лиц как обеспеченные кредиторы, необеспеченные кредиторы с преимущественными правами, совокупность необеспеченных кредиторов, держатели

⁸ U.S. Code Title 11 – Bankruptcy //Office of the Law Revision Counsel. URL: http://uscode.house.gov/download/title_11.shtml

долевых ценных бумаг (акций). План должен получить одобрение кредиторов, а затем утверждается судом. Осуществлять управление конкурсной массой в процедуре ликвидации может как физическое лицо, так и юридическое лицо, имеющую соответствующую функцию в своем уставе.

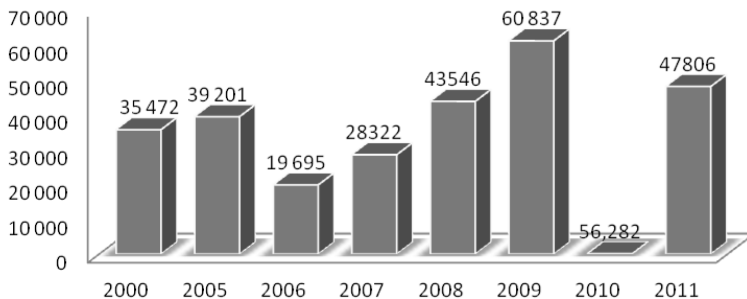


Рис. 3. Количество заявлений о признании несостоятельности коммерческих организаций в США ⁹

Представляется, что имеющийся зарубежный опыт регулирования развития института несостоятельности должен найти соответствующее применение в современной российской практике.

Используемые источники

1. Аналитическая записка к статистическому отчету о работе арбитражных судов Российской Федерации в 2012 году. Режим доступа: http://www.arbitr.ru/_upimg/DFE18C5F128D5D4EF1164A800A18CD1E_1.pdf
2. Веснин В.Р., Данченко Л.А., Юрьева Т.В. Кризисное управление: современные стратегии и технологии: монография. М.: Проспект, 2011.
3. Справка о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008 – 2012 гг. Режим доступа: http://www.arbitr.ru/_upimg/CB8A592FB7F601A714D0C3D5E1C3F00A_8.pdf
4. Юрьева Т.В. Управление в условиях несостоятельности: зарубежный опыт // Экономический анализ: теория и практика. 2011, № 10. С. 57–64.
5. Corporate Insolvencies 2009, 2010, 2011, 2012 //Bürgel. – URL: <http://www.buergel.de/en>

⁹ Quarterly Business Filings by Year (1994-2012) // American Bankruptcy Institute. URL: <http://news.abi.org/sites/default/files/statistics/QuarterlyUSBusinessFilingsbyYear1994-2012.pdf>

6. Company liquidations. England & Wales. URL: <http://www.insolvencydirect.bis.gov.uk/otherinformation/statistics/201308/table1.pdf>
7. Quarterly Business Filings by Year (1994-2012) //American Bankruptcy Institute. URL: <http://news.abi.org/sites/default/files/statistics/QuarterlyUSBusinessFilingsbyYear1994-2012.pdf>
8. U.S. Code Title 11 – Bankruptcy //Office of the Law Revision Counsel. URL: http://uscode.house.gov/download/title_11.shtml

Юсубов Р. С.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Страхование как функционально-ориентированный элемент системы экономической безопасности страны

В статье рассматриваются и анализируются вопросы и проблемы страхования с экономической точки зрения, обеспечения безопасности страны с минимизацией страховых рисков и обеспечением имущественных и страховых интересов объектов и субъектов страхования.

Ключевые слова: страхование, страховой фонд, экономика, риски, имущество, функционально-ориентированный, система, безопасность, страна, аспект, ущерб, экономические отношения, потребности, защита, работы, объект, субъект, источники, организации, граждане.

Insurance as function-oriented element of system of economic safety of the country

In article questions and insurance problems from the economic point of view, country safety with minimization of insurance risks and ensuring property and insurance interests of objects and subjects of insurance are considered and analyzed.

Keywords: insurance, insurance fund, economy, risks, property, function-oriented, system, safety, country, aspect, damage, economic relations, requirements, protection, works, object, subject, sources, organizations, citizens.

На состояние экономики влияют некоторые расходы, связанные с ликвидацией последствий стихийных бедствий, аварий и катастроф, которые покрываются за счет бюджетных средств, средств граждан и юридических лиц. В ряде случаев из-за недостатка средств компенсация убытков происходит избирательно, в результате чего имущественные интересы граждан и юридических лиц могут быть ущемлены. При этом также возрастают потери от предпринимательских рисков. Не в полной мере отвечают потребностям граждан накопительные виды долгосрочного личного страхования.

В связи с этим основными целями развития страхового дела в стране остаются разработка и реализация мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения, организаций и государства, которые являются стимулом расширения предпринимательской дея-

тельности и аккумуляции долгосрочных инвестиционных ресурсов для развития экономики страны.

Источник и сущность страхового начала заключаются в том, что все страховые затраты служат неизбежным хозяйственным дополнением всех видов производительной деятельности человека, т.к. приходится вести борьбу со стихией и отражать влияние окружающей среды. Именно на эту борьбу идет немало труда и средств. С экономической точки зрения такого рода отпор негативным явлениям стихии и охрана ценностей являются отрицательными факторами хозяйственной деятельности и вызывают потери, которые возникают помимо воли предпринимателей и собственников. В подобной ситуации созданный страховой фонд может быть источником возмещения ущерба. Для нормального хода воспроизводства в стоимости товара находит отражение и ущерб, связанный со случайными опасностями. Иначе невозможно было бы восстанавливать разрушенные материальные ценности, а риск потери накопленного богатства, здоровья и жизни людей ликвидировал бы всякий интерес к его воспроизводству. Причем с увеличением масштабов производства, вовлечением в этот процесс новых достижений науки и техники возрастает предпринимательский риск потери имущества и жизни. В связи с этим общеизвестно, что страхование является необходимым условием воспроизводства и жизнедеятельности вообще.

Ряд экономистов рассматривают страхование и как экономическое явление, и как вид хозяйственной деятельности. Некоторые другие видят сущность страхования только в распределении возможных убытков или вообще риска на множество участников договора. Так, по мнению Ф. Никлауса, «страхование имеет целью распределить между большим числом застрахованных убыток, причиненный одному из них. А тяжесть убытка распределяется равномерно между всеми соучастниками»¹.

Необходимо все же отметить то обстоятельство, что несмотря на достаточно бурную полемику по теоретическим вопросам страхования (примеры тому мы находим в работах А. Манеса, К. Воблого, В. Серебровского, В. Идельсона и др.²), все же однозначного определения категории страхования, охватывающего все его стороны, вырабо-

¹ Никлаус Ф. Размышления относительно общей теории страхования // Страхование обозрение. 2004. № 6. С. 364.

² См.: Манес А. Основы страхового дела. М.: Анкил, 2005; Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. М.: Статут, 1997; Идельсон В.Р. Страхование право: Лекции (2007 г.). М.: Анкил, 2004 и др.

тано не было. Об этом свидетельствуют позиции ученых, пытавшихся разрешить этот вопрос в начале XX века. В. Серебровский, например, считал, что «приведенный обзор разнообразных попыток к выявлению характерных признаков страхования показывает, что чем более обширный и разнообразный круг исследуемых явлений входит в поле зрения исследователя, тем менее ясным и отчетливым делается выведенное им понятие»³. В трудах К. Воблого мы находим: «такое в высшей степени сложное, постоянно развивающееся явление, как страхование, нельзя объять немногими словами»⁴.

В ряде определений просматривается прагматический аспект страхования, подчеркивающий его деятельностный характер. Так, в энциклопедическом словаре страхование определяется как совокупность форм и методов формирования целевых денежных фондов и их использования для возмещения ущерба при различных неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам и (или) их семьям при наступлении определенных событий в их жизни (дожития, смерти, травмы, инвалидности и т.д.)⁵.

Л. Рейтман определяет страхование как «совокупность замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по поводу образования общего страхового фонда, предназначенного для возмещения возможного ущерба»⁶.

В Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации»⁷ страхование рассматривается также как отношения, но отношения правовые по защите интересов физических и юридических лиц. Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков.

Некоторые авторы, которые пытаются дать определение страхования как экономической категории, подходят близко к определению страхования в этом качестве, поскольку исходят из системы экономических

³ Серебровский В.И. Указ. раб. С. 366.

⁴ Воблый К.Г. Указ. раб. С.18.

⁵ Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. М.: Цеприх-ПЭЛ, 2006. С. 420.

⁶ Рейтман Л.И. Страхование дело. М.: Соминтэк, 2004. С. 66.

⁷ Об организации страхового дела в Российской Федерации: Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 2 4015-1 // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 2. Ст. 56.

отношений. Например, у В. Шахова сказано: «Как экономическая категория страхование представляет систему экономических отношений, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных непредвиденных неблагоприятных явлениях (рисках), а также на оказание помощи гражданам при наступлении определенных событий в их жизни»⁸. Раскрывая в этом определении сущность страхования как экономической категории, автор все же включает в него деятельностный характер страхования, подразумевая практический механизм распределения ущерба, затрагивая при этом только поверхностный слой экономических отношений, связанный с формой их реализации.

В этом же аспекте определение страхованию дает В. Киселев: «Страхование – организационно-общественный механизм, призванный смягчить или устранить вообще влияние непредвиденных обстоятельств в жизни человека путем восстановления разрушенной стоимости»⁹. Другие определения, рассматривая страхование как вид деятельности, удачно подчеркивают его рисковую составляющую: «Страхование – особый вид экономической деятельности, связанный с перераспределением риска нанесения ущерба имущественным интересам среди участников страхования (страхователей) и осуществляемый специализированными организациями (страховщиками)»¹⁰.

Все эти определения верны лишь частично и они не охватывают всего многообразия различных граней страхования в едином целом. Любое из них не предусматривает включения в систему страхования тех его видов, которые основаны не на риске прямого ущерба существующему благосостоянию индивида, а носят накопительный характер, направлены на выравнивание уровня благосостояния в течение всей его жизни (страхование на дожитие или пенсионное, например).

Таким образом, страхование допускает различные взгляды на его сущность, но в этом и состоит его притягательность для общественных наук. Определяя страхование как экономическую категорию, отдельные исследователи либо подчеркивают прагматический, деятельностный аспект страховых отношений, либо ограничивают сферу страхования распределительными отношениями, либо выводят ее в плоскость социально-правовых отношений.

⁸ Шахов В.В. Страхование. М.: Анкил, 2007. С. 15.

⁹ Киселев В.В. Теоретические и методологические основы страхового дела. Казань, 2005. С. 13.

¹⁰ Страхование от А до Я / Под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. М.:ИНФРА-М, 2006. С.157.

Ясно также, что объединить перечисленные факторы в одном определении страхования именно как абстрактной экономической категории довольно сложно.

Таким образом, страхование рассматривается, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния людей, а с другой – видом деятельности, приносящей доход.

В основе страхования лежат потребности человека в формировании экономического защитного механизма. Так как отношения в страховании проявляются через оборот денег, т.е. через денежные отношения, можно сказать, что задачей страхования является обеспечение экономической безопасности застрахованного.

Вообще безопасность во всех аспектах является одной из наиболее актуальных потребностей для подавляющего большинства населения. Это хорошо видно из пирамиды человеческих нужд, предложенной американским психологом Л. Маслоу. Согласно приведенной на рис. 1. классификации, безопасность занимает один из базовых этажей пирамиды.

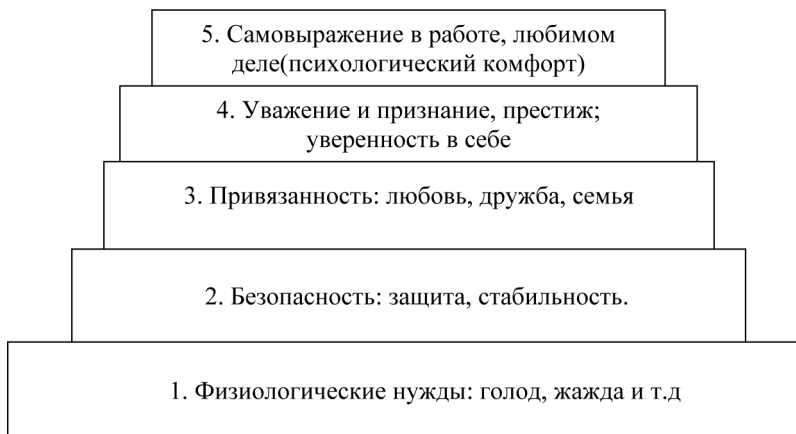


Рис. 1. Пирамида человеческих нужд по А. Маслоу

По мнению А. Манеса потребность в страховании должна быть осознана, что является следствием культурного развития: «Чем ниже стоит культура человека, тем естественно менее сознает он опасности, которые ему угрожают на жизненном пути»¹¹, а также обеспечена денежным эквивалентом, после чего она принимает форму платежеспособной.

¹¹ Манес А. Указ. раб. С. 42.

собного спроса на страховые услуги, представленного на рынке. С другой стороны, чем выше та или иная потребность располагается в пирамиде, тем меньшее значение она имеет в жизни человека.

Так, при удовлетворении потребностей более низкого уровня запросы, находящиеся на вышестоящих этажах пирамиды, выходят на первый план. Например, если руководитель предприятия уже добился определенного материального и социального положения, то для него основной потребностью является уважение со стороны коллег и подчиненных, власть, престиж, стабильность, самовыражение в работе и т.д. Хорошей иллюстрацией этому могут послужить данные исследовательского центра «КОМКОН-2», согласно которым 40% московских руководителей ставят безопасность выше материального достатка¹². Поэтому определить страхование как элемент экономической безопасности возможно только через экономические категории, отражающие в абстрактном виде некие совокупности однородных специфических экономических отношений. Выделяют две такие категории: страховую защиту и страховой риск.

Исследуя функции страховой защиты, следует обратить внимание на то, что мнения специалистов по этому вопросу противоречивы и носят дискуссионный характер. Однако в рамках обеспечения экономической безопасности актуализируются такие функции, как: защитная, рискованная, предупредительная, сберегательная, накопительная, контрольная, стимулирующая, селективная. Особенность такого подхода в том, что функции страховой защиты, имеющей родовые признаки обеспечения безопасности и страхования рисков, выявляются в виде конкретных результатов осуществления соответствующих экономических отношений, а не наоборот, когда экономические отношения, их результаты целенаправленно проявляются через функции.

Основными характеристиками страховой защиты являются: страховой риск и страховой интерес.

Страховой риск определяется как прогнозируемый ущерб объекту страхования в результате наступления страхового события. Будучи неотъемлемой составной частью условий хозяйственной деятельности, категория «страховой риск» лежит в основе массы сложных и важных общественных явлений, взаимодействие с которыми вызывает определенные последствия и соответствующее поведение как отдельных субъектов, так и социальных групп. Свою концептуальную сущ-

¹² Зубец А.П. Маркетинговые исследования страхового рынка. М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. С. 15.

ность «страховой риск» проявляет в риске — ситуационной характеристике деятельности, предполагающей возможные отклонения от цели (ожидаемых результатов) в процессе реализации решения с привлекательными (благоприятными, желательными) последствиями.

В экономическом аспекте риск воспринимается как проявление хозяйственного события, которое может произойти или нет по факторам экономических отношений, делового сотрудничества, установившихся деловых связях. В случае совершения такого события возможно три экономических результата: отрицательный (ущерб, проигрыш, убыток), нулевой и положительный (прибыль, выигрыш, выгода).

С учетом того, что обеспечение безопасности всегда связано с экономическими отношениями, в которых проявляется риск для производственной и иной деятельности рыночных агентов включая возможное снижение благосостояния индивида), риск будем понимать как возможность наступления определенного (неблагоприятного) события. Именно в этом его качестве риск выступает как одна из характеристик страховых отношений, выделяющая вероятностную их составляющую, которая служит обособлению страховых отношений в экономической системе общества.

Осознанная человеком и обществом в целом необходимость страховой защиты формировала страховые интересы, через которые стали складываться определенные страховые отношения. Страховой интерес следует рассматривать именно как экономическую категорию, выражающую экономические отношения, складывающиеся по поводу обеспечения нормального функционирования объектов страхования — будь то материальная вещь, производственный процесс или собственная жизнь и здоровье.

Наличие страхового интереса побуждает субъект к определенным экономическим действиям и является необходимым условием заключения страхового договора, закрепляющего экономические отношения, которые возникают по поводу определенных объектов страхования при условии существования обстоятельств, определяющих эти отношения как страховые¹³.

С этой точки зрения необходимо отличать страховой интерес от имущественного интереса, являющегося, по нашему мнению, более широким понятием, чем страховой интерес. Имущество — это категория, которая не только закрепляет субъектно-объектные связи, но и

¹³ Татаркин С.Н. Использование функций и инструментов страховой защиты для обеспечения экономической безопасности: Дис. кан. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2004. С.73.

затрагивает отношения между субъектами, носящие, несомненно, экономический характер, так как они связаны с процессами обмена, отчуждения и т.п., т.е. с экономическими отношениями между людьми (или группами людей).

Страховой интерес следует рассматривать как частный случай имущественного интереса, связанный непосредственно с процессом страхования. Он проявляется в экономических отношениях только по поводу того объекта, который может быть застрахован, и при таких обстоятельствах, которые признаются страховыми. Так, например, имущественным интересом может являться замена принадлежащей человеку вещи на новую, а страховым — наоборот, интерес в сохранении этой вещи в прежнем качестве. Форму страхового интереса не могут принять имущественные интересы, связанные с лотереями, играми, пари, противоположными интересами¹⁴.

Таким образом, страховой интерес как часть имущественного интереса является объективной основой страховой защиты как неотъемлемой составляющей экономических отношений в сфере страхования. Результатом выражения интересов в реализации экономических отношений являются реальные процессы, происходящие в страховой сфере не только в России, но и в других странах с преимущественно рыночной системой хозяйственных связей. Структурная схема взаимосвязи приведенных в исследовании категорий представлена на рис. 2.

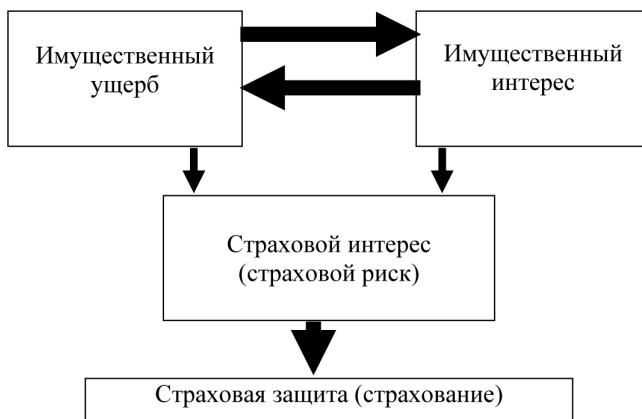


Рис. 2. Схема формирования страховой защиты

¹⁴ Шинкаренко И.Э. Страхование ответственности. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 76.

Кроме традиционных функций защиты от рисков отдельных субъектов воспроизводственного процесса и накопления (сбережения, капиталообразования) принадлежащих им средств, с каждым годом возрастает роль страхования в осуществлении мероприятий по управлению рисками, по предупреждению их наступления, снижению тяжести их последствий. Современные технический прогресс, экологические и социальные проблемы многократно умножают риски, угрожающие обществу. Расширение перечня рисков, повышение вероятности их наступления и тяжести их последствий требуют соответствующего совершенствования страховых отношений общества, которые должны также обеспечить экономическую безопасность страны.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Гладков И. В.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Характеристики несостоятельности и банкротства в структуре финансовых индикаторов

В последние годы научной мыслью все чаще ставится вопрос о необходимости разработки системы жестких индикаторов, позволяющих определить степень всевозможных проблем в деятельности компаний. Над решением этой же проблемы сегодня сосредоточены усилия ведущих аудиторов, финансовых аналитиков, рейтинговых агентств, независимых экспертов в области кризис и финансового менеджмента и пр.

Ключевые слова: банкротство, финансовая устойчивость, финансовые индикаторы, компании, оценка.

Insolvency and bankruptcy characteristics in structure of financial indicators

In recent years the scientific thought even more often raises a question of need of development of the system of the rigid indicators, allowing to define degree of various problems in activity of the companies. Over the solution of the same problem efforts of leading auditors, financial analysts, the rating agencies, independent experts in area crisis and financial management and so forth today are concentrated.

Keywords: bankruptcy, financial stability, financial indicators, companies, assessment.

Стремление государства свести к минимуму риск дефолта, особенно в стратегически важных отраслях, обусловлено тем фактом, что банкротство оказывает влияние не только на конкретных кредиторов, инвесторов или отдельной отрасли, но и создает атмосферу уязвимости для экономики в целом. В современных научных исследованиях все чаще концентрируется внимание на основных индикаторах банкротства, определяемых разновидностями риска, вероятность которых существует в ближайшее время ¹.

¹ Zeitun R., G. Tian, and S. Keen: Default probability for the Jordanian companies: A test of cash flow theory//International Research Journal of Finance and Economics. № 2. 2007.

Альтман и его соавторы² справедливо указывают, что финансовая отчетность предоставляет полезную информацию о финансовом положении предприятия и качестве его работы, поскольку ее основной целью является предоставление информации для принятия адекватных экономических решений. А как известно, наиболее серьезное беспокойство при принятии любых экономических решений связано со способностью предприятия поддерживать свою платежеспособность для того чтобы непрерывно осуществлять свою деятельность.

Опасения инвестора в отношении отдельной компании или даже конкретной отрасли вполне объяснимы, поскольку он должен не только спрогнозировать, но и рассчитать возможные финансовые проблемы, связанные с ликвидацией или банкротством компании в обозримом будущем.

Поэтому создание перечня индикаторов для выявления несостоятельности и возможного банкротства позволяет одновременно с оценкой риска, планировать будущие финансовые потоки и инвестиции в деятельность компании.

В своих научных исследованиях Альтман приходит к выводу о том, что существует две основные проблемы, связанные с необходимостью прогнозирования деятельности компании в обозримом будущем при использовании данных финансовой отчетности: I) проблема финансирования, определяемая с точки зрения трудностей при выполнении обязательств и II)

операционные проблемы, обусловленные возможными сбоем в работе компании для достижения финансового результата.

К первой группе проблем относятся следующие характерные индикаторы, такие как:

- недостаточная ликвидность компании, когда ее текущие обязательства превышают оборотные активы, в связи с чем, возникают проблемы для выполнения своих текущих обязательств;
- недостаточность капитала, когда общая сумма обязательств компании превышает ее совокупные обязательства;
- неплатежеспособность компании, когда на систематической основе не выполняются обязательства по внешним долгам, а рост этих долгов увеличивается;
- недостаточность средств в виду их частичного или полного отсутствия исходя из основных источников капитала.

² Altman E. I. and T. P. McGough: Evaluation of a company as a going concern.// Journal of Accountancy. № 34. 1974.

Ко второй группе проблем, относятся другие и не менее заметные индикаторы, как:

- формирование операционных убытков, в виду отсутствия прибыли за один или несколько финансовых периодов;
- недостаточность операционной прибыли с учетом текущих расходов за аналогичный период;
- наличие судебных или публичных разбирательств, связанных с текущей деятельностью компании (ее операциями или наличием фактов расторжения контрактов с контрагентами);
- низкое качество менеджмента по причине (низкой квалификации менеджеров, отсутствия опыта управления, повторяющихся проблем в деятельности компании).

Таким образом, принимая во внимание важность финансовой информации для определения индикаторов, сигнализирующих о возможных проблемах компании или риска банкротства, большинство современных исследований последних трех десятилетий были сосредоточены на анализе финансовых показателей, прогнозирующих дефолт или вероятность его возникновения в будущем. Именно этот период в науке был обусловлен появлением одномерных и многомерных регрессионных моделей, бинарно-логистических моделей, различных опорных векторов, моделей дискриминантного анализа, скоринговых моделей и пр. Рассмотрим более подробно исследования зарубежных экономистов, проведенные за последние три десятилетия, а затем дадим общую научную оценку полученных данных.

Важно отметить, что в зарубежных работах, выполненных на стыке 80-х, начала 90-х годов концентрируется внимание на способах выявления так называемого «раннего банкротства», т.е. финансовых затруднений возникающих на самой ранней стадии, позволяющих предотвратить дальнейшие проблемы в будущем. В зарубежных работах этого периода³ мы находим и ответы на заданные нами ранее вопросы, касающиеся отличия процесса несостоятельности от процесса банкротства, как финальной стадии в деятельности компании. Зачастую сравнивая процессы банкротства и несостоятельности исследователи проводят аналогию с теорией организации, дифференцирующей деятельность компании на три ключевые стадии: стадия становления, стадия роста и развития, стадия упадка. Различные интерпретации дан-

³ Aharony J., C. P.Jones, and I. Swary: An analysis of risk and return characteristics of corporate bankruptcy using capital market data. The Journal of Finance, 35(4), PP. 1001–1016. 1980.

ной теории позволили сформулировать и сами признаки, отличающие эти два состояния: финансовые проблемы только начинают возникать в деятельности компании, однако они носят краткосрочный характер; компания не справляется с долговыми проблемами, существуют проблемы с ликвидностью и капиталом, а сами проблемы уже носят долгосрочный характер; возможности для обслуживания долга отсутствуют, что формально является признаком банкротства. Следовательно, именно фактор времени отделяет процесс несостоятельности от процесса банкротства, формализующего не просто состояние финансовых проблем компании, но и фактическую процедуру по взысканию долгов.

Первые научные эксперименты по определению наиболее надежных индикаторов в практике прогнозирования банкротства проводились учеными во всем мире уже в начале 30-х гг. Среди наиболее известных работ можно выделить исследования Рамсера и Фостера ⁴, Фицпатрика ⁵, Винакера и Смита ⁶, Бивера ⁷, однако безусловным лидером в области прогнозирования риска банкротства, является Алтман ⁸, как основоположник данного направления в теоретической и фундаментальной науке.

В сущности, он явился первым человеком, которому удалось успешно использовать статистические методы дискриминантного анализа, впоследствии они не раз совершенствовались и видоизменялись. Другая группа исследователей была сосредоточена на решении проблемы по оптимизации дискриминантного анализа, вводя более сложные наборы переменных — к их числу следует отнести работы Нортон и Смита ⁹; Дэмболин и Хури ¹⁰. Там и Каинг сделали важную попытку

⁴ Ramser J.R., Foster L.O.: A Demonstration of Ratio Analysis. Bull, Bureau of Business Research, University of Illinois, Urbana 1931.

⁵ Fitzpatrick P.J.: A Comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms. Certified Public Accountant, (October, November and December 1932), PP. 598–605, PP. 656–662, PP. 727–731.

⁶ Winaker A.H., Smith R.F.: Changes in financial structure of unsuccessful industrial corporations. Bull, Bureau of Business Research, University of Illinois, Urbana 1935

⁷ Beaver W.: Financial Ratios as Predictors of Failure. Journal of Accounting Research 5 (1966), PP. 71–111.

⁸ Altman E.I. et al.: Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance. JAI press, Greenwich, Connecticut, 1981, P. 418.

⁹ Norton C.L., Smith R.E.: A Comparison of general price level and historical cost financial statements in the prediction of bankruptcy. Accounting Review 54 (1979) 1, 72–86.

¹⁰ Dambolina I.G., Khoury S.J.: Ratio Stability and Corporate Failure. Journal of Finance, 35 (1980) 4, 1017–1076.

по использованию методов нейронных сетей для прогнозирования несостоятельности или банкротства компаний¹¹.

Наиболее поздние исследования индикаторов банкротства посредством анализа денежных потоков, приходится уже на середину 90-х, к их числу можно смело отнести модель Хенебри и ряда его соавторов¹². Его последователи Карри¹³ и Хол¹⁴ акцентировали внимание на показателях рынка, таких как стоимость ценных бумаг, положение эмитента на рынке, размер контрактных обязательств и пр. Однако в основе всех указанных нами моделей, безусловно, лежала идея о выявлении наиболее надежных индикаторов, позволяющих на ранних стадиях предотвратить банкротство компании, либо попытаться минимизировать его последствия. Рассмотрим более подробно основные исследования по прогнозированию банкротства, проведенные за последние 70 лет в мировой науке.

В исследовании финансовых индикаторов, являющихся предвестником банкротства, большую популярность получили статистические (количественные) методы, а также подходы, позволяющие систематизировать наиболее существенные признаки присущие несостоятельным компаниям и компаниям, находящимся в состоянии банкротства. Однако количественные методы появились и получили свое развитие в фундаментальной науке лишь благодаря традиционным оценкам кредитоспособности бизнеса, возникшим много ранее на стыке 30-х–60-х гг. прошлого века. В период активной мировой индустриализации, со стороны финансовой индустрии наблюдался активный спрос на методический инструментарий обеспечивающий анализ кредитоспособности предприятий различных отраслевых сегментов.

Внимание другой группы исследователей того периода было сосредоточено на систематизации оценок при проведении анализа соотношения размера активов компании с вероятностью банкротства. Именно благодаря данным исследованиям в финансовом анализе появились такие важные индикаторы, как запас финансовой прочности

¹¹ Tam K.Y., Kiang M. Y.: Managerial Applications of Neural Networks: the Case of Bankfailure Predictions. *Management Science* 38 (1992) 7, PP. 926–947.

¹² Henebry K.L.: Do Cash Flow Improve the Predictive Accuracy of a Cox Proportional Hazards Model for Bank Failure. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 36 (1996) 3, PP. 395–409.

¹³ Curry T.J., Fissel G., Elmer P.J.: The Behavioral/Contracts Theory of the Corporate Entity and Financial Distress. Working Paper, SSRN Working Paper Series, 2002

¹⁴ Hol S., Westgaard S., van der Wijst N.: Capital structure and the prediction of bankruptcy. July 2002. www.cs.sunysb.

(отношение чистой прибыли к валовому доходу компании); соотношение прибыли до фиксированных платежей на момент банкротства; размер эмиссии облигаций и размер активов должника.

В исследованиях проводимых Бивером В., в середине 60-х¹⁵, автору не удалось вывести и систематизировать полный перечень финансовых коэффициентов влияющих на финансовую состоятельность компании. Вместе с тем, несомненной заслугой его работ можно считать выделенный им временной горизонт для определения платежеспособности предприятия. А среди важнейших индикаторов, которые влияют на способность предприятия своевременно обслуживать долг, Бивер выделил рентабельность, платежеспособность и ликвидность. Чуть позже заявленную гипотезу о важнейших финансовых индикаторах подтвердил в своих исследованиях и Альтман¹⁶.

Однако в отличие от Бивера, Альтман был противником проведения одномерного финансового анализа, поскольку любые финансовые показатели чрезвычайно восприимчивы к различным сценариям и отраслям. В связи с чем, именно Альтманом впервые был проведен анализ вероятности банкротства за счет объединения множества финансовых коэффициентов в рамках линейной регрессии и определена Z-модель для ее идентификации. Впоследствии именно на основе модели Альтмана были разработаны аналогичные модели с учетом межстрановых и финансовых различий. Однако, несмотря на индивидуальность каждой модели, все они имеют общие признаки и основаны на их дифференцировании и статистической обработке. Первый класс составляют признаки, сигнализирующие о банкротстве, а второй – способные избежать банкротства.

Не меньший научный интерес представляет и разработанная система индикаторов Олсона для создания финансовых рейтингов компаний¹⁷. В своих исследованиях он отталкивался от подходов, заложенных в логистической регрессии, разработанной на основе методологии линейного рейтинга¹⁸. При проведении исследований Олсон использовал данные по 105 компаниям-банкротам и 2058 не

¹⁵ Beaver W. H.: Financial ratios as predictors of failure. Journal of Accounting Research Supplement on Empirical Research in Accounting. PP. 71–111. 1966.

¹⁶ Altman E. I.: Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance, 23(4), PP. 589–609. 1968.

¹⁷ Ohlson J. S.: Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy // Journal of Accounting. 1980.

¹⁸ Santomero A. and J. Vinso. Estimating the probability of failure firms in the banking. Journal of Banking and Finance. PP. 185–215. 1977.

банкротам за период 1970–76 гг. Важно отметить, что результаты своих исследований он сопоставил с результатами аналогичных исследований, проведенных в тот же временной период. В результате проведенных исследований, автором были систематизированы четыре важнейших индикатора, характеризующих риск банкротства компании, подлежащие оценке: размер компании; размер ее финансовой структуры; уровень производительности и размер текущей ликвидности, оказывающий наиболее существенное влияние в прогнозировании банкротства. Олсон был убежден, что анализ этих четыре индикаторов за год до потенциального банкротства, позволяет предотвратить его возникновение или значительно уменьшить риски от его последствий.

Вместе с тем, следует отметить, что последующее сопоставление прогнозных оценок исследователей с фактическими данными по банкротству компаний, показало достаточно высокую корреляцию ошибок. Наибольшее количество отклонений прогнозных от фактических показателей было зафиксировано в работах Олсона, чуть ниже в исследованиях, проводимых Альманом с рядом соавторов и Мойером.

В других исследованиях того периода, внимание ученых было сосредоточено на выборе основных индикаторов. В процессе экспериментов, использовался типовой набор переменных: прибыль, финансовый рычаг, размер компании и ликвидность. Так называемая «селекционная работа» исследователей была вполне объяснима с точки зрения точности полученных прогнозных оценок.

Процесс проведения исследований наиболее надежных индикаторов, позволяющих выявить первые признаки банкротства компаний продолжается и сегодня. Однако следует отметить, что внимание научной мысли в современных работах сосредоточено на отличиях финансовых показателей в зависимости от типа отрасли. Например, такие отрасли, как металлургия, горнодобывающая промышленность, тяжелое машиностроение и многие другие отрасли промышленности характеризуются высокой стоимостью инвестиций. Именно поэтому прогнозные оценки банкротства в данном отраслевом сегменте имеют важное значение не только для аналитиков или рейтинговых агентств, но и прежде всего, для потенциальных инвесторов. Не менее существенным критерием является и региональный аспект, поскольку крупные промышленные предприятия, формально создают вокруг себя целые моногорода и монорегионы, что, безусловно, накладывает дополнительную ответственность на отдельную компанию или холдинг. Вопросы занятости, обеспечения социальной инфраструктурой и политики миграции населения — целиком и полностью будут зависеть от платежеспособности и устойчивости предприятия.

В этой связи, наличие предприятия-банкрота в рамках региональной структуры означает снижение стоимости финансового портфеля региона, потерю работы для тысячи граждан, потерю индивидуального дохода, а также налоговых поступлений в бюджет региона и т.д. Безусловно, даже в развитых странах мира сегодня не существует универсальных индикаторов, способных дать надежный прогноз, однако многое в этом направлении уже сделано и работа по совершенствованию продолжается.

Используемые источники

1. Zeitun R., G. Tian, and S. Keen: Default probability for the Jordanian companies: A test of cash flow theory//International Research Journal of Finance and Economics. № 2. 2007.
2. Altman E. I. and T. P. McGough: Evaluation of a company as a going concern.// Journal of Accountancy. № 34. 1974.
3. Aharony J., C. P. Jones, and I. Swary: An analysis of risk and return characteristics of corporate bankruptcy using capital market data. The Journal of Finance, 35(4), PP. 1001–1016. 1980.
4. Ramser J.R., Foster L.O.: A Demonstration of Ratio Analysis. Bull, Bureau of Business Research, University of Illinois, Urbana 1931.
5. Fitzpatrick P.J.: A Comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms. Certified Public Accountant, (October, November and December 1932), PP. 598–605, PP. 656–662, PP. 727–731.
6. Winaker A.H., Smith R.F.: Changes in financial structure of unsuccessful industrial corporations. Bull, Bureau of Business Research, University of Illinois, Urbana 1935.
7. Beaver W. H.: Financial ratios as predictors of failure. Journal of Accounting Research Supplement on Empirical Research in Accounting. P. 71–111. 1966.
8. Altman E.I. et al.: Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance. JAI press, Greenwich, Connecticut, 1981, PP.418
9. Norton C.L., Smith R.E.: A Comparison of general price level and historical cost financial statements in the prediction of bankruptcy. Accounting Review 54 (1979) 1, PP. 72–86.
10. Dambolina I.G., Khoury S.J.: Ratio Stability and Corporate Failure. Journal of Finance, 35 (1980) 4, PP. 1017–1076.
11. Tam K.Y., Kiang M. Y.: Managerial Applications of Neural Networks: the Case of Bankfailure Predictions. Management Science 38 (1992) 7, PP. 926–947.

12. Henebry K.L.: Do Cash Flow Improve the Predictive Accuracy of a Cox Proportional Hazards Model for Bank Failure. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 36 (1996) 3, PP. 395–409.
13. Curry T.J., Fissel G., Elmer P.J.: The Behavioral/Contracts Theory of the Corporate Entity and Financial Distress. Working Paper, SSRN Working Paper Series, 2002.
14. Hol S., Westgaard S., van der Wijst N.: Capital structure and the prediction of bankruptcy. July 2002. www.cs.sunysb.
15. Altman E. I.: Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), PP. 589–609. 1968.
16. Ohlson J. S.: Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy. // *Journal of Accounting*. 1980.
17. Santomero A. and J. Vinso. Estimating the probability of failure firms in the banking. *Journal of Banking and Finance*. PP. 185–215. 1977.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Канылин В. А.

соискатель, Российская академия предпринимательства

Развитие практики стресс-тестирования для подтверждения платежеспособности кредитных организаций в рамках задач рефинансирования

Научная статья посвящена развитию практики стресс-тестирования для подтверждения платежеспособности кредитных организаций в рамках задач рефинансирования и методологическая ценность которого, заключается в возможности прогнозирования не только данных по конкретному банку или кредитному портфелю, но и по отдельному займу при реализации сделок рефинансирования с участием Банка России.

Ключевые слова: стресс-тестирование; платежеспособность; кредитная организация; рефинансирования.

Development of practice of stress testing for confirmation of solvency of the credit organizations within tasks refinancing

The scientific article is devoted to development of practice of stress testing for confirmation of solvency of the credit organizations within problems of refinancing and which methodological value, consists in possibility of forecasting not only data on concrete bank or a credit portfolio, but also on a separate loan at implementation of transactions of refinancing with participation of Bank of Russia.

Keywords: stress testing; solvency; credit organization; refinancing.

Стресс-тесты служат важным показателем для оценки банковской системы, однако в России они проводятся относительно недавно по причине достаточно дифференцированного развития сектора, а также слабости отечественной регулятивной базы.

Основные проблемы отечественной банковской системы, сегодня заключаются в достаточно высокой концентрации банковского сектора с участием государства — 51% активов сосредоточены в пяти круп-

нейших банках, в связи с чем ответственность за их финансовую стабильность возрастает, а значит требует индивидуальных нормативов достаточности капитала; российские банки универсальны, поскольку их деятельность связана и с привлечением и с размещением средств, что в свою очередь требует привлечения ресурсов с фондового рынка, таким образом, тесно коррелируют рыночные, кредитные и инвестиционные риски; на российском рынке существует избыток денежной массы, которая подвергается стерилизации со стороны Банка России, существенное влияние на данный процесс оказывает банковская маржа: в среднем 5%, в Восточной Европе – 2,7%, в Евросоюзе – 1,4%; в структуре обязательных нормативов установленных для банков особое место занимает норматив достаточности капитала, который на протяжении последних лет находится на предельно низком уровне около 12% у крупнейших банков страны, данная ситуация обусловлена слабой диверсификацией клиентской базы банков по отраслям экономики и географическим районам, а также высокой концентрацией крупного бизнеса на балансах отдельных кредитных организаций.

Таким образом, объективность и необходимость стресс-тестов сегодня уже никем не подвергается сомнению. Важно учитывать, что эту работу регулятор проводит систематически начиная с 2006 года для оценки финансовой устойчивости банковского сектора¹, что закреплено на законодательной основе. Периодичность проведения стресс-тестирования составляет около полугода, а его результаты публикуются в «Отчете о развитии банковского сектора и банковского надзора»².

Следует отметить, что в основе методологических подходов, применяемых Банком России для проведения стресс-тестов лежит агрегированный анализ по ограниченному (конечному) числу параметров, в том числе: кредитный риск, риск ликвидности, рыночный риск, процентный риск и т.д. И сегодня работа по совершенствованию моделей стресс-тестов продолжается³. В качестве небольшого отступления,

¹ Прим. автора. Как правило, стресс-тестирование относится к оценке эффектов критических изменений в исходных данных с целью выявления потенциальных рисков, при этом вероятность этих изменений, обычно отодвигается на второй план. (Юденков Ю.Н., Ермаков С.Л., Украинская И.Д., Бочаров М.Н. Кризис-менеджмент в коммерческом банке. Методическое пособие. М., ИД «Регламент», 2009).

² Глава III.1 «Общая характеристика системы банковского регулирования и банковского надзора» «Отчет о развитии банковского регулирования и банковского надзора за 2012 год». [[http:// www. cbr.ru.](http://www.cbr.ru)]

³ V.1. Мероприятия Банка России по совершенствованию банковской системы и банковского надзора в 2012 году и на период 2013 и 2014 годов «Основных направлений денежно-кредитной политики на 2012 год и на период 2013 и 2014 годов».

приведем некоторые теоретические принципы, лежащие в основе стресс-тестирования, они успешно используются во всем мире.

Существуют несколько подходов к выявлению объектов стресс-тестирования. Один из них – это стресс-тестирование в разрезе типов банковских портфелей (кредитов, фондирования, межбанковских операций, торговой/банковской книгам, внебалансовых позиций, др.). Портфельно-ориентированный подход нацелен на детальную оценку влияния шоков на уровне отдельных портфелей, возможно, без должной оценки совместного влияния шоков на различные портфели.

Стресс-тестирование можно рассматривать как частный случай сценарного анализа, который, как известно, оперирует набором сценариев, ранжированных от строго положительных (оптимистичных) до крайне отрицательных (пессимистичных). Сценарии также оцениваются по степени вероятности их наступления, безусловно, включая наиболее вероятный (базовый) сценарий. Даже самые сложные модели стресс-тестирования, включающие множественные сценарии или макроэкономические изменения, подчинены так или иначе единому принципу: переоценке портфеля финансовых инструментов по набору сценарных предположений. Стресс-тесты могут включать оценку изменений, происходящих условно статически или динамически, почти в любом аспекте портфеля финансовых инструментов. Стресс-тестирование уровня ликвидности – менее изученная область, чем вопросы тестирования отдельных портфелей, финансовой стабильности в целом или достаточности капитала системы во время экономических шоков. Частично это объясняется техническими причинами: инструменты дистанционного анализа состояния ликвидности довольно скудны в сравнении с возможностями внутрибанковских моделей и обширных индивидуальных хранилищ данных⁴.

Анализируя стрессовое состояние ликвидности, недостаточно ответить на вопрос, как много ликвидности необходимо для удовлетворения обязательств (по аналогии с капитализацией банковской системы). Для банка является нерациональным привлечение любого рода фондирования и поддержание некоего безопасного соотношения между активами и обязательствами. В случае угрозы потери ликвидности кредитная организация должна предпринять некоторые понятные и оперативные шаги в целях урегулирования ситуации. Для планирования антикризисных действий банку следует дополнительно ответить

⁴ Financial Services Authority. Liquidity risk in the Integrated Prudential sourcebook: a quantitative framework. Discussion Paper 24 (October 2003), p. 20.

на следующие вопросы — когда ожидается потеря ликвидности и какие характеристики фондирования могли бы быть приемлемыми для восполнения нехватки ликвидности.

Многие банки в своей деятельности делают ставку, прежде всего, на анализ денежных потоков и разрывов активов и пассивов по срокам погашения. Для стресс-тестирования используется детальная разбивка структуры баланса по предполагаемым срокам погашения в основных валютах (по меньшей мере, отдельно в национальной валюте и свободно конвертируемых валютах)⁵. Однако проведение самостоятельного стресс-тестирования необходимо банкам для собственных оценок качества работы, тогда как стресс-тестирование проводимое регулятором имеет совершенно другие целевые ориентиры, прежде всего, связанные с выявлением наиболее существенных и масштабных рисков банковского сектора. В большинстве своем они носят гипотетический характер для цели корректировки макро- и микроэкономических показателей, однако с нашей точки зрения, возможности данного инструмента недооценены регулятором в полном мере и могут быть использованы и для проведения операций рефинансирования.

Следовательно, методологическая ценность стресс-тестирования, заключается в возможности прогнозирования не только данных по конкретному банку или кредитному портфелю, но и по отдельному займу при реализации сделок рефинансирования с участием Банка России.

Насколько же наши выводы соответствуют зарубежным исследованиям, которые концентрируют внимание на различных институциональных факторах оценки деятельности кредитных организаций, влияющих на их финансовую устойчивость? Среди данных факторов исследованию подвергались такие как тип собственности банка, участие в системе страхования вкладов, доля в капитале иностранного капитала и капитала российских государственных структур и пр. Рассмотрим их кратко.

Проведенный ряд исследований отечественных и зарубежных специалистов, посвященных вопросам финансовой устойчивости банков с участием иностранного капитала, позволил получить различные выводы. Например, Фунгасова З., Соланко Л.⁶ отмечают, что фактор

⁵ Greg M. Gupton, Christopher C. Finger, Mickey Bhatia. CreditMetrics — Technical Document. J. P. Morgan & Co. Incorporated. April 2 1997.

⁶ Fungacova Z., Solanko L. Risk-Taking by Russian Banks: Do Location, Ownership and Size Matter? BOFIT Discussion Papers 21/2008. Bank of Finland. Institute for Economies in Transition. 2009.

наличия иностранного капитала не влияет на финансовую устойчивость кредитной организации. Более того, авторы пришли к заключению о том, что риск несостоятельности у государственных банков России значительно ниже, чем у иностранных дочерних банков.

И совершенно обратный вывод можно встретить в исследовании ряда зарубежных специалистов⁷, которые в целом отмечают, что статистика дефолтов среди этих двух типов банков примерно одинакова, однако за счет более высоких операционных результатов, банки с зарубежным участием работают более эффективно и достаточно оперативно противостоят надвигающимся финансовым трудностям, чем отечественные банки с государственным участием.

В свою очередь Клэрку⁸, не только удалось подтвердить объективность полученных выводов, о том, что банки с иностранным участием более устойчивы к кризисным явлениям, но и обосновать сами причины неконкурентоспособности отечественных государственных банков. Эти причины можно охарактеризовать как вмешательство государство в деятельность банка, отсутствие понятной стратегии менеджмента; достаточно слабая работа с клиентским сегментом и наконец, отсутствие стимулов к операционной и финансовой эффективности, поскольку данные банки финансируются государством, а значит, не заинтересованы в повышении рентабельности собственной деятельности.

Проблемы, связанные с эффективностью деятельности отечественных банков с государственным участием в своем исследовании поднимает и Микко А.⁹, в частности, автору удалось обосновать и структурировать две основные причины, это — избыточность персонала банков и высокие административные расходы в их текущей деятельности. Именно помощь со стороны государства позволяет в трудную минуту противостоят финансовым трудностям, этот вывод закономерно подтвердила практика дефолтов крупнейших системообразующих банков страны, таких как ОАО «Межпромбанк», ОАО «Банк Москвы», ОАО «Связь банк» и пр.

Однако с нашей точки зрения, спорность позиции в отношении устойчивости отечественных и зарубежных банков, осуществляющих

⁷ Micco A., Panizza U., Yanez M. Bank Ownership and Performance. Does politics matter? // J. of Banking and Finance. 2007. Vol. 31. №. 1. 2007. P. 219–241.

⁸ Clarke G., Cull R., Shirley M. Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings // J. of Banking and Finance. Vol. 29. №. 8–9. 2005. P. 1905–1930.

⁹ Micco A., Panizza U., Yanez M. Bank Ownership and Performance. Does politics matter? // J. of Banking and Finance. 2007. Vol. 31. № 1. 2007. P. 219–241.

свою деятельность в России, с нашей точки зрения, находится, где то посередине. Поскольку в задачи отечественного регулятора в лице Банка России лежит единая задача по обеспечению стабильности всей банковской системы, не взирая на тип собственности той или иной кредитной организации.

Теперь попробуем обратиться к исследованиям проведенным Верниковым А.¹⁰, который провел достаточно масштабное исследование иностранных дочерних банков осуществляющих свою деятельность в России (т.е. в выборку вошли банки со 100%-ным участием нерезидентов) за период 1998–2011 гг. Полученные автором данные свидетельствуют об отсутствии дефолтов, а также признаков, свидетельствующих об ухудшении финансового состояния кредитных организаций в кризисный период. В то же время, автор обращает внимание на то, что совершенно по иному ситуация обстояла в отношении отечественных кредитных организаций, случаи дефолта были отмечены в банках с достаточно высоким участием государственных структур — более 50% участия.

Фунгасова З., Соланко Л.¹¹ при исследовании факторов влияющих на устойчивость отечественной банковской системы обращают внимание и на фактор участия банка в системе страхования вкладов (ССВ). При этом вопреки сложившимся стереотипам, авторами был сделан вывод о том, что в случае если банк входит в данную систему, он чаще принимает на баланс крупные риски, нежели банки, не являющиеся членами ССВ. Авторы вывели очень интересную закономерность, заключающуюся в том, что только при наличии фактора вступления банка в систему ССВ, вкладчики полностью доверяют данной кредитной организации, и в дальнейшем, как правило, мало интересуются ее финансовым положением на рынке. Однако как показали результаты прошедшего глобального экономического кризиса, система страхования вкладов, несмотря на ее очевидные плюсы, не может в полной мере защитить вкладчиков от дефолта той или иной кредитной организации, в тоже время, гарантируя минимальную сумму выплат по вкладу.

Научный интерес вызывают и исследования, проведенные в отношении влияние на устойчивость кредитной организации такого институционального фактора, как расположение головного офиса банка. Об-

¹⁰ Vernikov A. Government Banking in Russia: Magnitude and New Features. IWH Discussion Papers. Halle Institute for Economic Research. 2011.

¹¹ Fungacova Z., Solanko L. Risk-Taking by Russian Banks: Do Location, Ownership and Size Matter? BOFIT Discussion Papers 21/2008. Bank of Finland. Institute for Economies in Transition. 2009.

шеизвестным фактом является то, что такие крупнейшие города России, как Москва и С-Петербург аккумулируют основную часть банковской системы России, следовательно, надзор за данными кредитными организациями осуществляется более пристально, чем в регионах. И в этом контексте мы сейчас не будем обсуждать вопросы равномерности распределения доли банковских услуг на рынке, а также необходимости ее увеличения в целях создания прозрачной конкурентной среды и главное, ценообразования услуг и продуктов. Вывод и так будет достаточно очевиден.

В контексте нашей публикации, нас больше интересует главный вопрос — насколько закономерен вывод о влиянии месторасположения банка на финансовую устойчивость. Зарубежные специалисты и на этот счет имеют совершенно противоположную точку зрения, считая, что, что в противовес сложившемуся убеждению, региональный фактор как раз и является фактором повышающим устойчивость кредитной организации¹². На этот счет автором делаются с нашей точки зрения, достаточно убедительные выводы о том, что Банк России менее склонен отзывать лицензии в регионах с небольшим присутствием кредитных организаций. Однако зарубежные специалисты¹³ также учитывают различный уровень конкуренции в регионах, что также скажется на показателях устойчивости.

С учетом рассмотренных зарубежных исследований, концентрирующих внимание на институциональных факторах развития, влияющих на финансовую устойчивость кредитных организаций, можно сделать вполне закономерный вывод о том, что в практике использования регулятором стресс-тестов, очень важно опираться на анализ внешней и внутренней среды, определяющей вектор развития банковской системы, а также основные риски присущие ей. В связи с чем, нам видится, что подходы, используемые в стресс-тестировании отдельных кредитных организаций или конкретного банка, могут быть объективной основой для получения целевого рефинансирования при необходимости осуществления долгосрочного кредитования конкретных заемщиков или отраслей.

¹² Claey S., Schoors K. Bank Supervision Russian Style: Evidence of Conflicts between Micro- and Macro-Prudential Concerns // J. of Comparative Econ. Vol. 35. № 3. 2007. P. 63–657.

¹³ Anzoategui D., Perna M., Melecky M. (2012). Bank Competition in Russia: An Examination at Different Levels of Aggregation // Emerging Markets Review. Vol. 13. №. 1. 2012. P. 52–53.

Целевой и отраслевой характер предоставления рефинансирования, с нашей точки зрения, будет определять возможности отечественных банков и в условиях ужесточения конкуренции в будущем, а также позволит изменить регулятору подходы к ценообразованию данного инструмента денежно-кредитной политики. Каким же образом, стресстесты могут работать на практике? Важно учитывать, что прогнозирование рисков событий на основе стресс-тестов под конкретные кредитные линии или крупные инфраструктурные проекты, могут сегодня осуществлять только очень крупные кредитные организации с развитой системой риск-менеджмента, между тем, как мы уже упоминали ранее, потребность именно в долгосрочных кредитах сегодня ощущают большинство российских банков, не имеющих реальной поддержки со стороны государства.

Однако алгоритм определения долгосрочной ликвидности выглядит практически одинаково и для крупных и для малых и средних банков. Во-первых, банк определяет региональное присутствие на рынке, приоритетные отрасли или конкретные инвестиционные и инфраструктурные проекты на уровне собственной клиентской базы в масштабе региона или страны. Во-вторых, банк проводит предварительную оценку стоимости кредитных ресурсов исходя из ситуации на рынке, а также в рамках сроков предоставления конкретного кредитного продукта, учитывая его планируемую рентабельность. В-третьих, крупные ссуды или линии, предоставляются заемщикам только в рамках, утвержденных в банке лимитов, которые в свою очередь, уже скорректированы на размер принимаемого кредитного риска, а также решений индивидуального или коллегиального органа кредитной организации. В-четвертых, долгосрочный кредит всегда предполагает мониторинг его целевого использования, что также подразумевает проведение оценки финансового положения заемщика и качества залогового обеспечения, тем самым создавая дополнительный контур финансовой защиты кредитной организации.

На рисунке 1 нами приведена логическая схема проведения стресстестирования в банке для последующего получения целевого рефинансирования.

Таким образом, обоснованная нами логическая схема проведения стресс-тестирования в банке для последующего получения целевого рефинансирования позволяет оценивать доходность и риски для различных сценариев в рамках конкретного отраслевого сегмента, инфраструктурного проекта или крупной кредитной линии при различ-

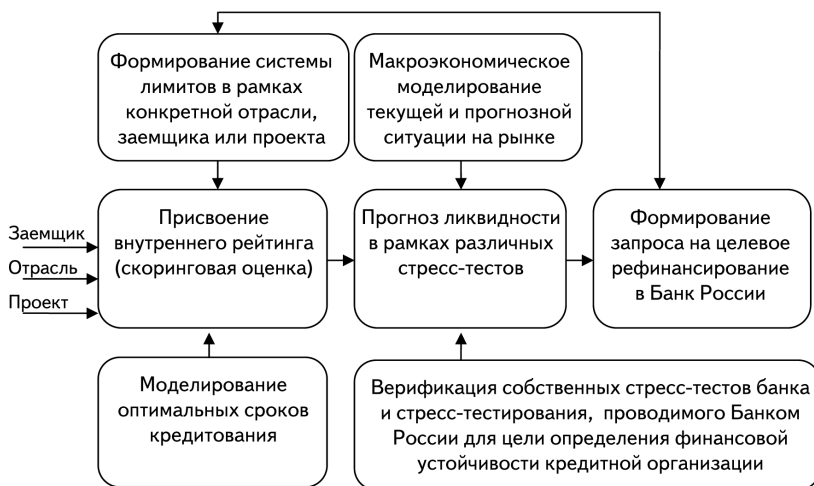


Рис. 1. Логическая схема проведения стресс-тестирования в банке для последующего получения целевого рефинансирования [авторская разработка]

ных макроэкономических условиях. В свою очередь, проведение макроэкономического моделирования делает возможность проведения текущей и прогнозной ситуации на рынке (снижение капитализации банковской системы, внешние шоки, снижение стоимости фондовых индексов, изменение валютного курса, риски отраслевой диверсификации и пр.) с учетом возможных сценариев в экономике или отрасли, а используемая методология стресс-тестирования, позволяет провести оценку влияния негативных сценариев на риск от конкретного кредитного проекта.

Используемые источники

1. Юденков Ю.Н., Ермаков С.Л., Украинская И.Д., Бочаров М.Н. Кризис-менеджмент в коммерческом банке. Методическое пособие. М.: ИД «Регламент», 2009
2. Отчет о развитии банковского регулирования и банковского надзора за 2012 год». [[http:// www. cbr.ru.](http://www.cbr.ru)]
3. Основные направления денежно-кредитной политики на 2012 год и на период 2013 и 2014 годов». [[http:// www. cbr.ru.](http://www.cbr.ru)]

4. Financial Services Authority. Liquidity risk in the Integrated Prudential sourcebook: a quantitative framework. Discussion Paper 24 (October 2003), p. 20.
5. Greg M. Gupton, Christopher C. Finger, Mickey Bhatia. CreditMetrics – Technical Document. J. P. Morgan & Co. Incorporated. April 2 1997.
6. Fungacova Z., Solanko L. Risk-Taking by Russian Banks: Do Location, Ownership and Size Matter? BOFIT Discussion Papers 21/2008. Bank of Finland. Institute for Economies in Transition. 2009.
7. Micco A., Panizza U., Yanez M. Bank Ownership and Performance. Does politics matter? // J. of Banking and Finance. 2007. Vol. 31. № 1. 2007. P. 219–241.
8. Clarke G., Cull R., Shirley M. Bank Privatization in Developing Countries: A Summary of Lessons and Findings // J. of Banking and Finance. Vol. 29. № 8–9. 2005. PP. 1905–1930.
9. Vernikov A. Government Banking in Russia: Magnitude and New Features. IWH Discussion Papers. Halle Institute for Economic Research. 2011.
10. Claeys S., Schoors K. Bank Supervision Russian Style: Evidence of Conflicts between Micro- and Macro-Prudential Concerns // J. of Comparative Econ. Vol. 35. № 3. 2007. PP. 63–657.
11. Anzoategui D., Perna M., Melecky M. (2012). Bank Competition in Russia: An Examination at Different Levels of Aggregation // Emerging Markets Review. Vol. 13. № 1. 2012. PP. 52–53.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Коновалова Д. О.

аспирант, Российская академия предпринимательства

Системный подход в управлении финансовой устойчивостью предприятий

Научная статья посвящена инструментарию антикризисного менеджмента, которая включает в себя большое количество механизмов. Интегрируя все методологические подходы к этим механизмам, в статье приведен образец построения комплексной системы управления финансовой устойчивостью в рамках задач антикризисного менеджмента.

Ключевые слова: антикризисный менеджмент; финансовая устойчивость; предприятия; системный подход.

System approach in management of the financial stability of the enterprises

The scientific article is devoted to tools of anti-recessionary management which includes a large number of mechanisms. Integrating all methodological approaches to these mechanisms, the model of creation of a complex control system is given in article by financial stability within problems of anti-recessionary management.

Keywords: anti-recessionary management; financial stability; enterprises; system approach.

Инструментарий антикризисного менеджмента включает в себя большое количество превентивных механизмов, образующих в совокупности так называемый «защитный контур» при возникновении финансовых проблем.

Финансовое состояние предприятия, являясь динамичной категорией, нуждается в постоянном мониторинге в целях исключения риска несостоятельности или банкротства. Именно поэтому в последние годы, практическое использование технологий системного подхода для выявления причинно-следственных связей кризиса, приобрело особую популярность как в зарубежной, так и в отечественной практике финансового анализа. На его основе сегодня функционируют разнообразные методы финансового анализа, такие как ситуационный метод, методы стресс-тестирования, методы проектного анализа.

Как справедливо отмечает Нестеров А.В.¹, в основе ситуационного анализа лежит принцип диагностики предприятий. Изменчивость внешней и внутренней среды заставляет предприятия «подстраиваться», совершенствовать собственные технологии менеджмента. Однако в отличие от конкретной стратегии или стратегического управления вообще, ситуационный анализ позволяет решать отдельные задачи с учетом возникающих проблем, требующих незамедлительного решения.

Принципы ситуационного анализа достаточно часто используются в финансовом аудите или аналитике, поскольку именно в этих направлениях сосредоточены задачи по глубокому анализу причин или закономерностей, повлекших негативные события, риски в деятельности предприятий. Выявление отдельных событий или рисков, позволяет не только указать на конкретные проблемы, но и в целом обосновать вектор дальнейшего развития хозяйствующего субъекта, так сказать от частного к целому.

Литвак Б.В. справедливо отмечает, что возможности ситуационного анализа практически безграничны, а возможность его использования совместно с подходами, определенными в стратегическом управлении, позволяет его рассматривать как элемент антикризисного менеджмента².

Отвечая на вопрос «почему возникла проблема», ситуационный анализ позволяет не просто получить формализованный ответ, а дифференцировать проблемы на различные этапы с учетом очередности их возникновения.

В рамках ситуационного анализа, возможно, сформировать так называемые реперные точки, связывающие проблемы с рисками которые они предопределяют. Следует отметить, что именно на основе ситуационного анализа, возникла, известна во всем мире методология — COSO. В качестве небольшого отступления лишь отметим, что данная методология была создана для применения ее в бюджетной сфере с учетом нескольких основных обстоятельств. Формирование Комитета COSO³ в 1985 году было связано с необходимостью борьбы с фальсификацией финансовой отчетности в публичных компаниях. Поэтому ос-

¹ Нестеров А.В. О соотношении идентификации, диагностики и ситуационного исследования // Вестник криминалистики. 2009. № 3. С. 34–37.

² Литвак Б.В. Управленческие решения. М.: ЭКМОС, 2006. С. 248.

³ Прим. автора. COSO — Официальный сайт Комитета спонсорских организаций США (COSO) [<http://www.coso.org>].

новые усилия Комитета были направлены на изучение различных способов фальсификации отчетности и выработку рекомендаций по их выявлению и предотвращению⁴. Методология COSO основана на изучении и обобщении практики корпоративного управления, и не должна рассматриваться с позиций нормативной теории, модель доказала свою практическую полезность в различных условиях и в настоящее время применяется в зарубежных стандартах внутреннего государственного контроля⁵. В России модель COSO наиболее активно используется в аудиторской деятельности. Более широкое ее распространение в частном секторе экономики сдерживается из-за отсутствия единых законодательных требований к организации внутрихозяйственного контроля.

Возвращаясь к описанию особенностей ситуационного анализа, можно отметить, что его важным моментом является ситуация, т.е. определённый набор обстоятельств, сильно влияющих на деятельность предприятия в конкретный момент времени. Так как в центре внимания оказывается ситуация, ситуационный подход подчеркивает значимость «ситуационного мышления». Кризис можно интерпретировать как особую ситуацию, угрожающую стабильности функционирования организации. Все вышесказанное актуализирует использование рассмотренного подхода как средства антикризисного управления.

С нашей точки зрения, ситуационный анализ может использоваться как средство диагностики финансовой устойчивости предприятия с определением набора сценариев (гипотетический, исторический и пр.) Понимание ситуационного анализа именно в таком ключе, существенно сближает его с аналогичным методом, именуемым в научной литературе, как стресс-тестирование, получившее свое развитие в США преимущественно в финансовой среде⁶.

Первые стресс-тесты появились в России более десяти лет назад, задачи которых состояли в независимой оценке финансовой устойчивости банковского рынка. Однако позднее данные подходы стали использоваться более широко в практике кризис и риск-менеджмента, бюджетном и финансовом планировании, для построения определенных прогнозов в финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

⁴ Gupta P.P., Thomson J.C. 2006. Use of COSO 1992 in management reporting on internal control. *Strategic Finance* (September). P. 26–33; Root S.J. *Beyond COSO: internal control* NY: John Wiley & Sons, 1988. P. 71.

⁵ <http://www.gao.gov> [Официальный сайт Главного контрольного управления США]

⁶ Малахова Т. Стресс-тестирование, подходы регулятора // *Банковское обозрение*. 2011. № 12. С. 18–20.

В основе любого стресс-теста лежит определенный сценарий негативного развития ситуации с определенным набором допустимых параметров и переменных. Процедуры стресс-тестирования предполагают предварительное задание необходимых изменений факторов риска, которые могут не вписываться в текущие рыночные тенденции и конъюнктуру рынка. Тем самым стресс-тестирование позволяет «проиграть» последствия гипотетических событий, вероятность появления которых хоть и невелика, но в то же время последствия таких событий могут иметь катастрофические события для компании.

Представляя процесс преодоления кризиса в виде отдельного проекта, считаем, что он может иметь особую управленческую технологию, и применим на той или иной стадии и глубины кризиса. Следовательно, можно сделать вывод о применимости проектных подходов в системе антикризисного управления организацией, предприятиями в частности, которые позволяют: выделить конкретные, критические для компании цели и задачи, связанные с определением финансовой устойчивости; максимально четко определить потребность и спланировать выделение ресурсов в условиях неопределенности и глубины кризиса; построить взаимодействие участников проекта, основываясь на прозрачном распределении их ответственности и системы коммуникаций; организовать систему контроля (оперативного и срочного) по достижению целей, позволяющую выявлять негативные тенденции и своевременно принимать управленческие решения по их устранению; повысить ответственность как руководителей и исполнителей, так и «антикризисной» команды в целом за достижение конечных, а не промежуточных задач.

Проведенный выше анализ научно-теоретических разработок в области управления финансовой устойчивостью предприятий позволяет сделать вывод о необходимости систематизации данного инструментария в целях его практического использования в антикризисном менеджменте для агрегирования его результатов в виде комплексной системы, которая включала бы в себя такие элементы, как сбор, обработка и предоставление информации, принятие управленческих решений и организация средств контроля за их реализацией (рис. 1).

Интегрируя все рассмотренные выше методологические подходы, на рисунке 1 мы привели образец построения комплексной системы управления финансовой устойчивостью в рамках задач антикризисного менеджмента.

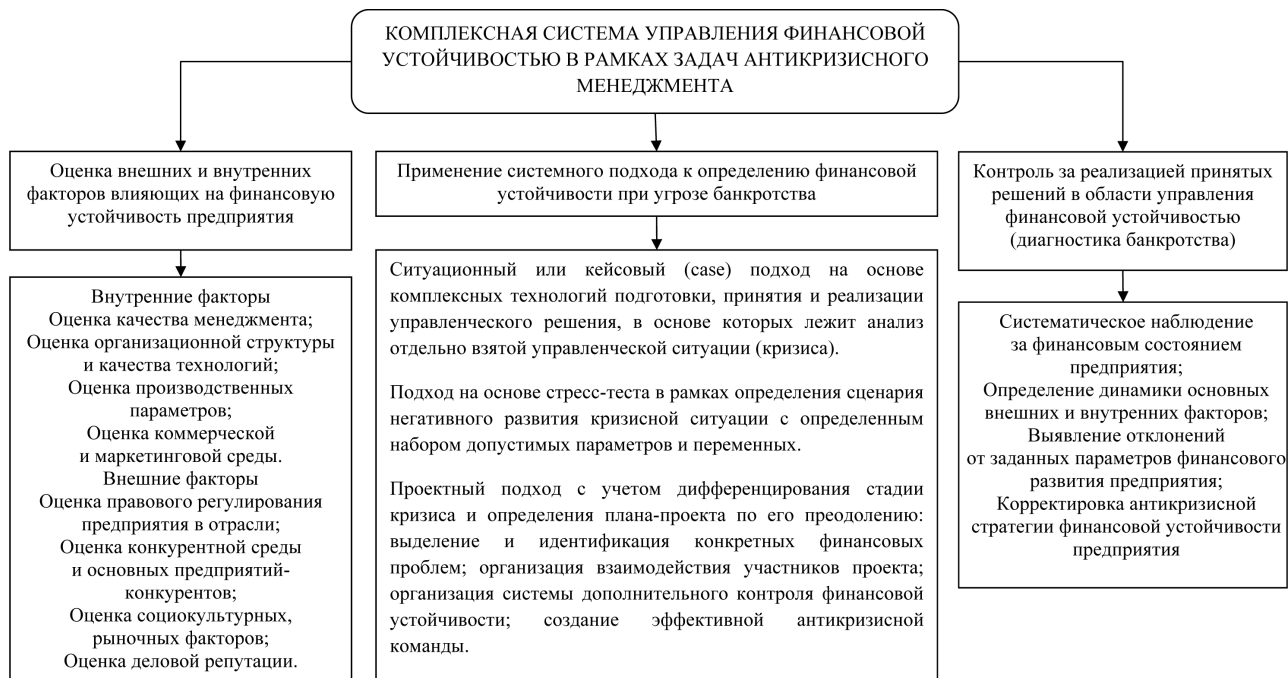


Рис. 1. Система управления финансовой устойчивостью предприятия в рамках антикризисного менеджмента [авторская разработка]

Ее практическое использование позволяет сочетать в себе концептуальную, структурную и методическую составляющие в области антикризисного менеджмента, поскольку она связала воедино в себе оценку ресурсного потенциала предприятия, разработку мер по обеспечению финансовой устойчивости, а также контроль за реализацией принятых решений для предотвращения кризисных явлений в деятельности предприятия.

Используемые источники

1. Нестеров А.В. О соотношении идентификации, диагностики и ситуационного исследования // Вестник криминалистики. 2009. № 3. С. 34–37.
2. Литвак Б.В. Управленческие решения. М.: ЭКМОС, 2006. С. 248.
3. Gupta P.P., Thomson J.C. 2006. Use of COSO 1992 in management reporting on internal control. Strategic Finance (September). P. 26–33
4. Root S.J. Beyond COSO: internal control NY.: John Wiley & Sons, 1988. P. 71.
5. <http://www.gao.gov> [Официальный сайт Главного контрольного управления США].
6. Малахова Т. Стресс-тестирование, подходы регулятора // Банковское обозрение. 2011. № 12. С. 18–20.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. П 90 XX/ Под научной ред. Л. А. Булочниковой. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. — 356 с.

ISBN 978-5-903893-46-1

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)
УДК 330.35
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XX

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.**

Подписано в печать 05.11.2013

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 20,69 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

105005, г. Москва, ул. Радио, 14

(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru