



ISSN 2073-9885

Российская академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XXIV

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

Москва
2014

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, Российская академия предпринимательства (гл. редактор)

Булочникова Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства, (научный редактор)

Бачишин В., профессор, Паневропейский университет, Словакия

Власов А.А., профессор, Российская академия адвокатуры и нотариата

Высоцкая Н.В., д.э.н., профессор, Городской университет управления Правительства Москвы

Корчагин А.Ю., д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда

Кощин В.И., д.э.н., профессор, Высшая школа приватизации и предпринимательства

Миллерман А.С., д.э.н., доцент, президент ЗАО САО «Гефест»

Мыслева И.Н., д.э.н., профессор, МГУ им. М.В. Ломоносова

Курдюков С.И., д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ

Сахарнов Ю.В., д.э.н., профессор, Президент Международной Лиги производителей и потребителей

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Балабанова А.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Воронченко Т.В., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Гаврилов Р. В., д.э.н., профессор, академик РАЕН, Российская академия предпринимательства

Ермакова Е.Е., к.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Журавлев Г.Т., д.э.н., д.ф.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Ищенко А.А., д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства

Курило В.М., д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Медведева А.М., д.э.н., доцент Российской академии предпринимательства, главный риск-офицер ОАО «ТВЭЛ»

Editorial council:

Balabanov V.S., Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship (main editor)

Bulochnikova L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship, (scientific editor)

Bachishin Vladimir, professor, Pan-European university, Slovakia

Vlasov A.A., Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Vysotskaya N.V., Doctor of Science (Economics), professor, City university of management of Government of Moscow

Korchagin A.Yu., Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Koshkin V.I., Doctor of Science (Economics), professor, the Higher school of privatization and entrepreneurship

Millerman A.S., Doctor of Science (Economics), associate professor, president of JSC ISC «Gefest»

Myslyaeva I.N., Doctor of Science (Economics), professor, Lomonosov Moscow State University

Kurdukov S.I., Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Sakharnov Yu.V., Doctor of Science (Economics), professor, President of the International League of producers and consumers

Editorial board:

Akhmetov L.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Balabanova A.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Voronchenko T.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Gavrilov R.V., Doctor of Science (Economics), professor, the academician of the Russian Academy of Natural Sciences, the Russian academy of entrepreneurship

Ermakova E.E., PhD (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Zhuravlev G.T., Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Ishenko A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Kurilo V.M., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Medvedeva A.M., Doctor of Science (Economics), associate professor of the Russian academy of entrepreneurship, main risk officer of JSC «TVEL»

Содержание

Айдрус И. А., Филимонова А. С.

Перспективы создания национальной карточной платежной системы в Российской Федерации и опыт стран Азии 8

Ануров Ф. Ф.

Особенности принятия решения о создании мультигруппы в региональной экономике 21

Арабов Р. Р.

Влияние налогового менталитета и налоговой морали на состояние системы налогового контроля в государстве 33

Ахметов Л. А., Шакирханов Б. Р.

Существующие формы и особенности проектного финансирования в инновационной деятельности 41

Балабанов В. С., Дудин М. Н., Лясников Н. В.

Система прогнозирования продовольственной безопасности России в условиях геополитических изменений 49

Балабанова А. В., Бусыгин К. Д.

Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур 63

Бараненко С. П., Бусыгин К. Д.

Роль межфирменной кооперации в устойчивом развитии инновационных промышленных предприятий 73

Бараненко С. П., Михель В. С.

Теоретические подходы к классификации финансовых стратегий промышленных корпораций 91

Бардасова Э. В.

Выявление институциональных проблем в сфере бытовых услуг 106

Бариев А. Р.

Анализ эффективности системы поддержки малого бизнеса 118

Безухов Д. А.	
Моделирование производственной функции предприятия в условиях неопределенности и риска	124
Безухов Д. А., Халиков М. А.	
Модели формирования порогового значения показателя риска финансовой сферы предприятия	131
Болдин Б. С.	
Модель функционирования банковской системы	144
Борисова Ю. Б.	
Необходимость формирования адекватной системы защиты прав страхователей в России	150
Борисова И. С.	
Развитие методических рекомендаций по повышению устойчивости экономики территории на основе диверсификации территориально-производственного комплекса с отраслевой доминантой	159
Бусыгин К. Д.	
Основные методические положения и принципы организации межфирменной кооперации	168
Бусыгин А. К.	
Управление финансовой устойчивостью предприятия	187
Бусыгина А. В.	
Применение автоматизации при формировании консолидированной финансовой отчетности холдинга	199
Вишневская Н. Г.	
Прогноз баланса трудовых ресурсов как способ управления конъюнктурой молодежного сегмента рынка труда	214
Власов А. В., Лебедева О. И.	
Совершенствование механизма управления землями городов в целях развития жилищного строительства (на примере Тверской области)	221
Демьянов А. А.	
Разработка концептуальной модели повышения качества портфеля продуктов	230

Дмитриев А. Н.	
Взаимозависимость внутренних сбережений, инвестиций и экономического роста	238
Дудин М. Н., Вдовина И. В.	
Конкурентоспособность предприятия: основные пути повышения и ее оценка	250
Дудин М. Н., Грызунова Н. В., Шувалова Е. Б.	
Пути оптимизации структуры финансовых ресурсов предприятия: управленческий аспект	261
Дудин М. Н., Фролова Е. Е.	
Финансовое управление предприятием в условиях кризиса: экономико-правовой аспект	273
Егоров Р. В., Огнев Д. В.	
Некоторые вопросы налогового регулирования применения лизинга	282
Иванова М. А., Деникаева Р. Н., Меркулова И. В.	
Методы и инструменты финансового оздоровления компаний реального сектора экономики	292
Калугина С. А., Макаров А. А.	
Форматы предприятий розничной торговли (на примере X5 RETAIL GROUP N.V.)	304
Красницкий Б. Р.	
К вопросам о доходных полномочиях органов местного самоуправления	311
Макашова Н. А.	
Групповой неидентифицируемый нематериальный актив – гудвилл	318
Меньщикова В. И., Грешонков А. М., Абрамова Л. М.	
Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности национального хозяйства	325
Мирхаджаев Ф. К.	
Концептуальные (методологические) основы разработки Стратегии социально-экономического развития города	335
Михель В. С.	
Подходы к определению понятия «корпорация»	340

Пантелеев С. С.	
Контроллинг промышленной системы «продукт-сервис»	351
Подсеваткин А. В.	
Информационные системы управления как эффективный инструмент развития предпринимательских структур	360
Пронина А. М.	
Концептуальные основы трансформации организационно-экономического механизма государственного управления жилищно-коммунальным хозяйством региона	367
Репкина О. Б.	
Финансовая устойчивость в системе управления предпринимательскими структурами	372
Стёпин Е. А.	
Оптимизация структуры национальной экономики как условие выполнения задач стратегического курса России	378
Сычков А. В.	
Роль биллинговой системы расчетов в реализации концепции бережливого производства в цепи производства-потребления электроэнергии	387
Тазутдинов И. Р.	
Исторический анализ особого экономического зонирования в России	392
Фридлянд А. А., Солуянов В. К.	
Методика оценки качества услуг деятельности аэропорта	411
Хромов С. С.	
Метод обучения нейронных сетей для использования в биржевых роботах, основанный на интуитивном анализе	423
Шакирханов Б. Р.	
Экономические предпосылки и условия создания венчурного инвестирования в РФ	429
Шамин Д. А.	
Потребительское поведение родителей учащихся спортивных школ по хоккею на траве как предмет маркетингового анализа	435

Айдрус И. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российский университет дружбы народов
e-mail: aidrous@mail.ru*

Филимонова А. С.

*аспирант, кафедра «Международные экономические отношения»,
Российский университет дружбы народов
e-mail: annet_filimonova@mail.ru*

Перспективы создания национальной карточной платежной системы в Российской Федерации и опыт стран Азии

Использование возможностей платежных систем Visa и MasterCard наряду с предлагаемыми преимуществами для конечных пользователей и национального банковского сообщества несет с собой и риски, которые могут лежать как внутри этой платежной системы, так и могут быть санкционированы политическими лидерами сопредельных государств. Создание национальной платежной системы на основе банковских карт будет успешным бизнесом для российского банковского сообщества, если сама архитектура позволит разрешить конфликт интересов между ключевыми игроками рынка платежных систем. Использование опыта Японии, Китая, Индии и США по обеспечению национальной безопасности является актуальным для России.

Ключевые слова: национальная платежная система, мировая платежная система, JCV, UnionPay, RuPay, GCC Net.

Aidrous I. A.

*PhD (Economics), associate professor,
People's Friendship University of Russia*

Filimonova A. S.

*postgraduate student, International Relations Department,
People's Friendship University of Russia*

Prospects of creation of the national card payment system in Russia and experience of Asian countries

Using the capabilities of payment systems Visa and MasterCard along with the proposed benefits for end-users and the national banking community carries and risks that may lie within the payment system, and can be sanctioned by the political leaders of the neighboring

States. The creation of a national payment system based on Bank cards will be successful businesses for the Russian banking community, if the architecture will allow to resolve the conflict of interests between key players of the market of payment systems.

Keywords: *national payment system, global payment system, tariff policy, the conflict of interests.*

Национальная сфера осуществления платежей всегда может рассматриваться как поле преломления интересов различного рода банковских, кредитных и иных организаций, реализующие свои не только экономические, но и политические, социальные и иные интересы. Сформированная в этом национальном пространстве национальная платежная система одновременно становится частью мировой платежной системы, в границах которой доминируют признанные национальные платежные системы иных государств, которые, однако, всегда следует рассматривать в свете их национальной юрисдикции. Международное финансовое право не является в настоящее время тем институтом, которое соблюдается всеми странами, и в особенности теми государствами, платежные системы которых доминируют на национальных рынках иных государств. И это при том неоспоримом факте, что при возникновении коллизий между международным финансовым правом и национальными финансовыми установлениями приоритеты отдаются праву международному.

События последнего периода стали еще одним наглядным свидетельством того, что при слабости института — международного финансового права — следует более внимательно относиться к защите собственных национальных интересов. Приоритеты международного финансового права могли бы доминировать, если бы сложились зрелые международные институты, которые бы реально обеспечивали бы главенство международного права, когда мировую финансовую систему можно бы было рассматривать в концепции теории организации как организм, а не как суммативное целое, или как механизм, если употреблять методологические подходы Г.В.Ф. Тегеля¹.

В марте 2014 г., после ввода санкций со стороны США и Европейского Союза, вызванного вхождением территории Крыма в состав Российской Федерации, международные платёжные системы «Visa International» и «MasterCard Worldwide», доминирующие на российском рынке карточных продуктов, на которые по различным подсчетам

¹ Останин В.А. Национальная платежная система России как предмет международного конфликта интересов. — Владивосток: Рос. тамож. академия, Владивостокский филиал, 2014.

проходится около 85% всех безналичных расчетов в России, во второй раз в истории остановили обслуживание карт нескольких российских банков в торговых точках и банкоматах международной сети, что привело к актуализации вопроса создания в стране конкурентоспособной национальной карточной платежной системы, которая была бы независима от иностранных поставщиков финансовых услуг.

Была проведена работа по подготовке поправок в Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», которые позволили бы на законодательном уровне с целью инфраструктурно и информационно закрепить процесс осуществления денежных переводов внутри России путем размещения в стране операционных и клиринговых центров (в настоящее время все расчёты между российскими предприятиями ведутся через иностранные клиринговые центры, что ставит под угрозу функционирование российской финансовой системы и экономики.). Дополнительно в законопроекте предлагается:

- обозначить запрет на передачу и предоставление доступа иностранным государствам к информации о внутрироссийских платёжных транзакциях;
- закрепить требования к системе платежных карт, ее правовой статус, функции и особенности регулирования Банком России;
- усилить ответственность операторов платежных систем за перебои в функционировании платежной системы и пр.

В сфере платежных карт это не первый случай применения таких санкций против России и российских банков. В разгар кризиса 1998 г. международные карточные ассоциации уже отключали российских пользователей от возможности проведения международных платежей. Это означает, что при возникновении разногласий с американским правительством по любым вопросам, аналогичные действия могут быть применены против любого российского банка или держателя карты, и системы «Visa International» и «MasterCard Worldwide» снова заблокируют все операции, что ставит под удар всю банковскую систему России. К тому же исторический опыт показывает, что указанные компании зачастую становились средством дополнительного воздействия на различные организации или страны с целью достижения целей, поставленных госдепартаментом США.

В конце 2010 г. платежные системы «Visa International» и «MasterCard Worldwide» заблокировали возможность перечисления средств на счета Wikileaks, аналогично поступила и система PayPal. В

последнем случае официально признавалось, что отключить платежи для WikiLeaks PayPal попросил Госдепартамент США. Visa и Mastercard о влиянии на свои действия официального Вашингтона не сообщали. В результате действий платежных систем сайт Wikileaks оказался под угрозой закрытия, так как, по данным самого проекта, финансовая блокада лишила его до 95% дохода. В 2011 г. представители Wikileaks оценивали соответствующие годовые потери в 40–50 млн. евро, при том что на поддержание работы проекта требуется около 3,5 млн. долларов США в год.

Иран, начиная с 17 марта 2012 г. в результате отключения от международной межбанковской системы передачи данных СВИФТ (SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), потерял способность проводить финансовые транзакции, в том числе от обслуживания операций отказались «Visa International» и «MasterCard Worldwide», и в настоящее время держатели карт указанных систем в стране не обслуживаются. Без доступа к международной системе передачи банковской информации и перевода платежей Исламской Республике стало сложно проводить внешнеторговые операции со своими партнерами, которые не поддерживают санкции против него и готовы к продолжению сотрудничества.

Следует признать, что в современном мире на мировом рынке платежных систем сложились различные акторы этого специфического рынка, которые выступают на стороне предложения, предлагая свои финансовые услуги. Со стороны спроса же выступают сами национальные государства, которые призваны создавать и дотраивать недостающие ей финансовые механизмы, институты, призванные удовлетворять потребности субъектов национальной экономики. Если обратиться к совсем недавнему прошлому российского рынка электронных платежных систем с использованием пластиковых дебетовых или кредитных банковских карт, то можно отметить довольно известное количество реальных попыток создавать свои платежные системы. Однако эти системы следует характеризовать как локальные системы, обслуживающие платежный оборот в рамках относительно ограниченного пространства национальной экономики. Такие электронные платежные системы на основе пластиковых карт создавались в свое время как коммерческими банками, так и кредитными организациями.

Первые попытки создания в России национальной платежной системы были предприняты еще в начале 1990-х гг. В 1993 г. появилось сразу 4 российских системы: СТБ Card, Union Card, новосибирская «Золотая Корона» и проект Сбербанка «Сберкарт».

Изначально российские компании предпочитали использовать для зарплатных проектов отечественные платежные системы, поскольку они обходились дешевле иностранных конкурентов. Самой популярной была Union Card. Несмотря на это, в торгово-сервисных предприятиях чаще устанавливалось оборудование, принимающее к оплате карты международных брендов Visa и MasterCard, поскольку количество держателей карт указанных систем в разы превышало показатели российских карточных ассоциаций.

В сентябре 1995 г. банки «СБС-Агро», «ОНЭКСИМ», «Международная финансовая компания» и инкассаторская фирма «Инкахран» вложили 250 млн долларов США в систему «СТБ-Россия». Они планировали создать единую систему платежей, карты которой принимались бы во всех странах СНГ. Но реализация проекта затянулась, а в 1998 г. проект был закрыт в связи с тяжелым кризисом финансовой системы страны.

В 2000 г. правительство планировало возобновить создание единой национальной карты на базе проекта «Сберкарт». Проект столкнулся с массовой критикой со стороны других банков, которые не хотели, чтобы во главе единой платежной системы стоял Сбербанк. К тому же существовали определенные проблемы с финансированием проекта, и власти посчитали, что выгоднее сотрудничать «Visa International» и «MasterCard Worldwide», чем создавать свою систему.

В 2002 г. платежные системы Union Card и СТБ Card решили объединить свои усилия и создать единую сеть обслуживания, а также выпустить совмещенную карту STB/UC. В эту сеть вошли более половины российских банков — 650, 3,5 тысячи банкоматов и 26 тысяч торговых и сервисных точек, а годовой оборот, как ожидалось, должен был составить один миллион операций. Однако совокупное число карт Union Card и СТБ оказалось в два раза меньше, чем у «Visa International», доля которой продолжала расти быстрыми темпами и уже достигала 40%. Union Card и СТБ вели переговоры о сотрудничестве и с двумя другими российскими платежными системами — «Золотой Короной» и «Сберкартом», но так и не смогли договориться о совместной работе.

В 2003 г. платежная система и процессинговый центр СТБ Card были проданы инвестиционной компании «Интеррос» и вошли в группу компаний Росбанка. Новые собственники были не заинтересованы в развитии платежной системы и вскоре проект был переориентирован на обработку операций с банковскими картами международных платежных систем под брендом UCS.

Стоит заметить, что «Visa International» и «MasterCard Worldwide» полностью поделили рынок карточных продуктов еще в начале 2000-х гг.

В 2008 г. вопрос о создании национальной системы карт был снова поднят, однако разработка соответствующего законопроекта была начата только в 2010 г. Помимо предложения создать национальную систему платежных карт, в проекте документа содержался запрет на обработку российских транзакций за рубежом. В случае принятия закона «Visa International» и «MasterCard Worldwide» должны были бы совершать операции через операционные и клиринговые центры, которые находятся на территории России, либо отказаться от работы на этом рынке. Платежные системы были к этому не готовы и приложили все усилия, чтобы пролоббировать изменения в законопроекте. В результате 27 июня 2011 г. был принят Федеральный закон № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», в редакции которого отсутствовали поправки о запрете на обработку операций за границей. Как сообщало WikiLeaks, «Visa International» и «MasterCard Worldwide» обращались в госдепартамент США с просьбой не позволить России создать свою платежную систему. По оценкам американцев, в противном случае системы понесли бы потери в доходах в размере до 4 млрд долларов США ежегодно.

Параллельно в 2010 г. был принят Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», оказавший влияние на развитие национальной платежной системы (НПС). Статья 22 указанного документа посвящена универсальной электронной карте — удостоверению личности, интегрированному с банковским платежным приложением. В результате этого закона Сбербанк в том же году создал «Универсальную электронную карту» и платежную систему ПРО100 (одновременно с этим был закрыт проект «Сберкарт»). Изначально планировалось, что с 10.01.2013 карта будет выдаваться всем гражданам, кроме тех, кто специально отказался от ее получения. Но в процессе реализации проекта выяснилось, что для выдачи карты необходимо личное присутствие каждого гражданина для фотографирования, подписи и получения карты. Поэтому было решено сначала перенести обязательную выдачу УЭК на 2014, а потом на 2015 гг. К тому же в 2013 г. некоторые регионы заявили о недостатке средств на выпуск карт всем жителям. По данным на начало 2014 г. объем эмиссии составил более 200 тыс. карт, инфраструктура обслуживания охватывает 65% размещенных банкоматов и 40% терминалов, размещенных в торгово-сервисных предприятиях (ТСП).

Опыт создания национальных платежных систем есть и в других странах, в том числе и Азии. Примером системы, вышедшей за национальные рамки и успешно функционирующей на международном рынке, является японская JCB, основанная в 1961 г. в качестве специализированной компании по выдаче карточных продуктов (в то время японские законы не позволяли банкам производить эмиссию кредитных карт; первая банковская кредитная карта была выдана в Японии только спустя пять лет). Несмотря на активные попытки завоевания рынка американскими платежными системами, JCB сумела удержать свои позиции на национальном рынке и продолжить расширение сферы деятельности за ее пределы. Следует отметить, что в Японии становление сильной национальной карточной платежной системы произошло именно благодаря ориентации JCB на внутренний рынок в первые десятилетия своей деятельности, что привело к насыщению рынка и повышению лояльности населения.

О своем намерении выйти на российский рынок в конце мая 2014 г. заявила японская платежная система JCB. Партнером международной платежной системы (МПС) в России должен стать Альфа-Банк. В свете принятия решения Visa и MasterCard остаться в России новому игроку будет сложно рассчитывать на завоевание крупного сегмента рынка, однако JCB, судя по всему, считает эту конкурентную борьбу целесообразной. Целевой аудиторией японской JCB в России станут граждане, часто путешествующие в страны Азии, где карты Visa и MasterCard не так популярны. Сейчас JCB оперативно готовит документы для подачи в Центробанк. У японцев есть серьезные амбиции по работе на российском рынке, и то, что фактические монополисты Visa и MasterCard передумали уходить из России, нисколько не смущает JCB. При этом руководство японской МПС подчеркивает, что решение о приходе в Россию как стран-участниц БРИКС, было принято еще в 2013 г. — в «досанкционный период».

У JCB в сложившейся ситуации есть все шансы на успех в России: клиенты многих крупных банков могут рассматривать карты этой МПС в качестве запасного варианта на случай введения очередных санкций. Председатель совета директоров «Золотой короны» Николай Смирнов считает, что JCB может составить конкуренцию Visa и MasterCard за счет более гибких тарифов, включая тарифы на снятие наличных. Кроме того, японская система способна предложить кредитным организациям более выгодные условия оплаты за использование технологий и бренда.

Помимо JCB, только планирующей заход на рынок, в России успешно функционирует еще одна азиатская платежная система — China UnionPay (CUP), созданная в 2002 г. Пример китайской системы может быть взят за основу. Своему успешному развитию национальная карточная система Китая во многом обязана законодательству страны, которое устанавливает ограничения для зарубежных эмитентов карт и ограничивает их возможности на массовом ненасыщенном местном рынке.

Данная МПС достаточно крупная и быстро развивается: ее карты принимаются в 141 стране мира. 65 учреждений в 17 зарубежных странах и регионах осуществляют эмиссию карт UnionPay локально, общий объем которой составил 10 млн. карт.

В Россию CUP пришла в 2007 г. и на данный момент тесно сотрудничает с ВТБ, Газпромбанком, Юниаструм Банком, Банком Москвы, МБРР и т.д. Когда встал вопрос об уходе с рынка Visa и MasterCard, банкиры стали советовать правительству обратить внимание именно на China UnionPay в качестве возможного партнера при создании НПС. К слову, China UnionPay создавалась как внутренняя платежная система, но за 10 лет сумела выйти на международный рынок и даже составить конкуренцию его признанным лидерам. Ее опыт крайне важен и интересен для России.

Не менее интересен России опыт Индии, где национальная платежная карточная система RuPay была запущена в 2012 г. в рамках инициативы Резервного банка Индии и 10 ведущих розничных банка страны по созданию НПС в виде некоммерческого партнерства — Национальной платежной корпорации (National Payment Corporation of India — NPCI). Уже в апреле 2014 г. количество карт в обращении достигло 17 млн. В ТСП установлено 953 тыс. POS-терминалов. Количество банкоматов достигло почти 160 тыс. Несмотря на то, что уже 238 индийских банков участвуют в НЦП, речь о серьезной внешней экспансии пока не идет².

Если сейчас Россия, не отказываясь от сотрудничества с Visa и MasterCard, активизирует свое взаимодействие с другими МПС, в частности — с азиатскими JCB и China UnionPay, это позволит существенно снизить риски нарушения бесперебойности проведения транзакций по картам россиян. Такая диверсификация крайне выгодна для государства, банков и пользователей платежных карт.

² President of India dedicates RuPay card to the nation. Press Release from 8 May 2014. <http://www.npci.org.in>

Угроза новых санкций, направленных на отключение российских банков от системы SWIFT, возникшая после блокировки Visa и MasterCard операций по картам банков «Россия», Собинбанк, СМП Банк, вынуждает Банк России задуматься о создании аналога SWIFT в России. Согласно заявлению замминистра финансов А. Моисеева, Минфин совместно с центральным банком готовят законопроект о создании аналога SWIFT в России. На создание системы, позволяющей осуществлять передачу информации о платежах как минимум внутри России уйдет не менее 6 месяцев³.

Наряду с кардинальными мерами по снижению зависимости от международных карточных платежных систем некоторые страны внедряют системы, позволяющие частично усиливать платежную безопасность. Система GCC Net, разработанная странами-членами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), объединяет платежные системы Бахрейна, Катара, Кувейта, ОАЭ и Саудовской Аравии. По сути GCC Net представляет собой сеть банкоматов, привязанную к национальным платежным системам стран-участниц. Целью создания данной системы — обработка электронных операций и проведение расчетов между странами ССАГПЗ. Важно, что проведение взаиморасчетов между участниками платежной системы GCC Net осуществляется в национальных валютах по установленным валютным курсам без использования промежуточных валют и независимо от сторонних платежных систем.

После блокировки системой Visa платежей в рамках реализации США экономических санкций в отношении российских банковских организаций и отдельных граждан, сформировалось понимание рисков, которые несут с собой одновременно как преимущества, так и угрозы в использовании этими мировыми платежными системами. В России должна появиться новая некоммерческая организация, которая будет более конкурентоспособна в сравнении с названными Visa и MasterCard. Эти конкурентные преимущества раскроются в самой её сути как некоммерческой организации.

В настоящее время практически все крупнейшие коммерческие банки эмитируют банковские карты как отечественные, так и мировых платежных систем. Создание общенациональной платежной системы на основе банковских карт позволит преодолеть локальность этих рынков, тем самым можно рассчитывать на существенно значимый синер-

³ Алешкина Т., Старостина Н., Метелица Е., Сухаревская А. Великобритания лоббирует отключение России от системы SWIFT // РБК. 29 августа 2014. top.rbc.ru/economics/29/08/2014/946055.shtml

гетических эффект. В тоже время следует развести, отделить бизнес по эмиссии банковских карт от услуг эквайрингового рынка. Инвестиции эквайринга в оборудование крупных торговых точек позволит принимать уже эти банковские карты в принципе единой платежной системы. Хотя особенно крупные торговые точки могут сами осуществлять инвестиции в создание торговых терминалов и получать при этом дополнительные доходы от эквайринга. Эта схема позволит экономить значительные средства от перехода от налично-денежного оборота к безналичному, предоставляя при этом систему скидок покупателям и получая одновременно дополнительные преимущества в конкурентной борьбе.

Существенным моментом в этих процессах становится то, что делаются более прозрачными доходы торговой сети, становится более прозрачная и схема налогообложения, что создает еще один стимул для публичной власти. Если в настоящее время в России действует около тридцати процессинговых центра, то создание общенациональной платежной системы позволит добиться экономии уже для всего национального банковского сообществе непосредственно, а следовательно, снизить суммарные транзакционные издержки. Но при этом и само содержание POS-терминалов, их обслуживание, модернизация тоже может находиться в рамках одной коммерческой структуры. Это позволит одновременно разрешить конфликт интересов, который складывается относительно тарифов на услуги эквайринга и банка-эмитента банковской карты. Более того, российская банковская практика показывает, что банк-эмитент и банк-эквайер выступают в одном лице, т.е. обрабатывают информацию по схеме «on-us». Если процессинговый центр также принадлежит этому банку, то собственно исчезает сама платежная система, по крайней мере в том смысле, о котором велась речь в данной статье. Сформируется замкнутая и закрытая система, к которой всегда остальные участники рынка будут проявлять настороженность, вплоть до создание еще одного аналогичного локального аналога, если поле обслуживания банковскими картами торговых и сервисных точек остается достаточно большим и временно незанятым.

Для этого Центральный банк России вместе с ассоциацией коммерческих банков должен определиться в принципиальной архитектуре национальной платежной системы с использованием банковских карт. Имеющееся недоверие со стороны некоторых звеньев банковского сообщества в национальной банковской системе может быть преодолено уже тем образом, что под эгидой Центрального банка России

должны быть инициированы мероприятия по преодолению отчужденности к единой национальной платежной системе, большему пониманию преимуществ в получении надежных банковских услуг, снижению нагрузки от наличного денежного обращения. Со стороны конечных пользователей эти преимущества будет лежать в сфере более массового предложения банковских карт банками-эмитентами в рамках единой национальной платежной системы, развитости рынка эквайринга, большее распространение кредитных банковских карт, что облегчит получение кредита конечным пользователям и расширит поле для банковского бизнеса, внедрение дебетовых карт и резервированием на депозитных счетах доступного для клиента кредитного остатка, создание единого рынка эквайринга, что позволит принимать к оплате или заявке на кредит банковские карты практически повсеместно на территории России. Наконец, создание единой платежной системы позволит в границах ассоциации снять противоречия тарифной политики между ключевыми игроками системы, что одновременно поможет снизить и суммарные транзакционные издержки как для самих акторов, так и конечных пользователей. По некоторым данным в настоящее время 98% всех расчетов по всем банковским картам, эмитированных российскими банками, реализуется в границах национальной территории. Поэтому кредитные организации обязаны открывать депозиты в иностранных банках для обеспечения расчетов через международные платежные системы. Последнее непосредственно уменьшает кредитные возможности российских банков.

В ходе предварительных обсуждений относительно архитектуры будущей национальной платежной системы на основе банковских карт было предложено две модели будущей системы. Первая модель базировалась на уже существующей универсальной электронной карте, функции которой не ограничивались платежами, выдачей и приёмом наличности, а также расчетами. Эта универсальная электронная карта предоставляла возможность в режиме реального времени сделать заказы на государственные и муниципальные услуги, оплатить, идентифицировать владельца карты как участника обязательного страхования. Тем самым одновременно решались несколько социально-значимых задач.

Следует заметить, что банковское сообщество России несмотря на такую предоставленную возможность использования уже разработанной модели вместе с уже практическим наполнением не захотели находиться на вторых ролях, ибо первая роль в этом проекте отводилась разработчику – Сбербанку России.

В результате был выдвинут второй вариант создания процессингового центра под эгидой Центрального банка России, несмотря на то, что на создание подобной системы будет израсходовано десятки миллионов долларов США.

Выводы

Национальные карточные платежные системы созданы и эффективно функционируют как в странах с развитыми, так и развивающимися экономиками. Лидирующие государства азиатского региона прилагают серьезные усилия по развитию своих национальных систем на внутреннем и международном рынках. Страны ССАГПЗ пошли по пути частичного снижения зависимости от международных платежных систем.

Мировые платежные системы останутся на российском национальном рынке, однако поле для их бизнеса будет сужено. Их возможности будут использованы там и тогда, когда это будет необходимо для осуществления перевода платежных средств во внешнеэкономической деятельности и международных транзакциях.

Более того, следует обеспечить выход на мировой рынок и посредством других мировых платежных систем, например, Японии, Китая, в последующем Индии. Это позволит обеспечить необходимый уровень международной конкуренции на национальном рынке платежных систем, а, следовательно, снизит уровень платы за международные транзакции. Хотя при этом не исключается и такая возможность, что единая общенациональная платежная система России сама может со времени выйти на мировой рынок. Россия прошла достаточный путь сотрудничества с мировыми платежными системами, чтобы в самое ближайшее время опираясь на накопленный опыт создать общенациональную платежную систему, реализуя при этом доступную для конечного пользователя ценовую политику, уровень банковской защиты информации о транзакции, снизив одновременно и риски от несанкционированных действий как отдельных представителей мирового финансового сообщества, так и непосредственно политических санкций правительств иностранных государств.

Общие инвестиции в создание национальной платежной системы на основе банковских карт может составить десятки миллиардов долларов США. Однако в России уже есть собственные локальные национальные платежные системы. Полагаем, что наибольшие проблемы могут быть связаны с созданием процессинговых центров, способных обеспечивать обработку громадного массива банковской информации,

её защиты, с одновременным обеспечением легкого доступа клиента к собственным денежным ресурсам или получению права на кредит в банке-эмитенте. Эта национальная платежная система должна одновременно опираться на надежную телекоммуникационную сеть, обеспечивающую надежный и уверенный доступ и качество связи.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (с изменениями от 5 мая 2014 г.).
2. Постановления Правительства РФ от 15.07.2014 г. № 661 «Об особенностях уплаты обеспечительного взноса оператором платежной системы, не являющейся национально значимой».
3. Останин В.А. Национальная платежная система России как предмет международного конфликта интересов. — Владивосток: Рос. тамож. академия, Владивостокский филиал, 2014.
4. Запуск Национальной системы платежных карт назначен на ноябрь 2014 года. [электронный ресурс]. — URL: <http://mir-procentov.ru/banks/obzory-rynka-bankovskih-uslug/natsionalnaya-sistema-platezhnyh-kart.html>.
5. Обзор ситуации на рынке платежных систем по итогам ПМЭФ-2014. [электронный ресурс]. — URL: <http://mir-procentov.ru/banks/obzory-rynka-bankovskih-uslug/obzor-situatsii-na-rynke-platezhnyh-sistem.html>.
6. Национальная платежная система будет создаваться «с нуля» [электронный ресурс]. — URL: <http://mir-procentov.ru/banks/novosti-bankov/nspk-budet-sozdavatsya-s-nulya.html>.
7. Алешкина Т., Старостина Н., Метелица Е., Сухаревская А. Великобритания лоббирует отключение России от системы SWIFT // РБК. 29 августа 2014. [Top.rbc.ru/economics/29/08/2014/946055.shtml](http://top.rbc.ru/economics/29/08/2014/946055.shtml).
8. President of India dedicates RuPay card to the nation. Press Release from 8 May 2014. <http://www.npci.org.in>.

Ануров Ф. Ф.

*кандидат экономических наук, доцент,
заместитель начальника кафедры «Управление деятельностью
служб обеспечения общественного порядка»,
Академия управления МВД России
e-mail ffanakup@mail.ru*

Особенности принятия решения о создании мультигруппы в региональной экономике

В статье развиты положения по принятию субъектами решения о создании мультигруппы на основе их собственных намерений и ресурсообеспеченности и исходя из поведения контрагента, сформулированы положения, которые влияют на формирование намерения субъекта вступить в мультигруппу, выделены варианты поведения субъекта в зависимости от его ресурсообеспеченности, представлены модели итоговых решений о создании мультигруппы. Представленные в работе положения могут быть использованы при принятии решения о целесообразности развития проектов в регионе в рамках частно-государственного партнерства, разработке и формулировании экономическими субъектами стратегических направлений развития.

Ключевые слова: мультигруппа, необходимые и достаточные условия, ресурсообеспеченность, теория игр, взаимодействие, бизнес, органы власти, регион.

Anuyurov F. F.

*PhD (Economics), associate professor, deputy chief of management
of «Activity of services of providing a public order» department,
Academy of management of the Ministry of Internal Affairs of Russia*

Features of decision-making on multigroup creation in regional economy

In article provisions on acceptance by subjects of the decision on multigroup creation on the basis of their own intentions and availability of resources and proceeding from behavior of the contractor are developed, provisions which influence formation of intention of the subject to enter multigroup are formulated, options of behavior of the subject depending on its availability of resources are allocated, models of total decisions on multigroup creation are presented. The provisions presented in work can be used at making decision on expediency of development of projects in the region within the private and state partnership, development and a formulation by economic subjects of the strategic directions of development.

Keywords: multigroup, necessary and sufficient conditions, availability of resources, theory of games, interaction, business, authorities, region.

В условиях, когда российский бизнес стоит перед выбором принятия активного участия в модернизационных процессах страны или прямого следования и адаптации к складывающейся социально-экономической и политической системам, вопросы изучения отношений бизнеса и власти и конфликтов интересов особо актуализируются при том, что их исследование позволяет выявить ценности, цели и методы достижения цели, а это можно использовать для развития институционального механизма взаимодействия в рамках сотрудничества и эффективной реализации потенциала двух сторон в процессе принятия взаимовыгодных решений. Как справедливо отмечено в работе [4] «федеративная форма государственного устройства основана не только в интересах стабильного и ускоренного общественно-политического и социально-экономического развития страны в целом, а в большей степени в создании условий и макроэкономического плацдарма для расширения возможностей каждого входящего в нее субъекта обеспечивать свое социально-экономическое развитие с учетом территориальных особенностей (исторических, структурных, этнических, природно-климатических и др.) без излишней опеки и жестких команд из федерального центра».

В этой связи автором поставлена задача, исследовать взаимодействие субъектов в рамках интеграционных объединений мезоуровня национальной экономики, которые в данном исследовании обозначены как мультигруппы, состоящие из представителей бизнеса и государства, объединяющихся в случае, когда у них есть общая цель, которую невозможно достичь в одиночку.

В создании мультигруппы требуется как минимум два субъекта. В предыдущих работах автора [1] исследованы признаки данного объединения и особенности его создания и развития субъекты. Чтобы субъекты объединялись в мультигруппы, необходимо организовать их взаимодействие, а для организации их взаимодействия должны выполняться необходимые и достаточные условия.

Необходимым условием для вступления субъекта во взаимодействие с другим субъектом в рамках мультигруппы является наличие намерения (желания) вступить в мультигруппу, которое определяется рядом факторов.

1. Ожидания успеха от совместного взаимодействия коррелирует с ростом интереса к сотрудничеству, то есть если субъект предполагает, что сотрудничество будет успешным, то он охотнее будет вступать во взаимодействие для создания мультигруппы и наоборот, если будет испытывать сомнения по поводу эффективности мультигруппы – будет проявлять меньший интерес к ее созданию.

2. Ожидаемая выгода или обогащение субъекта от совместного взаимодействия окажется больше понесенных затрат на создание мультигруппы, то есть транзакционных издержек на создание мультигруппы. В случае если субъект предполагает, что помимо достижения цели, он получит «дополнительные бонусы» от участия в мультигруппе, которые будут выше неизбежных понесенных транзакционных издержек, то у него будет стимул участвовать в мультигруппе. Дополнительным обогащением может быть формирование новых компетенций, развитие контактов с новыми поставщиками, заказчиками, приобретение инновационных технологий. Транзакционные издержки создания мультигруппы включают в себя время на поиск партнеров и ведение переговоров, усилия на достижение договоренностей, риск оппортунистического поведения партнера и меры по его снижению. Данный аспект связан с тем, что, как правило, субъекты стремятся вести себя рационально, поэтому неохотно осуществляют затраты, если нет ожидания, что затраты оправдаются.

3. Значимость проблемы и быстрота решения или достижения цели. Чем большую потребность в объединении для решения проблемы испытывает субъект, тем больший интерес он будет проявлять к созданию мультигруппы. Можно предложить следующую классификацию проблем в зависимости от обозначенных характеристик (рисунок 1). Значимость в данном случае характеризует проблему как затрагивающую отдельную часть субъекта или относящуюся ко всей системе; скорость решения отражает приемлемый временной период для реагирования на проблему.

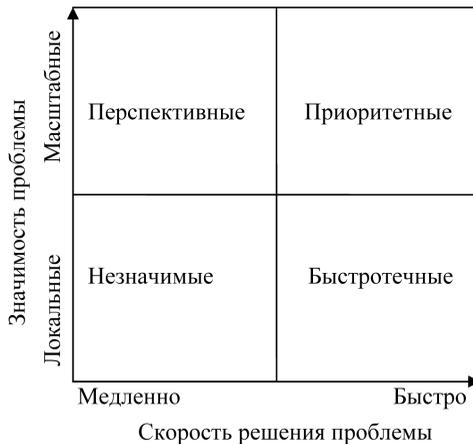


Рисунок 1. Классификация проблем

Таким образом, намерение или интерес субъекта к взаимодействию обусловлен потребностью в решении проблемы или достижении цели, что выступает в качестве движущей силы к осуществлению определенных действий.

Достаточным условием является возможность участия в мультигруппе, определяемая наличием ресурсов и готовностью их использовать в рамках мультигруппы. По мнению автора, наличие ресурсов, имеющихся у субъекта, которые могут быть использованы для достижения цели в рамках совместной деятельности, отражает полезность субъекта для функционирования мультигруппы. В этой связи можно выделить три варианта поведения субъекта (рисунок 2):

1. Отсутствие ресурсов у субъекта, что стимулирует субъекта к осуществлению деятельности как в рамках мультигруппы, так и самостоятельно. В данной ситуации наблюдается объективная невозможность достижения цели, так как требуется хотя бы нарастить ресурсную базу для осуществления деятельности; $P_{\phi} < P_n$.

2. Ситуация, при которой субъект обладает определенным набором ресурсов, однако их недостаточно, что стимулирует субъекта к вступлению во взаимодействие с другими субъектами для достижения цели, то есть наблюдается готовность делиться собственными ресурсами для достижения общей цели. В этом случае, так как цель определена, и субъекты в целом понимают, каким набором ресурсов и компетенций они обладают, у субъектов имеется некоторое представление о том, с какими партнерами они хотели бы взаимодействовать для восполнения недостающих ресурсов $P_{\phi} \leq P_n$, $P_{\phi} - P_n \rightarrow 0$.

3. Наличие у субъекта достаточного количества ресурсов для самостоятельного достижения цели, что приводит к снижению интереса к вступлению в мультигруппу и готовности ими делиться с остальными участниками для достижения общей цели; данную ситуацию характеризуют два равенства $P_{\phi} \geq P_n$, $P_{\phi} - P_n \geq 0$, где P_{ϕ} – фактическое количество ресурсов, имеющихся у субъекта, P_n – количество ресурсов, необходимое для достижения цели.

Таким образом, наличие определенного количества ресурсов и одновременно с этим наблюдаемая готовность ими делиться являются достаточным условием для вступления субъекта в мультигруппу. Однако если субъект заинтересован в объединении с другим субъектом, то в данном контексте правомерно предположить, что у субъекта имеющихся ресурсов недостаточно для достижения поставленной цели самостоятельно.

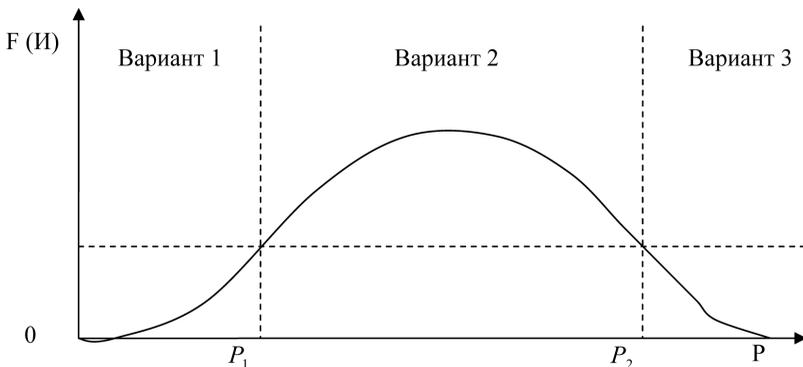


Рисунок 2. Зависимость между ресурсообеспеченностью субъекта и интересом к взаимодействию в рамках мультигруппы

Оценку готовности субъекта к взаимодействию в рамках мультигруппы для получения общего блага с учетом получения сторонами индивидуальной выгоды целесообразно проводить в рамках формирования инструментария по обоснованию объема выделяемых ресурсов на функционирование мультигруппы необходимо, чтобы ее участники представляли затраты и результаты, сопряженные с ее функционированием. Так как мультигруппа создается для решения общей цели, целесообразно, чтобы участники осуществляли совместные затраты для ее развития либо в равных объемах либо в объеме, пропорциональном получению результата.

Цели создания мультигруппы могут быть разными: развитие инфраструктурных объектов, забота об экологии региона, реализация социальных проектов, развитие инновационного продукта, развитие коммерческих структур. Соответственно для формирования общего коммерческого, экологического и социального эффекта в рамках региона субъектам необходимо определиться с ресурсными затратами, которые они готовы понести, и распределить их.

Перед объединением представителей бизнеса и органов власти в мультигруппу возможна предварительная интеграция бизнес-структур по сетевому принципу и вертикальная интеграция органов власти, соответственно гипотетически мультигруппа создается из представителей двух групп — бизнеса и власти. Следовательно, для решения задачи об объеме ресурсов, предоставляемых рассматриваемыми сторонами, правомерно использование модели с двумя участниками, объединяющимися для получения общего блага. В этой связи целесообразно ориентироваться на положения о достижении равновесия

Нэша или Линдаля [3], а также использовать диаграмму Кольма или треугольник Кольма [2].

Некооперативная теория игр предполагает исчерпывающие модели стратегической ситуации и пытается описать, как игроки реагируют на нее. Некооперативные игры представляют собой взаимосвязанные задачи индивидуального принятия решений.

Равновесие по Нэшу представляет собой каноническую неоклассическую описательную модель стратегического поведения, которая определяется как комбинация стратегий, по одной для каждого игрока, при этом стратегии любого игрока максимизирует его ожидаемую полезность или «платеж» при данных стратегиях других игроков [8].

Предпосылку о том, что игроки будут следовать своим равновесным по Нэшу стратегиям, обосновывают двумя способами. Если у игроков достаточно опыта взаимодействия в близких по структуре играх — теория и экспериментальные результаты свидетельствуют о том, что агенты обычно обучаются предсказывать стратегический выбор тех, с кем они взаимодействуют, причем достаточно хорошо, — то их представления о стратегическом выборе контрагентов сходятся в данной игре к некоторому равновесию по Нэшу. С учетом такого опыта равновесие может рассматриваться как модель поведения игроков в стационарном состоянии. Однако если у игры не было прецедента в прошлом, то при условии, что предпосылка о равновесии обоснована, она должна получить развитие в модели стратегического мышления для первоначальных реакций игроков на игру. Такая логика может привести игроков к равновесию по Нэшу, если они рациональны в том смысле, что они оптимизируют ожидаемые полезности, и если у них одинаковые, «рациональные» ожидания или представления о том, как будут играть другие участники [5].

Диаграмма Кольма является наиболее удобным методом графического изображения равновесия для ситуации, когда в рамках совместной деятельности создается общественное благо. На диаграмме данное благо отражено в виде вертикальной координатной оси. Количество индивидуальных благ, получаемых участниками, обозначается как x_1 и x_2 и представлено координатами на двух других координатных осях. В рассматриваемой системе с двумя субъектами соблюдается следующее равенство: $x_1 + x_2 + G = 1$. Объем допустимых распределенных благ соответствует точкам симплекса трехмерного многогранника. Такой симплекс называют треугольником Кольма.

Кривые линии отражают линии безразличия в получении индивидуального и общего блага. Точку, в которой линии касаются друг

друга, называют равновесием Линдаля [3]. Проектирование диаграммы Кольма с помощью трехмерного содержания на симплекс образует треугольник Кольма.

С использованием модели Бергстрема-Блюма-Вариана (The Bergstrom-Blume-Varian (BBV) Model [6]), описывающей одношаговую некооперативную игру, можно следующим образом общественное (общее) благо:

$$G = \sum_n g_n = g_i + \sum_{j \neq i} g_j = g_i + G_{-i}, \quad (1)$$

где g_i – вклад в общее благо субъектом i , который имеет ресурсы в объеме w_i и получает индивидуальное благо x_i .

Агент i ведет поиск таких значений x_i и g_i , при которых будет максимизирована полезность индивидуального вклада субъекта в достижение общего блага [7]:

$$\max_{x_i, g_i} U_i(x_i, G), \quad (2)$$

при условиях

$$\begin{aligned} x_i + g_i &= w_i; \\ G &= g_i + G_{-i}; \\ x_i, g_i &\geq 0. \end{aligned}$$

Задача оптимизации (20) может быть переформулирована:

$$\max_{x_i, g_i} \{U_i(w_i - g_i, g_i + G_{-i}) : 0 \leq g_i \leq w_i\}, \quad (3)$$

Агент i выбирает свой вклад g_i при остальных заданных G_{-i} , индивидуальное благо – это разность $w_i - g_i = x_i$. Тогда вектор вкладов $\{g_i^*\}$ – равновесие по Нэшу игры с индивидуальными вкладами, если g_i^* дает решение задачи (2) для всех i при $G_{-i} = \sum_{j \neq i} g_j^*$.

Из указанной задачи можно вывести следующие свойства равновесия по Нэшу: во-первых, такое равновесие существует и оно имеет единственное решение, во-вторых, данное равновесие дает субоптимальные значения параметров, поскольку предельная норма замещения (*Marginal Rate of Substitution – MRS*) $MRS_i = 1 \Rightarrow \sum_j MRS_j = n$, а для оптимальности необходимо $\sum_j MRS_j = 1$, что не достигается.

На основе использования треугольника Кольма можно выделить следующие распределения: во-первых, существует совместная экономика двух агентов (агент 1 – предпринимательская структура, агент 2 – орган власти) в части улучшения экономического состояния региона

благодаря реализации общего проекта, имеющего социальное значение; во-вторых, существует общее ограничение по ресурсам (рисунок 3):

$$x_1 + x_2 + G = w = constant, \quad (4)$$

где x_1 – индивидуальное благо одной стороны (бизнеса);

x_2 – индивидуальное благо второй стороны (органов власти);

G – общее благо, получаемое обеими сторонами.

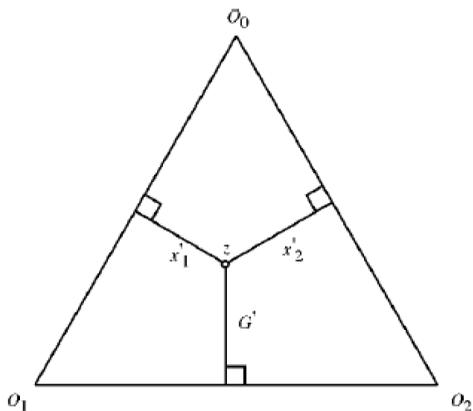


Рисунок 3. Допустимое распределение (x'_1 , x'_2 , G') в треугольнике Кольма

Обе стороны (и государство, и бизнес) максимизируют свою полезность взаимодействия при определенном наборе действий друг друга и осуществлении определенного вклада участниками. Таким образом, рисунок 4 демонстрирует, при каком оптимальном объеме затрат участники готовы сотрудничать вместе в рамках мультигруппы для достижения общей цели.

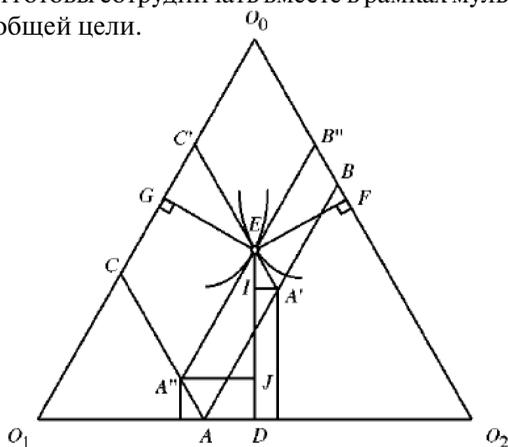


Рисунок 4. Максимальная полезность участников мультигруппы

Наклоны линий безразличия определяются готовностью сторон к вложению ресурсов для достижения общего блага, которые у разных сторон разные. Поскольку различаются объемы ресурсов, которые могут быть использованы для достижения цели, то различаются и предельные нормы замещения. В Парето-оптимуме же предельные нормы замещения должны совпадать.

Возможны ситуации, при которых стороны взаимодействуют, осуществляя избыточные ресурсные затраты, что снижает эффективность взаимодействия. На рисунке 5 заштрихована область объема затрат, который необходимо сократить.

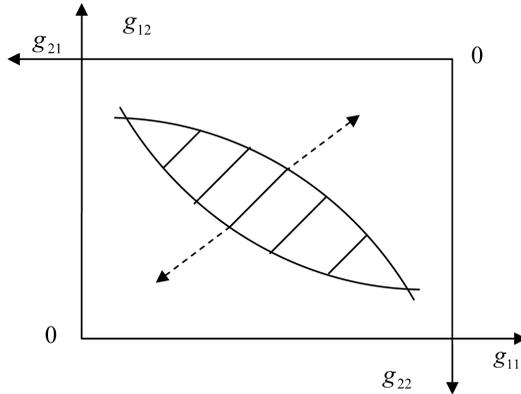


Рисунок 5. Переизбыток вкладываемых сторонами ресурсов для создания общего блага

Рисунок 6 показывает ситуацию, при которой субъекты не готовы сблизиться, так как не намерены затрачивать необходимое количество ресурсов при определенном наборе затрат другой стороной.

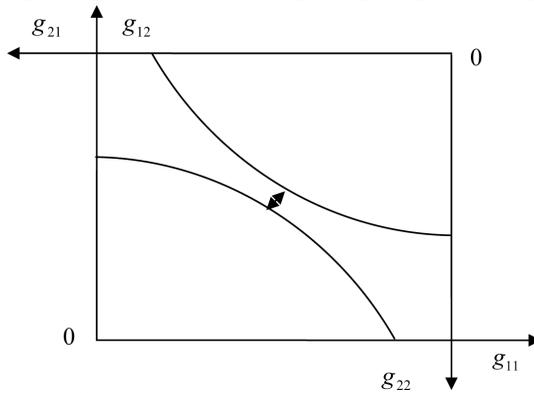


Рисунок 6. Неготовность сторонами вкладывать ресурсы для создания общего блага

Рисунок 7 демонстрирует максимальную полезность вклада участников в мультигруппу для достижения совместного результата (общего блага).

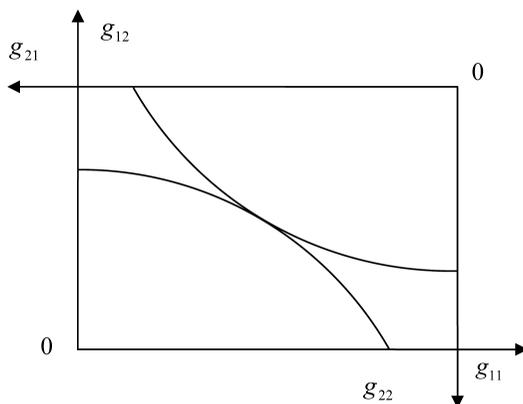


Рисунок 7. Оптимальный объем вложения сторонами ресурсов для создания общего блага

Точка касания кривых отражает оптимальный объем вложения ресурсов, который субъект готов предоставить в рамках мультигруппы при определенном уровне вложения ресурсов другим партнером. Оптимальный объем характеризуется тем, что он оптимален тогда и только тогда, когда он пропорционален результату, на который рассчитывает субъект при заданных объемах вложений другой стороной. Таким образом, существует положительный множитель λ , $\frac{g_{i1}}{x_{i1}} = \lambda \frac{g_{i2}}{x_{i2}}$.

Регрессивное перераспределение улучшает благосостояние обоих участников мультигруппы, причем социальное благосостояние растет с ростом неравенства затрат агентов. Социальное благосостояние можно повысить, создавая такое неравенство доходов, при котором только у более богатого будет стимул вложить в общественное благо. Индивидуальное потребление более бедного агента замещается смесью частного потребления и вклада в общественное благо более богатого агента. Масштаб увеличения благосостояния при регрессивном перераспределении зависит от:

- индивидуальных предпочтений (полезности);
- социальных предпочтений (SWF – social welfare function).

Субсидирование добавочного вклада в соответствии с равновесием Нэша позволяет оценить предельную норму замещения. Известно, что в равновесии Нэша каждый агент доволен уровнем общественного блага G при заданных затратах:

$$MRS_1(x_1^*, G^*) = MRS_2(x_2^*, G^*) = 1, \quad (5)$$

где

$$MRS_1(x_1^*, G^*) = \frac{\delta U_1(x_1^*, G^*)}{\delta G} \Bigg/ \frac{\delta U_1(x_1^*, G^*)}{\delta x} = 1;$$

$$MRS_2(x_2^*, G^*) = \frac{\delta U_2(x_2^*, G^*)}{\delta G} \Bigg/ \frac{\delta U_2(x_2^*, G^*)}{\delta x} = 1.$$

Таким образом, агент 1 (государство) субсидирует половину затрат агента 2 (бизнес) на единицу общественного блага G . Оба агента в выигрыше – каждый из них фактически смог купить дополнительную единицу общественного блага за половину цены, которую они платили прежде.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что обе стороны заинтересованы в совместном ресурсном обеспечении, если совместное ресурсное обеспечение позволяет снизить предельные затраты. В этом случае индивидуальные блага, потребляемые каждым участником, гораздо выше, нежели блага, получаемые при индивидуальном решении проблемы, за счет появления общественного блага для обоих участников.

В целом, возможны три варианта исхода событий:

1. Намерение сотрудничать есть, а готовности к взаимодействию нет (нет ресурсов, не готов тратить свой ресурсы для общего блага).
2. Намерение сотрудничать есть, возможности взаимодействия имеются. Мультигруппа будет создана.
3. Не намерен взаимодействовать, но есть ресурсы у субъекта, поэтому мультигруппа рассматривает как потенциального субъекта. Взаимодействие не состоится, так как импульс отрицательный.

Используемые источники

1. Ануров Ф.Ф., Астафьева О.В. Мультигруппа как форма взаимодействия экономических субъектов на мезоуровне национальной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 6. URL: <http://www.uecs.ru>.

2. Бусыгин В. П., Желободько Е. В., Цыплаков А. А. Микроэкономика – третий уровень: Учебное пособие. – Новосибирск: Издательство СО РАН, 2005.
3. Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Игнатьев С.М. 50 лекций по микроэкономике. – М.: Экономическая школа, 2000 г.
4. Татаркин А.И. Саморазвитие территориальных социально-экономических систем как потребность федеративного обустройства России // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 9–24.
5. Brandenburger A. (1992). Knowledge and Equilibrium in Games // Journal of Economic Perspectives. – Vol. 6, No4. – P. 83–101.
6. Bergstrom, T., Blume L. and Varian H. On the Private Provision of Public Goods. // Journal of Public Economics 29 (1986): p. 25–49.
7. Cullis, J. and P. Jones (2009) Public Finance and Public Choice – Analytical Perspectives, Oxford University Press; ch 3: Public Goods.
8. Myerson R.B. (1999). Nash Equilibrium and the History of Economic Theory // Journal of Economic Literature. – Vol. 37, No 3. – P. 1067–1082.

Арабов Р. Р.

аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: 1245655@mail.ru

Влияние налогового менталитета и налоговой морали на состояние системы налогового контроля в государстве

Налоговый контроль имеет важное значение для экономики. Тем не менее, в основе любого вида контроля лежит необходимость изучения причин данного явления и измерения его последствий в государственном масштабе с учетом влияния налогового менталитета и налоговой морали.

Ключевые слова: *налоговый менталитет; налоговая мораль; поведение; государственная политика; уклонение от уплаты налогов.*

Arabov R. R.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Influence of tax mentality and tax morals on condition of system of tax control in the state

Tax control is important for economy. Nevertheless, need of studying of the reasons of this phenomenon and measurement of its consequences for the state scale taking into account influence of tax mentality and tax morals is the cornerstone of any kind of control.

Keywords: *tax mentality; tax morals; behavior; state policy; evasion of taxes.*

Одним из основоположников налоговой теории, объясняющей феномен уклонения от уплаты налогов являлся Беккером, еще в конце 60-х годов он сделал одну из первых попыток объяснения штрафов за совершение налоговых преступления, утверждая, что штраф является ценой соразмерной убытка, получаемого государством. Чем выше убыток, тем выше должен быть штраф по принципу соразмерности¹. В более современных исследованиях, данный вывод был интерпретирован несколько иначе, «чем выше штраф, тем более он действенен с психологической точки зрения и тем, ниже вероятность совершения противоправных действий»². Полагаем, что и стимул к совершению этих дей-

¹ Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach, Journal of Political Economy 76: 169–217. – 1968.

² Gneezy, U., Rustichini A., A Fine is a Price, Journal of Legal Studies 29: 1–17. – 2000.

ствий будет соразмерно выше, ожидаемой выгоды от уклонения от уплаты налогов.

Научный интерес представляют и работы Аллингема и Сэндмо³, где авторы провели изучение различных подходов к уклонению от уплаты налогов с позиции изучения выбора рискованной альтернативы. Их выводы заключались в том, что риск от совершения налоговых нарушений всегда обусловлен альтернативой выгоды. При этом выгода может также обуславливать предпочтения в совершении того или иного преступления или нарушения. Таким образом, авторам удалось не только вывести шкалу соответствия наказаний от возможных выгод, но и объяснить причины почему многие формы налогового контроля слабо работают или вовсе неэффективны.

Не менее важными оказались теоретические исследования⁴, посвященные анализу соответствия личных доходов индивидуумов и предельной ставки налога, как одного из фактора, объясняющего природу преступлений, связанных с уклонением от уплаты налогов. Авторам удалось вывести зависимость предельного размера доходов от ставки налога, которая может являться не обременительной для плательщика. В противном случае, происходит эффект уклонения и неуплаты налогов. Однако даже низкие ставки налога не являются стимулом для их уплаты, равно как и размер наказания.

Например, Альм, МакКлелланд и Шульц⁵ утверждали, что, довольно низкий уровень штрафов не являются гарантией их уплаты, даже при наличии постоянного налогового контроля. Кроме того, эмпирические данные о влиянии налогового контроля аудита и штрафов за уклонение от их уплаты свидетельствуют о существенном влиянии на данный процесс теневой экономики. Чем выше в стране уровень

³ Allingham M.G., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis, *Journal of Public Economics* 1: 323–338. – 1972.

⁴ Andreoni J., Erard B., Feinstein J. Tax Compliance, *Journal of Economic Literature* 36: 818 – 860. – 1998.

Slemrod J., Blumenthal M., Christian C.W. Taxpayer Response to an Increased Probability of Audit: Evidence from a Controlled Experiment in Minnesota, *Journal of Public Economics* 79: 455–483. – 2001.

Torgler B. Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance, Dissertation, University of Basel. – 2003.

Braithwaite V., Wenzel M. Integrating Explanations of Tax Evasion and Avoidance, forthcoming in: A. Lewis (ed.), *Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour*, Cambridge University Press, Cambridge. – 2006

⁵ Alm J., McClelland G.H., Schulze W.D. Why Do People Pay Taxes *Journal of Public Economics* 48: 21–38. – 1992.

теневой экономики, тем выше количество налоговых преступлений, даже при наличии эффективных мер налогового контроля. Принимая во внимание работы некоторых авторов⁶, исследовавших феномен теневой экономики с точки зрения влияния на эффективность налогового контроля, можно сделать вывод о необходимости изучения по меньшей мере некоторых групп населения и бизнеса, деятельность которых не является законной, либо доходы которых нельзя признать в полной мере легальными. Вместе с тем именно эти работы положили начало проведения междисциплинарных исследований в области положительного эффекта налогового контроля, по крайней мере для части группы доходов населения.

Швейцарскими учеными Фреем и Фельдом⁷ было установлено положительное влияние налоговых наказаний в виде штрафов и пеней, однако положительный эффект налогового контроля был не найден. Мартинес-Васкес и Ридер⁸ в своем докладе даже привели доказательства о том, что усилия органов власти в США по стабилизации режима уклонения от уплаты налогов не только не принесли ожидаемых результатов, но позволили усомниться в уже предпринятых реформах. Как следует из доказательной базы, в тех штатах, где налоговый климат был мягче и бизнес чувствовал защиту со стороны государства, налоговые поступления даже при отсутствии постоянных контрольных процедур были значительно выше. Следовательно, как таковые налоговые послабления без наличия благоприятной среды, не являются залогом успешной собираемости платежей, происходит своего рода перекомпенсация одних выгод на другие, меняются приоритеты бизнеса и населения.

Появление во всем мире налоговых оффшоров и зон благоприятного налогового климата также произошло под влиянием налогового поведения граждан и бизнеса. Концентрация капитала в этих зонах значительно превосходит другие юрисдикции именно по причине психологического и морального риска, возникающего вследствие повышенного налогового контроля.

Фрей вполне справедливо утверждал, что результаты соблюдения налогового законодательства от внутренней мотивация платить нало-

⁶ Dubin J.A., Wilde L.L. An Empirical Analysis of Federal Income Tax Auditing and Compliance, *National Tax Journal* 41: 61 – 74. – 1988.

⁷ Frey B.S., Feld L.P. Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical Analysis, CESifo Working Paper № 760, August 2002.

⁸ Martinez-Vazquez J., Rider M., Multiple Modes of Tax Evasion: Theory and Evidence, *National Tax Journal* 58: 51–76. – 2005.

ги связан с наличием морального риска, который напрямую влияет на мотивацию налогоплательщика. Суть данного феномена состоит в том, что высокая интенсивность налогового контроля воспринимается налогоплательщиком, как угроза вторжения в его частную жизнь. В связи с чем, автором обращается внимание на необходимость выстраивания социальных контрактов населения и бизнеса с властью, под которыми понимаются прежде всего, возможные выгоды от сотрудничества в виде получения дополнительных привилегий в будущем. На первый взгляд, такие выводы нам не кажутся неоднозначными, логично выстроенная налоговая политика по стимулированию налоговых поступлений в обмен на будущие блага является вполне оправданной платой за возможность своевременно получать доходы в бюджет, однако с другой стороны, здесь важна последовательность реформ и налоговых стимулов, реально отражающая вклад бизнеса и населения в благополучие страны. Пока лишь скандинавским странам удалось реализовать подобные социальные контракты, стимулирующие к выплате высоких налогов в обмен на социальные привилегии и грамотно выстроенную социальную и налоговую политику.

Труды некоторых ученых 50–70-х гг. прошлого столетия были сосредоточены на изучении понятий «налоговая мораль» и «налоговый менталитет», развитие которых в дальнейшем позволили объединить исследования по направлениям психологии и экономики в рамках междисциплинарных работ.

Опираясь на работы Шмолдерса⁹, можно охарактеризовать налоговый менталитет как отношение налогоплательщиков к их налоговому бремени. Штрюмпель¹⁰ впервые описав термин налоговый менталитет, характеризует его как готовность человека к уплате налога. Льюис¹¹ рассматривал налоговый менталитет, положительное или отрицательное отношение к уклонению от уплаты налогов, используя метод обследования. Льюис обнаружил, что налоговый менталитет отличается на страновом уровне, по социальным характеристикам страны, демографической ситуации и пр.

Несмотря на эти многообещающие исследования в изучении налоговой морали, до сих пор не получены объективные доказательства

⁹ Schmolders G. Fiscal psychology: a new branch of public finance. *National Tax Journal*, 15, 184–193. – 1959.

¹⁰ Strümpel B. The contribution of survey research to public finance. In A.T. Peacock (Ed.), *Quantitative Analysis in Public Finance* (PP. 13–32). New York: Praeger. – 1969.

¹¹ Lewis A. An empirical assessment of tax mentality. *Public Finance*, 2, 245–257. – 1979.

и модели рационального поведения налогоплательщика с учетом реагирования на возможные санкции или штрафы. В более современных работах, наличие налогового менталитета связывают в основном с уровнем доверия государственным и фискальным органам. Например, как считает, Филлипс¹², если граждане не доверяют своему президенту налоговый менталитет будет постоянно снижаться, равно как и мотивация по уплате обязательных взносов и платежей. Такая «защитная» реакция объясняется не в занижении доходов в налоговых декларациях, но и в более изощренных схемах ухода от уплаты налоговых платежей. Теория Филлипса также проливает свет и на причины возникновения экономических кризисов в государстве посредством резкого снижения доверия к власти и как следствие, доверия к фискальной политике государства, что оказывает непосредственное влияние и на процедуры налогового контроля. Капитал утекающий за рубеж не может не отражаться на экономической ситуации в стране, эта тенденция демонстрирует недоверия бизнеса и населения к власти.

Тарглер¹³ утверждал, что существуют три ключевых фактора для понимания налоговой морали. (1) моральные устои и правила в обществе, настроения масс; (2) справедливость налогового бремени, поскольку бедные слои не должны платить за богатых; (3) отношения между налогоплательщиками и правительством (доверие масс). Как только один из этих факторов становится труднодостижим, возникает конфликт и происходит снижение налоговой морали в обществе, исчезает лояльность и понимание важности фискальной нагрузки. Существенным «раздражающим» фактором может выступать и резкое повышение налогов на фоне общеэкономической ситуации в стране, когда бюджетный дефицит покрывается за счет увеличения налоговой нагрузки в государстве.

Эллингем концептуально обосновал идеи налоговой нагрузки с точки зрения субъективного ощущения для разных групп налогоплательщиков и подчеркнул важность отношения государства к проблемам введения норм налогового законодательства. По мнению автора, ключ к объяснению причин неуплаты налогов нужно искать в психологической сфере ценностей и установок, поэтому формирование «налогового менталитета» во многом связано с ощущением социальной

¹² Phillips M. D. Taxpayer response to targeted audits. Unpublished PhD dissertation. The University of Chicago. – 2011 [http://home.uchicago.edu/~mdp/webdocs/TargetedAudits_20101117.pdf].

¹³ Torgler B. Tax compliance and tax morale: a theoretical and empirical analysis. Cheltenham, UK: Edward Elgar. – 2007.

политики в государстве, заботе о ее гражданах и их поддержке. Однако именно Элингем впервые ввел понятие налоговой морали по отношению к плательщикам с точки зрения двух абсолютно не взаимосвязанных категорий — обязанности оплаты налога и уклонения от уплаты налога. Его многочисленные исследования позволили получить довольно интересные выводы о влиянии налоговой морали и налогового менталитета на существующий размер доходов населения, в странах где доход превышает средний уровень значительно ниже количество случаев уклонения от уплаты налогов и сам налог воспринимается индивидуумами не как дополнительная нагрузка, а как источник перераспределения благ в обществе.

Именно поэтому, многие ученые и экономисты занимавшиеся в разное время изучением причин неуплаты налогов и возможные рычагах налогового контроля, практически единогласно их связывали с общеэкономическим и социальными уровнем развития государства. Нельзя заставить оплачивать налоги при отсутствии социальных стимулов, что и составляет основы налоговой морали. Формирование основы налогового менталитета также тесно связано с принципами и подходами, определенными в группах населения с разным уровнем доходов, образования и типа занятости, что в конечном итоге, образует формы налогового контроля, используемого с точки зрения фискального инструмента в государственных целях.

Однако, принимая во внимание, большое количество эмпирических работ, посвященных исследованию причин снижения налоговой морали, считаем, что одной из основных причин выступает низкое доверие к государственным органам и власти, о чем мы уже говорили выше. Недоверие со стороны населения безусловно является ключевой причиной неуплаты налогов, однако это лишь очевидные факторы лежащие на поверхности, а косвенные заключаются в снижении демографической ситуации в стране, качестве налогового и бизнес климата, повышении доли трудовой миграции в страны с более благоприятным налоговым режимом. В конечном счете, и бегство капитала связано именно с увеличением уровня недоверия к государственной политике.

Не менее очевидный интерес в вопросах качества и механизмов реализации налогового контроля в виду недостаточности налоговой морали и менталитета, вызывают исследования отчетности в части демографических характеристик налогоплательщиков. К демографическим контрольным переменным относятся: возраст, пол, семейное положение, наличие детей и доход на душу населения, а также страна налогоплательщика, как налогового резидента.

Эмпирические исследования показали, что возраст налогоплательщика положительно коррелирует с возможностью соблюдения налогового законодательства в обществе. Наличие устойчивых семейных связей, а также детей, служит благоприятным фактором, указывающим на стабильность налогового менталитета. При этом, как показывают исследования, гендерный признак в совокупности с уровнем образования, служит важнейшим индикатором, указывающим на наличие высокого налогового менталитета. Напротив, отсутствие образования, низкая финансовая грамотность – являются важнейшим сигналом для фискальных органов для необходимости проверки доходов, в этом сегменте, как правило, сосредоточены группы с высокой финансовой нагрузкой в виду взаимовлияния уже перечисленных факторов.

Итак, мы подошли к очень важному выводу о том, что в виду существования таких явлений, как налоговый менталитет и налоговая мораль, принципы и подходы образующие структуру налогового контроля в государстве должны быть строго дифференцированы и учитывать необходимость повышения налоговой нагрузки на определенные группы налогоплательщиков. В противном случае, эффективность налогового контроля будет постоянно снижаться, наряду со снижением доверия населения и бизнеса к фискальной политике проводимой государством.

Используемые источники

1. Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach, *Journal of Political Economy* 76: 169–217. – 1968.
2. Gneezy, U., Rustichini A., A Fine is a Price, *Journal of Legal Studies* 29: 1–17. – 2000.
3. Allingham M.G., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis, *Journal of Public Economics* 1: 323–338. – 1972.
4. Andreoni J., Erard B., Feinstein J. Tax Compliance, *Journal of Economic Literature* 36: 818–860. – 1998.
5. Slemrod J., Blumenthal M., Christian C.W. Taxpayer Response to an Increased Probability of Audit: Evidence from a Controlled Experiment in Minnesota, *Journal of Public Economics* 79: 455–483. – 2001.
6. Torgler B. Tax Morale: Theory and Empirical Analysis of Tax Compliance, Dissertation, University of Basel. – 2003.
7. Braithwaite V., Wenzel M. Integrating Explanations of Tax Evasion and Avoidance, forthcoming in: A. Lewis (ed.), *Cambridge Handbook of Psychology and Economic Behaviour*, Cambridge University Press, Cambridge. – 2006

8. Alm J., McClelland G.H., Schulze W.D. Why Do People Pay Taxes
Journal of Public Economics 48: 21–38. – 1992.
9. Dubin J.A., Wilde L.L. An Empirical Analysis of Federal Income Tax
Auditing and Compliance, National Tax Journal 41: 61–74. – 1988.
10. Frey B.S., Feld L.P. Deterrence and Morale in Taxation: An Empirical
Analysis, CESifo Working Paper № 760, August 2002.
11. Martinez-Vazquez J., Rider M., Multiple Modes of Tax Evasion: Theory
and Evidence, National Tax Journal 58: 51–76. – 2005.
12. Schmolders G. Fiscal psychology: a new branch of public finance. National
Tax Journal, 15, 184–193. – 1959.
13. Strümpel B. The contribution of survey research to public finance. In A.T.
Peacock (Ed.), Quantitative Analysis in Public Finance (PP. 13–32). New
York: Praeger. – 1969.
14. Lewis A. An empirical assessment of tax mentality. Public Finance, 2,
245–257. – 1979.
15. Phillips M. D. Taxpayer response to targeted audits. Unpublished PhD
dissertation. The University of Chicago. – 2011 [[http://
home.uchicago.edu/~mdp/webdocs/TargetedAudits_20101117.pdf](http://home.uchicago.edu/~mdp/webdocs/TargetedAudits_20101117.pdf)].
16. Torgler B. Tax compliance and tax morale: a theoretical and empirical
analysis. Cheltenham, UK: Edward Elgar. – 2007.

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: lerik39@yandex.ru*

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Существующие формы и особенности проектного финансирования в инновационной деятельности

Для цели развития инновационной деятельности необходима бизнес-ориентированная политика государства, направленная на развитие комфортных условий финансирования предпринимательства, что оказывает положительное влияние на приток высококвалифицированной рабочей силы, переориентации традиционной модели национальной промышленности в направлении роста.

Ключевые слова: *проектное финансирование, инновации, предпринимательство, риски.*

Ahmetov L. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Shakirtkhanov B. R.

*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Existing forms and features of a project financing in innovative activity

The business focused policy of the state aimed at the development of comfortable financing terms of entrepreneurship that has positive impact on inflow of highly skilled labor, reorientation of traditional model of the national industry in the direction of growth is necessary for the purpose of development of innovative activity.

Keywords: *project financing, innovations, entrepreneurship, risks.*

Для цели развития инновационной деятельности необходима бизнес-ориентированная политика государства, направленная на развитие комфортных условий финансирования предпринимательства,

что оказывает положительное влияние на приток высококвалифицированной рабочей силы, переориентации традиционной модели национальной промышленности в направлении роста.

В задачи кредитно-финансовых институтов входит не только предоставление кредитов под гарантии государства, но и стимулирование государства по увеличению срока гарантийного покрытия до 100 процентов от суммы кредита; проведение кредитной политики по сглаживанию отраслевых (сезонных) циклов, в том числе с более гибкими условиями финансирования; предоставление отсрочки платежей по кредитам, на которые распространяются гарантии государства; привлечение пенсионных и инвестиционных фондов для расширения системы гарантийной поддержки; стимулирование частных инвесторов к увеличению форм финансовой поддержки предпринимательства. Одним из новых направлений развития инновационного предпринимательства — является проектное финансирование, охватывающее различные формы поддержки предпринимательской инициативы.

На сегодняшний день в научной литературе не существует единого определения проектного финансирования, однако в рамках нашего исследования, мы будем рассматривать его с точки зрения метода, используемого в целях финансирования инфраструктурных проектов предпринимательства на основе ограниченного регресса. Одной из особенностей проектного финансирования является необходимость создания компании специального назначения в рамках проекта, которая формально выполняет роль заемщика, а в качестве залоговой базы выступают внутренние генерируемые проектом денежные потоки.

Традиционно, проектное финансирование используется под инфраструктурные проекты крупного бизнеса, однако в зарубежной практике, данный стереотип был успешно разрушен, путем создания соответствующей инфраструктуры для поддержки предпринимателей. Как отмечают некоторые авторы ¹, инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства — система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных (региональных, муници-

¹ Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / Л.В. Андреева, Т.А. Андропова, Н.Г. Апросова и др.; отв. ред. И.В. Ершова. М.: Юриспруденция, 2014. — С. 460.

пальных) программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих условия для оказания им финансовой поддержки.

И в этом контексте определение проектного финансирования само по себе поднимает ряд интересных вопросов, в том числе:

- Что мы подразумеваем под финансирование с «ограниченным регрессом» – обращения к кому или чему?
- Почему был разрушен стереотип, что проектное финансирование, как правило, используется для финансирования крупных капиталоемких инфраструктурных проектов?
- Зачем необходимо создание компании-заемщика специального назначения (SPV) под проектное финансирование?
- Что произойдет в случае, если внутренних генерируемых денежных потоков проекта будет недостаточно для погашения задолженности?

Как правило, проектное финансирование предоставляется на весь срок реализации проекта, включая инновационные проекты предпринимательства, в связи с чем финансовый посредник должен иметь достаточную залоговую и гарантийную базу для возможности покрытия рисков. Однако, на практике, проектное финансирование не всегда предоставляется с ограниченным регрессом, в зависимости от срока и сложности проекта, регресс может быть установлен на полной основе, т.е. с правом обращения на все имущество предпринимателя и его капитал, что представляет собой особую форму мотивации для гарантии возврата денежных средств.

В условиях повышенных рисков инновационного проекта, его финансирование должно осуществляться путем справедливого распределения рисков между различными заинтересованными сторонами. Еще в древности, римские и греческие купцы использовали методы проектного финансирования для того, чтобы разделить риски присущие морской торговле. Кредит предоставлялся коммерсанту судоходного судна с условием в договоре, что ссуда будет погашена только за счет продажи груза привезенного с рейса (т.е. погашение осуществлялось за счет внутренних генерируемых проектом денежных потоков). Проекты современного предпринимательства мало отличается от проектов реализуемых много столетий назад, также как и тогда риск от его осуществления достаточно высок, а сроки его осуществления не всегда жестко регламентированы. Именно поэтому, проектное финансирование реализуемое с различными условиями регресса до сих пор является востребованным инструментом для предпринимательства во всем мире.

Впервые в современной истории метод проектного финансирования был использован в начале 1970-х годов при реализации проектов по разработке месторождений в Северном море для энергетического рынка США. Для простоты использования термин «инфраструктура» был унифицирован в целях обозначения любого капиталоемкого актива или группы активов, которые включали в себя товары или услуги (например, коммунальные услуги, нефтепродукты, транспортные услуги, жилье и т.д.) и могли быть структурированы в рамках контракта для обеспечения создания внутренних денежных потоков.

Однако «пионером» в использовании проектного финансирования можно по праву считать Великобританию, где впервые в 1992 году был реализован проект «частной финансовой инициативы» (PFI) в развитии программы государственно-частного партнерства (ГЧП).

Особенностью данной схемы являлось объединение в рамках одного контракта нескольких стадий проектирования, строительства и последующего содержания объекта. Финансирование строительства и эксплуатации осуществлялось за счет средств инвестора (полностью или частично), получающего затем доход в виде платежей из соответствующего бюджета, в том числе без взимания платы с пользователей инфраструктуры².

В Великобритании проекты PFI получили широкое распространение в сфере коммунального и дорожного хозяйства, включая строительство и содержание уличного освещения, школ, военного оборудования, дорог, больниц и тюрем. В 1999 году правительством Великобритании был принят «Стандарт PFI для договоров (SOPC)», который и сегодня продолжает развиваться в качестве приоритетной основы для проектов ГЧП в Великобритании.

Использование данного стандарта не только создает надежную методологическую основу, но и позволяет консолидировать в единое сообщество всех участников проекта — подрядчиков, консультантов и кредиторов, с целью координации из деятельности в чрезвычайных ситуациях, а также в крупных проектах, требующих длительных сроков финансирования.

В целом, проектное финансирование как метод или прикладной инструмент, основывается на справедливом распределении рисков между заинтересованными сторонами проекта, посредством заключения различных договорных отношений между сторонами. Хорошо структури-

² Литвяков С.С. Новые механизмы финансирования проектов ГЧП в сфере дорожного хозяйства // Финансы. — 2012. — № 12. — С. 22–25.

рованный проект предусматривает, определенное количество условий и обязательств для каждой заинтересованной стороны и в первую очередь, для спонсора – лица частично инвестирующий проект.

Условия и обязательства являются неотъемлемой частью любой кредитной сделки, а в случае с проектным финансированием, в качестве заемщика выступает проектная компания SPV, а в качестве инвестора – спонсор, т.е. организация, обеспечивающая предоставление денежных средств.

Использование в условиях ограниченного регресса: по умолчанию, в соответствии с договором, может позволить кредитору «обращение», чтобы искать средство погашения обязательств против активов компании. В финансировании проекта, кредитор имеет право обращения только на активы компании, что является важным фактором, учитывая, что величина финансирования многих инфраструктурных инвестиций может быть гораздо больше, чем активы, отраженные на корпоративном балансе заемщика.

Несмотря на традиционную форму проектного финансирования без права регресса, иногда регресс выставляется на акционеров в виде условия участия в уставном капитале для получения дополнительных гарантий успешного завершения проекта.

В чем же состоит преимущество проектного финансирования перед традиционными видами кредитования предпринимательства? С нашей точки зрения, основным препятствием для получения кредита начинающему предпринимателю является долговая нагрузка, что обусловлено высокой долей заемных средств в проекте. И эту задачу успешно решает проектное финансирование, когда в рамках развития социально значимых проектов, проектов государственного назначения, научно-технологической сферы, осуществляется финансирование до 90% от всего долга.

Кроме того, финансирование проекта является хорошим средством для предпринимательства в целях хеджирования рисков их основного бизнеса. Существуют специфические проекты, например, связанные с развитием инновационных энергетических систем (IPP)³, в этом случае преимущества в использовании проектного финансирования будут включать:

(А) Расширение географического присутствия различных активов компании, за счет чего можно диверсифицировать макроэкономические/политические риски портфеля;

³ The Innovative Partnerships Program [<http://ipp.nasa.gov>].

(Б) Диверсификацию рисков посредством получения дополнительного дохода. Например, получение дополнительного дохода посредством вложения в смежные активы с тем, чтобы сбалансировать риск от вложения во внутренний торговый портфель.

Значительные преимущества для предпринимательства при реализации инновационных проектов могут быть получены в рамках проектного финансирования государственно-частного партнерства при строительстве и развитии инфраструктуры, сферы закупок:

- Финансовая оптимизация: дело в том, что традиционные методы закупок и развития инфраструктуры требуют, чтобы финансирование осуществлялось государством. Использование ГЧП позволяет распределить риски передав часть финансовой ответственности частному бизнесу, тем самым амортизируя стоимость актива в течении всего срока действия концессионного соглашения. Срок амортизации актива будет зависеть от срока его финансирования для достижения поставленной цели; существуют отдельные проекты, требующие финансирования с горизонтом в 10–20 лет.
- Эффективность процесса: один из способов устранения неэффективности от закупок в области государственной инфраструктуры является возможность использования ГЧП за счет тесной взаимосвязи государственных и частных контрактов и строгого контроля сроков по выполнению проектов.
- Снижение производственных рисков: посредством реализации проектного финансирования в ГЧП, риски строительства и эксплуатации актива передаются частному сектору, частично компенсируются субподрядчиками и компаниями, принимающими участие в проекте. Важно понимать, что спонсоры проекта являются наиболее заинтересованной стороной в обеспечении полного использования актива с целью покрытия расходов от финансирования.

Как и в любой другой форме финансирования, кредиторы в проектом финансировании получают прибыль пропорционально уровню соизмеримого риска, что является основным мотивом для любой формы кредитования. Вместе с тем, помимо основного дохода, получаемого в виде процентов от использования заемных средств, кредиторы могут получать дополнительный доход за счет предоставления смежных продуктов и услуг, необходимых проектной компании (консультационные и консалтинговые услуги, услуги хеджирования рисков, сопровождения проекта и пр.)

Таким образом, мы показали неоспоримые преимущества в использовании проектного финансирования, как инструмента для реализации не только инфраструктурных проектов, но и проектов с инновационной составляющей. В отличие от венчурного финансирования, проектное финансирование позволяет развивать малый бизнес не только в инновационной сфере и сфере высоких технологий, но и реализовывать совместно с государством социальные проекты в рамках государственно-частного партнерства.

Тем не менее, существует ряд практических предпосылок для финансирования проекта с ограниченным регрессом:

- Устойчивая ситуация в экономике: поскольку доход от проекта реализуется в виде прогнозируемых денежных потоков, в условиях повышенных макроэкономических рисков необходимо использовать различные стресс-тесты для прогнозирования неблагоприятных сценариев его завершения и разработки возможных путей их минимизации.
- Наличие рынков сбыта продукции и услуг, полученных в результате проекта: выполнение данного условия является обязательным для цели рационализации денежных потоков и возможного покрытия убытков в случае снижения спроса.
- Идентификация рисков: учитывая высокую степень корреляции рисков от исполнения проекта, необходимо понимание их значимости для заемщика в рамках благоприятного завершения проекта. В этой связи, представляется важным разработку методов смягчения их последствий стратегии финансирования проекта.
- Доступность финансирования: применительно к специфике проекта, важно понимать перспективы получения средств и соответствие сроков, запланированному проекту. Поэтому необходима слаженная работа спонсора и финансового посредника – кредитора для достижения цели финансирования, особенно если речь идет об инновационной проектке.
- Политическая стабильность: даже если учитывать, что риск политической нестабильности несет государство, что является предметом форс-мажора в рамках любого государственного контракта, необходимо закладывать дополнительные условия для обеспечения сроков выполнения его условий для кредиторов и инвесторов с целью снижения вероятности наступления дефолта заемщика.

- Страхование рисков: некоторые виды рисков не могут быть смягчены даже за счет получения дополнительных гарантий со стороны государства, экспортных агентств и пр., в связи с чем, целесообразно использовать инструментарий дополнительного страхования рисков неисполнения условий проекта и страхования залогового обеспечения в виде прогнозируемых денежных потоков.

Используемые источники

1. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение / Л.В. Андреева, Т.А. Андропова, Н.Г. Апресова и др.; отв. ред. И.В. Ершова. – М.: Юриспруденция, 2014. – С. 460.
2. Литвяков С.С. Новые механизмы финансирования проектов ГЧП в сфере дорожного хозяйства // Финансы. – 2012. – № 12. – С. 22–25.
3. The Innovative Partnerships Program [<http://ipp.nasa.gov>].
4. Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста: Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2008.
5. Балабанов В.С., Гордеев В.В., Осокина И.Е. Глоссарий современных экономических терминов (русско-английский) / Российская академия предпринимательства. – М.: АП «Наука и образование», 2005.

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор, Президент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: rector@rusacad.ru*

Дудин М. Н.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: dudinmn@mail.ru*

Лясников Н. В.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: acadra@yandex.ru*

Система прогнозирования продовольственной безопасности России в условиях геополитических изменений

В статье рассматривается концепция прогнозирования продовольственной безопасности Российской Федерации, исследуется система балансов сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки. Тема данной статьи весьма актуальна в свете происходящих геополитических изменений, поэтому правильность и достоверность прогнозирования продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности в регионах является новой и одной из важнейших управленческих задач в современных условиях.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность региона, прогнозирование продовольственной безопасности, продовольственная независимость, дорожная карта развития сельского хозяйства, баланс продовольственных ресурсов.*

Balabanov V. S.

*Doctor of Science (Economics), professor,
President of Russian Academy of entrepreneurship*

Dudin M. N.

*PhD (Economics), associate professor,
professor of «Management of organization» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Ljasnikov N. V.

*Doctor of Sciences (Economics),
professor, head of the «Management of organization» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Features predicting the level of food security of Russian regions in the light of the geopolitical changes

The article deals with the concept of food security predict regions of Russia, studied the system of natural balances of agricultural raw materials and by-products. The theme of this article is highly relevant in the light of the geopolitical changes, so the correctness and accuracy of the prediction of food supply and food security in the regions is new and one of the most important managerial tasks in the modern world.

Keywords: *food security in the region, predicting food security, food sovereignty, the roadmap for agricultural development, the balance of food resources.*

За последние несколько лет активной трансформации национальной социально-экономической системы России и перевод её на инновационно ориентированный тип развития. внимание к проблематике прогнозирования неуклонно возрастает. Подъем активности в области прогнозирования будущего связан в первую очередь с глобальными экологическими, энергетическими, экономико-социальными вызовами, что обусловлено стремительным ростом численности населения в мире.

Указанные негативные факторы значительного роста численности населения Земли, обусловившие, в том числе истощение природных невозполнимых ресурсов, ставят задачу смены качества макроэкономического роста с опережающего на устойчивый.

При этом требуется комплексное решение накопленных на макро- и микро уровне к настоящему моменту социально-экономических проблем, но в тоже время решение указанных проблем невозможно без формирования сценариев и прогнозов мирового общественного развития.

Для прогнозирования темпов и качества устойчивости инновационного развития национальной социально-экономической системы или систем низшего порядка (предпринимательских и корпоративных структур) важно учитывать состояние, тенденции изменения и специфику эволюционирования четырех, указанных на рисунке 1, факторов.

Рассмотрим продовольственную безопасность в контексте ресурсной обеспеченности стран ЕС, Америки и др. При этом, согласно

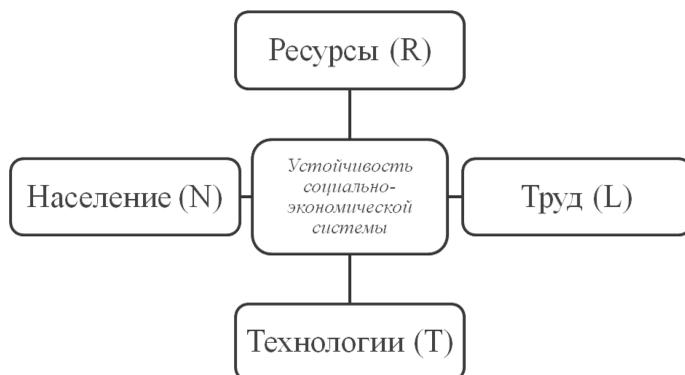


Рисунок 1. Факторы устойчивости социально-экономической системы в условиях инновационного развития

имеющимся данным уровень продовольственной безопасности Европейского союза значительно выше – самообеспечение населения ЕС основными продовольственными товарами и ресурсами превышает 100% от имеющихся потребностей. [17] Соответственно, можно считать, что российская продовольственная система сохраняет высокую импортозависимость от поставок продуктов питания из других стран, в том числе из стран Европейского союза и США. Но с другой стороны не стоит забывать о том, что, например, в США иной подход к определению качества и безопасности продовольственных товаров и ресурсов (продуктов питания).

Территория США по сравнению с территорией других развитых государств находится в более теплых широтах. Логически, что это способствует географическому преимуществу экономики США перед экономиками государств ЕС, России, Норвегии, Исландии. А выход к трем океанам дает преимущества перед экономикой Китая и других государств.

Для объективного сравнения и понимания государственной мощи США в области экономики в географической плоскости, необходимо оперировать объективными цифрами и общеизвестными – ВВП, золотовалютным запасом и государственным долгом. Эти показатели не являются истинными показателями геоэкономической стабильности государства, но они воплощают в себе общую производительность экономики любого государства, состояние общества через экономические показатели и возможную перспективу государства в геоэкономической плоскости.

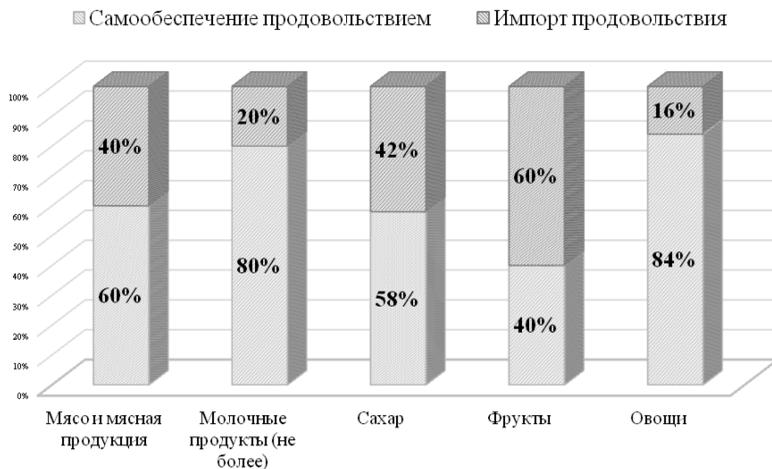
ВВП США (16,720 трлн. долл. США), если сравнивать с отдельно взятыми государствами, а не в целом с экономикой ЕС (15,850 трлн. долл. США), как часто сейчас принято сравнивать, то ВВП США является самым большим и ближайший конкурент только КНР (13,390 трлн. долл. США), а у Индии только (4,990 трлн. долл. США). Но стоит отметить, что население США составляет на 2014 г. — 318 млн. чел., а КНР 1,355 млрд. чел., а население ЕС, если и учитывать его в статистике — 511 млн. чел. Из чего следует, что из «великих» экономик, именно американская является самой производительной. Этот факт также подчеркивает структура американской экономики — сельское хозяйство дает всего 1,1%, промышленность — 19,5%, а сфера услуг — 79,4% [16]. Всё это указывает на высокую продуктивность сельского хозяйства США и как следствие на высоко ориентированную продовольственную безопасность страны, но если сравнить с КНР или тем более с Индией, то там ситуация будет совершенно другой, и сельское хозяйство будет занимать куда значительное место в структуре экономике, однако уровень продовольственной безопасности там будет ниже, к большому сожалению и у России показатели по продовольственной безопасности гораздо ниже США и других стран Европейского союза.

В геоэкономической плоскости США сейчас не самая устойчивая держава из всех государств в мире, но самая устойчивая из всех ведущих держав в мире. Она является естественным конкурентом и даже противником в мире для КНР, России, Ирана и ряда других государств.

Принимая во внимание выше сказанное и то, что российская продовольственная система сохраняет высокую импортозависимость, в настоящее время в условиях происходящих геополитических изменений необходимо особое внимание уделять системе прогнозирования состояния продовольственной безопасности России, данный факт подтверждается данными, представленными академиком И.Г. Ушачевым, по состоянию на 2013 год уровень самообеспечения национальной продовольственной системы нельзя признать достаточно высоким (рис. 2).

Вопросы продовольственной безопасности были и остаются актуальными вне зависимости от смены технологических укладов и фаз экономических циклов. При этом именно в периоды экономических стагнации и депрессий продовольственные вопросы, вернее обеспечение продовольственной безопасности нации, становятся всё более острыми и дискуссионными [3, С.127].

Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Президентом Российской Федерации, стратегичес-



Источник: составлено авторами на основании данных, представленных: режим доступа <http://www.vniiesh.ru/news/138.html> свободный.

Рисунок 2. Уровень самообеспечения национальной продовольственной системы отдельными видами продуктов питания

кой целью определяет надежное обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной, рыбной продукцией и продовольствием в объемах, необходимых для активной и здоровой жизни. Основой достижения поставленной цели являются стабильное внутреннее производство, а также наличие необходимых резервов и запасов [1].

Для решения этих задач одной из первоочередных мер является создание системы прогнозирования состояния продовольственной безопасности России. В нашей стране большая роль отведена региональному уровню в обеспечении продовольственной безопасности населения, проживающего на данной территории.

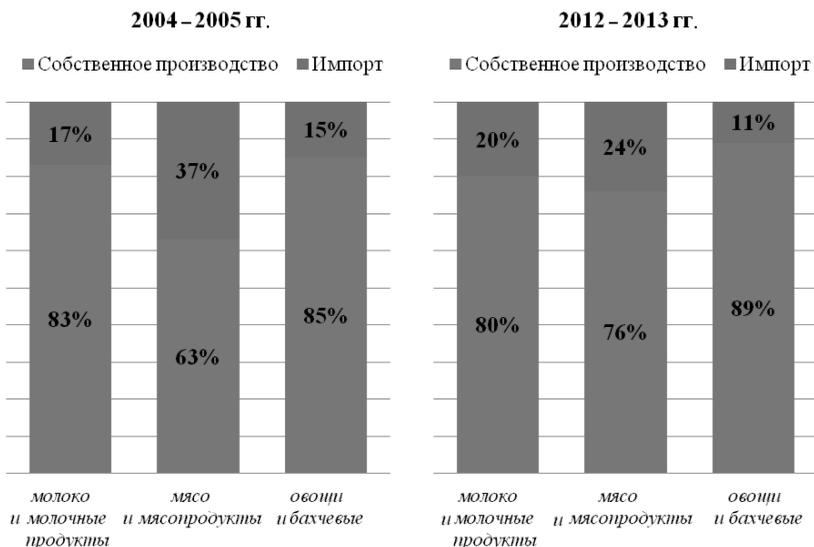
Под «продовольственной безопасностью региона» можно понимать наличие экономических и социальных условий, определяемых состоянием экономики социальной сферы региона и экономики Российской Федерации, при которых обеспечивается экономическая и физическая доступность для каждого жителя региона качественных и безопасных пищевых продуктов в объеме не менее рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни [8, с. 100, 18].

В Указе «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности» установлено, что федеральные органы государственной власти и органы государственной власти субъектов Российской Федерации

должны «руководствоваться положениями Доктрины продовольственной безопасности РФ в практической деятельности и при разработке нормативных правовых актов, касающихся обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации» [1]. В Доктрине установлены рекомендуемые пороговые значения удельного веса отечественного сырья и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка, составляющие [1]:

- для зерна – не менее 95%;
- сахара – не менее 80%;
- растительного масла – не менее 80%;
- мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 90%;
- молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90%;
- рыбной продукции – не менее 80%;
- картофеля – не менее 95%.

Стоит отметить, что за прошедший период от момента принятия Доктрины продовольственной безопасности, уровень самообеспечения национальной продовольственной системы продуктами питания показал значимый прирост (см. рисунок 3).



Источник: составлено авторами на основании данных, представленных: <http://www.gks.ru/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/> свободный.

Рисунок 3. Структура самообеспечения национальной продовольственной системы продуктами питания (в% к объему потребления)

Признаками состояния продовольственной безопасности в аграрном отношении развитом регионе являются [5, с. 27; 9, с. 78, 18]:

- обеспечение жизненно важными продуктами питания населения с помощью преимущественно местного сельскохозяйственного производства и других отраслей АПК;
- производство жизненно важных продуктов в объеме, ассортименте и качестве, которое позволит обеспечить доступ к ним всех жителей региона для минимального удовлетворения их необходимых потребностей;
- развитие производства без нарушения экологического равновесия;
- решение социальных проблем села;
- активное участие региона в межрегиональной и внешнеторговой деятельности;
- обеспеченность региона сельскохозяйственной техникой и горючесмазочными материалами;
- наличие и уровень развития пищевой промышленности.

Одно из важнейших условий продовольственной независимости — это эффективное функционирование отечественного тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, а также отраслей, производящих минеральные удобрения, средства защиты растений и т.д.

При решении проблемы самообеспечения региона продуктами питания целесообразно выделить их приоритетные виды — это зерно, молочные и мясные продукты, овощи и фрукты. Можно сформулировать следующие принципы экономической безопасности региона [2, с. 48; 11, с. 136]:

- эффективное управление аграрным сектором;
- формирование необходимой материально-технической базы и внедрение прогрессивных технологий;
- борьба с криминальными структурами, правовая защита собственников;
- учет и контроль, обеспечение режима экономии ограниченных ресурсов.

Так как основным источником поступления продовольственных ресурсов является их производство, подверженное существенному влиянию изменений условий хозяйствования (природно-климатические, производственные, финансовые и другие риски), то, очевидно, что структура потребления продовольственных ресурсов может также существенно колебаться, даже несмотря на, казалось бы, низкую эластичность спроса на продукты питания и возможности балансировки

потребности в продовольствии за счет проведения экспортно-импортных операций.

Балансы продовольственных ресурсов описываются системой показателей, характеризующих источники формирования ресурсов основных видов продовольствия и каналы их использования. Они отражают движение отдельных видов продукции от момента производства до момента ее конечного использования. Продовольственные балансы позволяют осуществлять текущий анализ ситуации на рынке продовольствия и прогнозировать его развитие, оценивать потребности в импорте и экспортные возможности, а также прогнозировать уровень продовольственных потерь и т.д. Не секрет, что наибольшую проблему при производстве продовольствия вызывают так называемые продовольственные потери, т.е. потери, связанные с избыточным производством и потреблением продовольственных товаров и ресурсов. По данным ФАО порядка 32% от произведённых в мире продовольственных товаров и ресурсов составляют продовольственные потери (см. рисунок 4).



Источник: составлено авторами на основании данных, представленных: Food wastage footprint. Impact on natural resource. — FAO, 2013.

Рисунок 4. Динамика и структура продовольственного потребления и продовольственных потерь в мире

Вполне логично предположить, что в Российской Федерации проблематика продовольственных потерь не менее актуальна, чем проблематика обеспечения населения доброкачественной и безвредной

пищей. Этот же вывод указывает на необходимость увеличения инновационной активности в сельском хозяйстве и в промышленном производстве пищевых продуктов.

Органами федеральной службы государственной статистики информация о продовольственных ресурсах и их использовании формируется на базе данных федерального государственного статистического наблюдения, данных обследования домашних хозяйств, таможенной статистики и других сведений, характеризующих источники образования продовольственных ресурсов и направления их использования за календарный год [5, с. 29; 7, с. 169]. В объеме потребления населением основных продуктов питания учитываются [10]:

- мясо различных видов животных, субпродукты I и II категорий в натуре, мясопродукты (колбаса, мясокопчености, мясные и мясорастительные консервы, котлеты и т.п.) в пересчете на мясо;
- жиры животные пищевые в пересчете на жир-сырец;
- молоко и молочные продукты (масло животное, сыр, брынза, сливки, сметана, творог, мороженое, молочные консервы, сухое молоко) в пересчете на молоко;
- яйца домашней птицы, яичный порошок и меланж в пересчете на яйца;
- сахар и растительное масло;
- мука, крупа, зерно в натуре, хлеб печеный и макаронные изделия в пересчете на муку; картофель, овощи и продовольственные бахчевые культуры (свежие, сушеные, соленые, переработанные на консервы, маринованные и др. в пересчете на свежие).

Отчетные балансы составляются статистическими органами за календарный год в натуральном выражении по мясу, молоку, яйцам, зерну, продуктам переработки зерна, картофелю, овощам и бахчевым культурам, фруктам, маслу растительному, сахару; ежеквартально – по зерну, мясу и мясопродуктам, молоку и молокопродуктам.

Исходя из доступности статистической информации прогнозирование балансов продовольственных ресурсов, представляется возможным проводить в разрезе следующих видов сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки:

- продукция растениеводства (зерновые, зернобобовые, пасленовые, прочие фрукты, ягоды, овощи);
- продукция переработки растительного продовольственного сырья (масло подсолнечное, масло соевое, прочие растительные масла);

- продукция животноводства (мясо крупных рогатых животных и мясо птицы, молоко, яйцо).

Для каждого из этих видов продукции на каждый год определяются следующие прогнозные параметры:

- остаток продукции на начало года, производство продукции;
- объем ввоза продукции для обеспечения приграничных районов;
- объем потребления продукции на продовольственные цели с учетом переработки;
- использование продукции на фуражные цели, на семена, на техническую переработку;
- экспорт продукции, произведенной в приграничных районах;
- потери продукции, прочее потребление и остатки продукции на конец года.

Возможный дефицит продукции или ее излишков для обеспечения баланса продовольственных ресурсов компенсируется ростом объемов ее импорта или экспорта.

Для реализации имеющегося потенциала необходимо сформировать Дорожную карту развития сельского хозяйства России. Принципы Дорожной карты развития сельского хозяйства России [12]:

- изменение доктрины продовольственной безопасности — «объем производства в России должен превышать объем потребления» (здесь необходимо добавить, что объемы производства должны рационально превышать объема потребления, чтобы не возникло кризиса перепроизводства продукции);
- переход от ретроспективного нормативного планирования к программно-целевому индикативному планированию, постановка долгосрочных стратегических целей, направленных на планомерное достижение требуемого уровня самообеспеченности национальной продовольственной системы необходимыми продуктами и сырьем;
- изменение роли государства в отрасли (активное содействие развитию отрасли при использовании методов прямого и косвенного стимулирования деловой активности производителей), реализация мер государственной поддержки и созданию равных условий конкуренции.

Основным принципом Дорожной карты развития сельского хозяйства России до 2020 года является переход от ретроспективного планирования на основе уже достигнутых результатов к планированию, основанному на оценке реальных производственных возможностей отечественного аграрного сектора и емкости рынка продуктов пита-

ния. Для реализации этого принципа необходимо также изменение положений Доктрины продовольственной безопасности России. А именно – существенное повышение целевого уровня самообеспечения страны продуктами питания, так чтобы даже в случае неурожая, вызванного климатическими факторами, Россия сохраняла независимость от импорта продовольствия из других стран.

Второй принцип – создание равных условий конкуренции как между российскими сельскохозяйственными производителями, так и между российскими и зарубежными производителями, действующими в агропромышленной сфере [13, с. 70; 14; 15, с. 1066; 18; 19]. На основе опыта развитых стран меры аграрной политики можно разделить на три основных блока: меры, направленные на развитие внутреннего рынка сбыта; стимулирование производства и развитие экспорта [12].

С учетом современного состояния и задач обеспечения продовольственной безопасности в качестве основных направлений обеспечения продовольственной безопасности региона предлагается рассматривать:

- ведение мониторинга и прогнозирование состояние продовольственной безопасности;
- организация адресной продовольственной помощи малоимущим и социально незащищенным категориям граждан и развитие сферы социального питания;
- создание условий для поступления, производства и оборота качественных и безопасных пищевых продуктов;
- развитие инфраструктуры торговли и товародвижения продовольствия;
- поддержание стабильности на основе мониторинга продовольственного рынка;
- разработки прогнозных балансов продовольственных ресурсов (разработки прогнозов спроса и предложения продовольствия);
- создания условий для привлечения производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и развития конкуренции на продовольственном рынке;
- реализации крупных системообразующих проектов в области инфраструктуры товародвижения продовольствия;
- содействия в развитии системы рыночной информации для участников продовольственного рынка;
- формирование эффективного механизма противодействия рискам продовольственной безопасности;

- развитие информационно-коммуникационных технологий и формирование государственных информационных ресурсов региона в области продовольственной безопасности.

Таким образом, продовольственная безопасность – это обеспечение за счет собственного производства основными видами продуктов продовольствия всего населения региона при обязательном приоритете, малоимущих ее слоев и при условии физической и экономической доступности этих продуктов в таком количестве и качестве, которые необходимы для сохранения и поддержания жизнедеятельности человека. Задачи обеспечения продовольственной безопасности носят комплексный, межотраслевой и межведомственный характер. Они охватывают социальную сферу (доходы, потребление пищевых продуктов, социальная защита населения) и сферу экономики (торговлю, градостроительство, транспорт и др.). В решении этих задач в соответствии со своей компетенцией должны принимать участие органы исполнительной власти, уполномоченные в области продовольственной безопасности и торговли, социальной защиты населения, промышленной политики и предпринимательства, транспорта, экономической политики и развития, имущества, финансов и ряд других.

Подводя итоги данного исследования, хотелось бы особо подчеркнуть, что продовольственная безопасность есть одна из важной составляющих национальной безопасности. Поэтому объективность, точность и релевантность процедур прогнозирования и планирования особенно важна для обеспечения устойчивого развития национальной социально-экономической системы и образующих её субъектов.

Таким образом, для прогнозирования развития малых и больших социально-экономических систем необходимо, в первую очередь определиться со сценарием дальнейшего развития и он, по нашему мнению, должен основываться на инновационном прорыве.

И, во-вторых, при прогнозировании инновационного развития необходимо учитывать всю совокупность факторов роста первого порядка (труд, население, технологии, ресурсы) с учетом их мировой, региональной и страновой динамики. При этом прогнозирование должно быть не только и не столько изыскательным, сколько телеологическим, позволяющим определить наиболее оптимальные траектории развития демографических, социально-экономических, политических процессов системы из настоящего в будущее с учетом заданных целевых ориентиров.

Используемые источники

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»
2. Гришакина Н.И., Зарецкая А.С. Исследование уровня продовольственной безопасности региона // Аграрный вестник Урала. — 2013. — № 10 (116). С. 48–54.
3. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Продовольственная безопасность — ключевой фактор устойчивого развития национальной экономики // Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск 39. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. — С. 127–130.
4. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. — М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2008.
5. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Продовольственная безопасность: инновационный аспект // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. Выпуск XXIII. — М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. — С. 27–38.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационная трансформация системы управления производственно-промышленного сектора: проблемы и перспективы // Экономика и социум: современные модели развития. Межвузовский сборник научных трудов. — М.: Издательский Дом «Наука». — 2013. — № 6. — С. 5–13.
7. Никифорова И. В. Формирование системы мониторинга продовольственной безопасности (на примере Калининградской области) // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. — 2009. — № 3. — С. 111–116, С. 167–169.
8. Омелай А.Ю. Мониторинг продовольственной безопасности региона // Север и рынок: формирование экономического порядка. — 2014. — Т. 5. — № 42. — С.100.
9. Попов Н.Ф.Д. Продовольственная безопасность региона: проблемы и перспективы развития // Пробелы в российском законодательстве. — 2011. — № 2. — С.78–85.
10. Улезько А.В., Тютюников А.А., Бабин Д.И. Концептуальные и методические подходы к разработке прогнозных балансов продовольственных ресурсов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2014. — № 96. — С. 605–632.

11. Шаляпина И.П., Кузичева Н.Ю. К вопросу о методике прогнозирования продовольственного обеспечения России // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2011. – № 2–2. – С.136–138.
12. Дорожная карта развития сельского хозяйства [электронный ресурс] Режим доступа: <http://partyadela.ru/our-position/dorognaaya-karta/> свободный.
13. Кузнецов А.В. Алгоритм исследования показателей организационной устойчивости предпринимательских структур // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2011. – № 4 (8). – С.70–74.
14. Яковлев В.М., Сенин А.С. Инновационному типу развития российской экономики нет альтернативы // Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1 (1). – С. 7. – М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ.
15. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European Researcher. – 2014. – Vol.76, No. 6–1. – PP. 1066–1074.
16. Книга фактов ЦРУ//Официальный сайт ЦРУ. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.
17. Ушачев И.Г. Доклад на Международной конференции «Проблемы обеспечения продовольственной безопасности» // ГНУ Всероссийский НИИ экономики сельского хозяйства [электронный ресурс] режим доступа <http://www.vniiesh.ru/news/138.html> свободный.
18. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты) – М.: Издательство «Экономика», 2002 г.
19. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность: (международные и внутренние аспекты) // Управление риском. – 2002. – № 4. – С. 61.

Балабанова А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: info@rusacad.ru*

Бусыгин К. Д.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Сущность, содержание и основные понятия стратегической устойчивости предпринимательских структур

В статье дается определение понятия стратегия, рассмотрена сущность процесса стратегического управления организаций; определены подходы к формированию целей предприятия; дана формулировка целей стратегии организации; представлены направления повышения стратегической устойчивости предпринимательской структуры.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, стратегическая устойчивость, стратегические цели, управление стратегической устойчивостью.

Balabanova A. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Busygin K. D.

PhD (Economics), applicant, Russian academy of entrepreneurship

Essence, contents and basic concepts of strategic stability of enterprise structures

In article definition of concept strategy is made, the essence of process of strategic management of the organisations is considered; approaches to formation of the purposes of the enterprise are defined; the formulation of the purposes of strategy of the organisation is given; directions of increase of strategic stability of enterprise structure are presented.

Keywords: strategy, strategic management, strategic stability, strategic goals, the management of strategic stability.

Говоря о стратегии, экономисты и менеджеры, проводят аналогию с военной наукой. Наиболее полно эта аналогия раскрыта в книге

«Маркетинговые войны»¹. Однако и она не дает полного ответа на вопрос о том, что же такое стратегия. Другие гуру бизнеса и менеджмента, в частности Д. Аакер, указывает, что стратегия есть понимание фирмой того: где конкурировать и как конкурировать². П. Друкер в своем понимании стратегии на первое место ставит знания руководящего состава³. И тот, и другой подход является правильным, но раскрывает лишь операциональную сторону вопроса – т.е. возможные направления принятия решений, в том числе и стратегических. Во второй половине XX века А. Чандлер дал собственное определение стратегии, которое с отдельными изменениями цитируются до сих пор: стратегия может быть определена как установление основных долгосрочных целей и задач организации и выработка программы действий и распределения ресурсов необходимых для достижения этих целей. Определение стратегии, данное А. Чандлером в 1962 году наиболее емкое, поэтому цитируется в различных учебниках и пособиях по сей день⁴. Исходя из общей теории фирм, под стратегической целью нужно понимать получение определенных экономических выгод (максимизация прибыли). Таким образом, нужно согласиться с В.С. Каткало, который одним из первых указал, что стратегия есть не реактивное, но проактивное управление⁵. В понятие стратегии данным В.С. Каткало включены понятия организационных способностей (ключевых компетенций) к обновлению бизнес-модели.

Под организационными способностями (ключевыми компетенциями)⁶ стоит понимать такие способности организации к обновлению, которые способствуют созданию новых бизнес-моделей за счет наиболее эффективного преобразования ресурсов и обеспечивают направленное движение к цели. Это в полной мере относится и к производственной стратегии современных организаций.

Основная цель любой организации – это получение устойчиво высокого дохода на вложенный капитал. Чтобы достичь высоких показателей прибыльности по сравнению с конкурентами, конкурентное

¹ Траут Дж., Райс Э. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2008.

² Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. – СПб: Питер, 2009. – С. 227.

³ Друкер П.-Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: изд. 3-е. – М.: АСТ, 2010. – С. 214.

⁴ Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмפל Дж. Школы стратегий. – СПб: Питер, 2006. – С. 82.

⁵ Каткало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008. – С. 164.

⁶ Прахалад К. К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. – М.: Олимп Бизнес, 2009. – С.187.

преимущество над ними должно быть устойчивым (в некоторых случаях уникальным); иными словами, качество предоставляемых потребителям товаров, работ и услуг должно быть выше. В свою очередь, чтобы показатели прибыльности показывали устойчивую тенденцию к росту, нужно вкладывать в развитие производственных возможностей, обеспечивающих сохранение конкурентного превосходства на будущее.

Стратегия зависит от определения конкурентного преимущества, от развития ресурсов и производственных возможностей организации, которые обеспечивают устойчивое превосходство в бизнес-среде. Стратегия по своей сути является показателем того, как организация участвует в конкуренции.

Стратегическая устойчивость предприятия проявляется в развитии через минимизацию потерь при неблагоприятных воздействиях внешней среды, а при благоприятных обстоятельствах — в способности к эффективному наращиванию своих активов как материальных, так и нематериальных, что повышает выживание предприятия при неблагоприятных изменениях во внешней среде в будущем⁷.

Современное состояние бизнес-среды характеризуется высокой скоростью происходящих изменений, эти изменения могут носить и локальный, и глобальный характер, существенно влияя на деятельность отдельной организации, создавая возможности, либо формируя угрозы для его развития. Следовательно, функционирование организации должно иметь однонаправленный вектор развития в соответствии с тенденциями внешней среды, поскольку, как известно из курса общего менеджмента, оказывать изменяющее воздействие на внешнюю среду организации не может. Соответственно с точки зрения внешней среды устойчиво развиваться будет только та организация, которая наиболее оптимально адаптирована к условиям внешней среды. При этом внутренняя среда отдельно взятой организации тоже не является абсолютно постоянной компонентой, внутренняя среда также характеризуется изменениями, которые могут существенно усиливать или ослаблять позиции организации во внешней среде. Соответственно внутренняя среда, как управляемая составляющая, должна быть не только адаптирована к внешним изменениям, но и служить определенным базисом — запасом прочности для обеспечения стратегической устойчивости.

⁷ Дудин М.Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика: Монография. — М.: ИМСГС, 2011.

Результативность процесса стратегического управления организацией измеряется сокращенным, либо расширенным (но в любом случае определенным) набором параметров, которые отражают наиболее важную информацию о состоянии и перспективах развития организации. Следовательно, сущность процесса стратегического управления сводится к достижению требуемого результата, выраженного через те или иные показатели, достигаемые в процессе управленческих воздействий на те или иные факторы, сами же воздействия основываются на ранее принятых решениях (стратегические, тактические, оперативные, планы). Отсюда процесс стратегического управления будет иметь следующий вид, представленный на рисунке 1⁸.

Любой управленческий процесс начинается с постановки целей, постановке целей всегда предшествует анализ изменений среды деятельности организации, и оценка её возможностей и готовности принятия и управлять таковыми изменениями. Заданный результат, цель основывается на прогнозе, который, в свою очередь, реализован в планах развития и задачах управления. Заданный результат устанавливает требования к эффективности управления, т.е. определяет таковые параметры на уровне всей организации. И это есть стратегические индикаторы состояния и развития организации, в которые агрегируются данные результативности деятельности по подсистемам управления параметрирующие тактический уровень, либо с дальнейшей детализацией по субъектам управления (оперативный уровень).

Стоит отметить, что требуемая эффективность процесса производственного стратегического управления невозможна без обладания специфическими факторами, которые представляют собой объекты и субъекты. Первые — это подсистемы или динамические компоненты, которые потребляют те или иные виды ресурсов, преобразуя их посредством определенных воздействий в конечный продукт. Вторые — это собственно персонал, осуществляющий свою деятельность в рамках организации и обеспечивающей накопление знаниевой (интеллектуальной и инновационной) составляющей организационных (ключевых) компетенций. Заданный результат, требуемая эффективность, факторы, обуславливающие её достижения, предопределяют дальнейшие управленческие действия, которые предполагают⁹:

⁸ Дудин М.Н. Лясников Н.В. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур и инновационное развитие России: Монография. — М.: ИМСГС, 2011.

⁹ Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Прахалад С. К., Самплер Дж. Портер М. и др. — М.: Альпина, 2012. — С. 107.

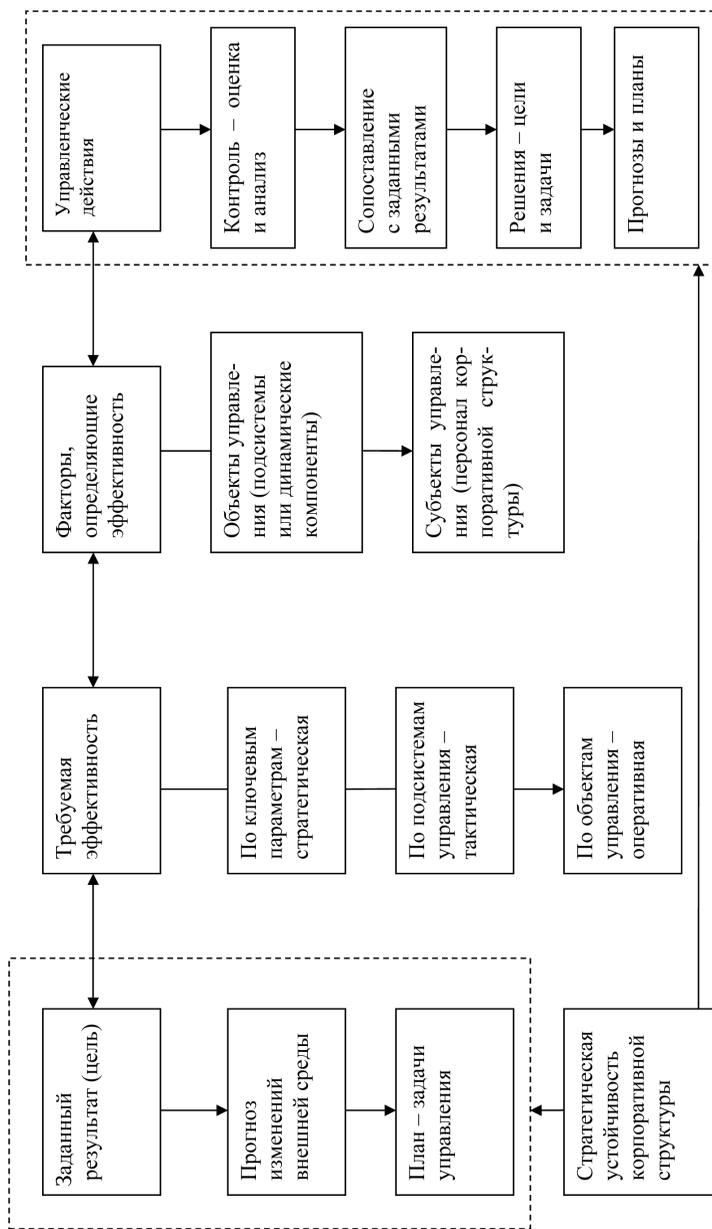


Рисунок 1. Сущность процесса стратегического управления организацией

- контроль и анализ полученного результата в сопоставлении с заданным, что представляет собой оценку достижения требуемой эффективности;
- дальнейшие решения, включая постановку целей и задач, основанных на прогнозировании и планировании.

С учетом того, что любая организация развивается по спирали, а не по замкнутому кругу и внешняя среда постоянно несет изменения, новый цикл управления должен априорно реализовываться всё более качественно, равномерно и ритмично, что и будет обуславливать сохранение прежних стратегических позиций и достижение новых.

Основой для формирования планов, прогнозов и показателей эффективности и результативности стратегического управления является сформулированная и целенаправленная стратегия развития организации.

Можно выделить как минимум еще два подхода к формированию целей предприятия – это функциональный и процессный. Концепция функционального подхода предполагает, что цели формируются в соответствии с функциями, выполняемыми в той или иной подсистеме предприятия (рисунок 2).



Рисунок 2. Адаптировано автором

В соответствии с функциональным или деятельностным подходом на стратегическом уровне устанавливаются цели, которые определяют состояние и развитие всей организации¹⁰. На тактическом (оперативном) уровне определяются конкретные цели по продукту, проводимым операциям с ним, а также определяются управленческие цели, которые в свою очередь можно рассматривать как необходимые условия для создания и продвижения продукта. Каждая цель на тактическом и оперативном уровне является двоединным показателем. С одной стороны, такой показатель будет являться составляющей системной корпоративной цели и отражать тот или иной ключевой индикатор состояния и развития организации, другой стороны будет являться системным показателем в дальнейшей детализации целей и устанавливаемых к ним задач.

Аналогичный вид имеет и структурирование (классификация) целей организации с точки зрения процессного подхода. В соответствии с процессным подходом у организации будет иметься корпоративная (стратегическая) цель и цели управления основными, вспомогательными и обеспечивающими бизнес-процессами, а также бизнес-процессами развития. Стоит отметить, что те или иные стратегические позиции, изменения, этапы развития организации зависят от условий, создаваемых средами деятельности. При этом установить какую либо цель и способы её достижения невозможно без обладания аналитической информацией.

Прежде чем непосредственно перейти к формированию стратегических и взаимосвязанных с ними тактических и оперативных целей необходимо провести анализ состояния и тенденций макро-, микро- и внутренней среды организации. Для аналитических процедур возможно и обязательно использование различных инструментов, но подходы к анализу должны быть одного порядка.

Результатом проведенного анализа является оценка потенциала внешней и внутренней среды, их соотношение относительно той или иной организации. Соотношение потенциалов внешней и внутренней среды обычно выражается в определении сильных и слабых сторон организации, а также возможностей её развития на рынке и угроз влияния макро- или микросреды¹¹.

¹⁰ Дудин М.Н. Лясников Н.В. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур и инновационное развитие России. Монография. – М.: ИМСГС, 2011.

¹¹ Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2012. – № 3. – С. 17–28.

На основании полученных в ходе аналитических процедур данных, формируются те или иные стратегические решения и определяются стратегические и взаимосвязанные с ними тактические и оперативные цели, а также определяются способы и средства достижения указанных целей. На данном этапе встает вопрос выбора производственных стратегических решений и целей, которые необходимо соответственно принять и достигнуть для обеспечения устойчивости организации во внешней среде, укрепления и повышения её конкурентоспособности¹².

Управление стратегической устойчивостью включает в себя следующие функции управления:

- текущее стратегическое планирование мер по управлению работой предприятия;
- организацию текущего и стратегического планирования;
- контроль за ходом стратегического управления;
- учет и анализ эффективности затрат на производство, которые нацелены на объект управления;
- регулирование процессов устойчивого развития.

Обеспечение стратегической устойчивости должно осуществляться по согласованию с руководством предприятия. С целью стимулирования мер по обеспечению устойчивости в состав органов управления могут быть введены органы материального, морального и административного регулирования – воздействия на объект управления при возникновении определенных помех (угроз) устойчивости управления.

Дальнейшее укрепление стратегической устойчивости не заканчивается на реализации вышеперечисленных приемов и систем управления. Необходимо повысить гибкость и маневренность систем управления, способных перестроиться и саморегулироваться при возникновении разнообразных непредвиденных организационно-технических, экономических и управленческих ситуаций, связанных с переходом предприятия на выпуск новой, наукоемкой продукции и изменением рыночной конъюнктуры. Для этого необходимо перестроить систему управления в соответствии с конкурентоспособностью предприятия и выпускаемой продукции с учетом всех факторов, условий производства, влияющих на них, обеспечивающих необходимую гибкость при принятии решений и эффективность работы предприятия.

Важным условием повышения конкурентоспособности и стратегической устойчивости является активизация инновационной деятель-

¹² Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент. – М.: Экономистъ, 2009. – С. 214.

ности, обеспечивающая рост производительности труда, качество продукции и снижение себестоимости продукции.

Используемые источники

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. – СПб: Питер, 2009. – С. 227.
2. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.
3. Балабанова А.В. Темпы и качество экономического роста: новые подходы // Ж. Финансовый бизнес. – 2003. – № 6. – С. 39.
4. Друкер П.-Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – Изд. 3-е. – М.: АСТ, 2010. – С. 214.
5. Дудин М. Н. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур: теория, методология и практика. Монография. – М.: ИМСГС, 2011.
6. Дудин М.Н. Лясников Н.В. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур и инновационное развитие России: Монография. – М.: ИМСГС, 2011.
7. Дудин М.Н. Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. – М.: Издательство «Элит», 2013.
8. Емельянова Е. WTO: скоро или никогда // Экономика и жизнь. – 2010. – № 42. – С. 5–6.
9. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент. – М.: Экономика, 2009. – С. 214.
10. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб: ИД СПбГУ, 2008. – С. 164.
11. Курс МВА по стратегическому менеджменту / Под ред. Прахалад С. К., Самплер Дж. Портер М. и др. – М.: Альпина, 2012. – С.107.
12. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2014. – № 2(18). – С. 4–10. – М.: Издательский дом «Наука».
13. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб: Питер, 2006. – С. 82.
14. Прахалад К. К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. – М.: Олимп Бизнес, 2009. – С.187.
15. Траут Дж., Райс Э. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2008. – 304с.

16. Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. — 2012. — № 3. — С. 17–28.
17. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. — 2013. — Vol. 11, No. 2. — P. 189–194.

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академии предпринимательства
e-mail: spbaranenko@gmail.com*

Бусыгин К. Д.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Роль межфирменной кооперации в устойчивом развитии инновационных промышленных предприятий

Статья посвящена рассмотрению видов межфирменной кооперации и ее влиянию на устойчивость предприятий.

***Ключевые слова:** межфирменная кооперация, устойчивое развитие, инновационные промышленные предприятия, взаимодействие, конкуренция.*

Baranenko S. P.

*professor, Doctor of Economics,
Russian academy of entrepreneurship*

Busygin K. D.

*PhD (Economics), applicant,
Russian academy of entrepreneurship*

Role of interfirm cooperation in a sustainable development of the innovative industrial enterprises

The article deals with forms of interfirm cooperation and its influence on stability of the enterprises.

***Keywords:** interfirm cooperation, sustainable development, innovative industrial enterprises, collaborate, competition*

Нестабильность мирового хозяйства значительно осложняет выбор стратегии долгосрочного экономического развития для отдельных стран. в особенности это касается развивающихся стран, которые вынуждены принимать ключевые решения в условиях жесткой конкурент-

ной среды, сложившейся в результате глобализации мировой экономики. принятие ошибочных решений способно не только привести к текущему снижению конкурентоспособности экономики, но и может иметь долгосрочные негативные последствия, отражающиеся на уровне жизни населения и устойчивости экономического роста. В этих условиях руководители вынуждены рассматривать весь диапазон возможных действий, способствующих экономическому развитию, использовать любые возможности для применения имеющегося потенциала.

Современные промышленные предприятия не в меньшей степени заинтересованы в сохранении своего устойчивого и конкурентоспособного развития, наиболее оптимальном использовании своего потенциала экономического и социального роста. Создание конструктивных экономических стратегий инновационных промышленных предприятий с одной стороны должно быть ориентировано на использование собственных способностей к обеспечению своей деятельности, но с другой стороны не менее важно использовать возможности внешней среды для реализации планов и программ стратегического развития. Современные промышленные предприятия развиваются в соответствии с тремя основными тенденциями:

- 1) ориентация на клиента,
- 2) специализация на ключевых компетенциях,
- 3) всё большее проникновение информационных технологий в бизнес.

Одним из основополагающих принципов для успешного ведения бизнеса на современных динамичных рынках является – принцип «взаимодействовать, чтобы конкурировать» (*collaborate to compete*)¹. Он обуславливает значительные изменения в подходах к организации и управлению бизнесом. Эти изменения прежде всего связаны с появлением новых форм конкурентной борьбы, основанных на стратегическом взаимодействии (*collaboration*) предприятий. Вместе с тем бурное развитие корпоративных информационных систем, Интернета и мобильных технологий открывает принципиально новые возможности и источники повышения эффективности для производственных, сервисных и прочих предприятий и организаций реального сектора экономики. На принципах взаимодействия, синхронизации основных бизнес-процессов и моделей планирования и управления на основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей цепочке создания стоимости и побочных звеньев базируется и стремительно развивающаяся концепция сетевого взаимодействия структур и систем.

¹ Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. – М.: Издательство «Вершина», 2006. – С.10.

Стоит отметить, что в среднем за последние пятьдесят лет сменилось несколько производственных парадигм и соответствующих им базисных принципов взаимодействия хозяйствующих субъектов между собой и своими контрагентами. На рисунке 1 дана периодизация смены концепций организации производства и межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов в мировой экономике.



Рисунок 1. Периодизация концепций организации производства и межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов и их контрагентов ²

² Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 52.

Представленная на рисунке 1 смена этапов периодизации парадигм организации производственной деятельности и межфирменно-го взаимодействия хозяйствующих субъектов и их контрагентов наглядно демонстрирует, что усложнение производственных процессов аксиоматично означает и поиск новых форм, направлений и технологий межфирменного взаимодействия.

На современном этапе развития мировой экономики наращиваются, усложняются и трансформируются формы взаимодействия как внутри, так и между инновационными промышленными предприятиями, а также другими субъектами национальных и международных экономических отношений. Такие формы обуславливают проявление и развитие новых тенденций в национальных и международных экономических отношениях.

Отношения между хозяйствующими субъектами в целом принято рассматривать как межфирменные связи. Само понятие межфирменных связей достаточно полно раскрыто в научной и публицистической литературе. Как правило, под межфирменными связями принято понимать взаимоотношения двух и более хозяйствующих субъектов, обусловленные спецификой ведения деятельности этих субъектов и направленные на удовлетворение материальных и нематериальных потребностей, которые возникают в ходе реализации тех или иных бизнес-процессов. Основу межфирменных связей составляет концепт разделения труда.

В практике управления функционированием развитием хозяйствующих субъектов принято выделять несколько основных типов межфирменных связей, которые в большинстве случаев дифференцируются по срочности (текущие, краткосрочные, долгосрочные, прочие).

Если ранее (до 2005 года) отношения между хозяйствующими субъектами характеризовались операционализмом, то в период с 2005 года и по настоящее время стали проявлять себя такие новые формы межфирменных связей как проектные и сетевые³. Основные причины этому, по нашему мнению, следующие:

- усиление глобализации в бизнесе и массовый выход российских промышленных предприятий на международные рынки;
- усиление роли информационной составляющей в бизнесе и качественная модификация деловых операций;
- усиление роли научно-технического прогресса и инноватики в обеспечении устойчивого развития хозяйствующих субъектов.

³ Фролова А.Я. Межфирменные связи: типы и формы на российском промышленном рынке // Проблемы экономики. – 2013. – № 2 (34). – С. 41–45.

Неоспоримо, что стратегические альянсы, союзы и прочие формы бизнес-агломераций являются наиболее эффективными, поскольку нацелены на получение комплексных эффектов и направлены на наиболее полное и взаимное удовлетворение потребностей партнеров, вступивших в альянс (союз). Под стратегическими альянсами принято понимать соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов этих хозяйствующих субъектов.

В частности по данным PricewaterhouseCoopers на начало 2013 года практически каждая американская фирма, осуществляющая свою деятельность в сфере высоких технологий, промышленного производства или информационного сервиса, входит в состав какого-либо стратегического альянса. Согласно исследованиям PricewaterhouseCoopers можно выделить порядка восьми форм стратегического межфирменного сотрудничества хозяйствующих субъектов (см. рисунок 2).

- Доля участия высокотехнологичных и промышленных компаний в альянсах
- Доля участия фирм иных отраслей экономики



Рисунок 2. Доля участия высокотехнологичных и промышленных компаний США в стратегических альянсах ⁴

⁴ Составлено с использованием источника: Trendsetter Barometer»12 // PricewaterhouseCoopers Research. – 2012.

Данные показывают, что можно выделить пять ключевых форм межфирменной кооперации, наиболее востребованных в высокотехнологичном секторе и секторе промышленного производства экономики США: маркетинг, сбыт (продажи), лицензирование и ведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производство продукции.

К сожалению, по российскому промышленному сектору аналогичной статистики не ведется, но при этом в отдельных исследованиях⁵ указывается, что наибольшую популярность в межфирменной кооперации промышленных предприятий, в том числе и высоко инновационно активных, набирают такие формы взаимодействия как:

- сотрудничество в сфере НИОКР и технологического лицензирования (научно-техническое сотрудничество, технологический трансферт, научно-технический аутсорсинг, получение патентов, лицензий и т.п.);
- сотрудничество в сфере производства (распределение производственного процесса между несколькими участниками цепочки создания стоимости);
- сотрудничество в сфере сбыта и продвижения продукции, в том числе наукоемкой продукции (маркетинг традиционных товаров, маркетинг инноваций, организация сетей и каналов распределения);
- сотрудничество в сфере обучения, развития и совершенствования кадровых ресурсов (обучение и переобучение персонала, использование бенчмаркинга, повышение квалификации, обмен опытом т.д.).

Представленный перечень основных форм и направлений сотрудничества российских промышленных предприятий, в том числе и инновационно активных в целом соответствует выше описанным мировым тенденциям. При этом очевидно, что рассчитанная промышленность активно использует и образовательную форму межфирменной кооперации. Таким образом, очевидно, что в российской практике межфирмен-

⁵ См, например: Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 81–86.; Хижняк А.Н., Светлов И.Е. О необходимости межфирменной кооперации при повышении эффективности использования интеллектуальных капиталов компаний // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – №1 (15, Т.5). – С. 268–275.

ной кооперации инновационных промышленных предприятий можно выделить четыре ключевых направления:

- 1) маркетингово-сбытовое направление;
- 2) производственное направление;
- 3) научно-техническое и инновационное направление;
- 4) кадрово-образовательное направление.

В теории межфирменных связей и межфирменной кооперации принято выделять дополнительно такие формы партнерского сотрудничества как: контрактная форма, операционная форма и собственно стратегическая форма.

Как следует из отдельных исследовательских работ ⁶, ключевые направления межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий имеют либо контрактную форму, либо форму стратегического альянса. Операционная форма межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий, как и в целом по национальному промышленному сектору, утрачивает свое значение.

Еще одной формой стратегического сотрудничества принято считать не только кооперацию, но консолидацию, которую весьма часто отождествляют с процессами слияний и поглощений. По мнению П. Гохана, слияния и поглощения как формы межфирменного стратегического сотрудничества не тождественны консолидации. Консолидация представляет собой соединение предприятий, в том числе и в инновационно промышленной сфере, в котором два или более хозяйствующих субъекта объединяются, чтобы образовать новое юридическое лицо ⁷.

Различия между слиянием и консолидацией, как формами стратегической межфирменной кооперации показаны рисунке 3. При слиянии (обозначенном на рисунке 3 формулой $A + B = A$) предприятие В сливается с предприятием А. При консолидации (обозначенной на рисунке 3 формулой $A + B = C$), где С является совершенно новым хозяйствующим субъектом рынка. По нашему мнению рассмотрение консолидации, как формы, вида или типа межфирменных связей промышленных предприятий, в том числе и инновационно активных, не представляется верным в силу следующих основных причин, которые более подробно раскрыты ниже.

⁶ См., например: Голикова Ю. Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. – 2011. – № 2. – С. 54–56.; Попова Ю.Ф. Сетевые отношения на промышленных рынках: результаты исследования российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 139–165.

⁷ Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – С. 25.

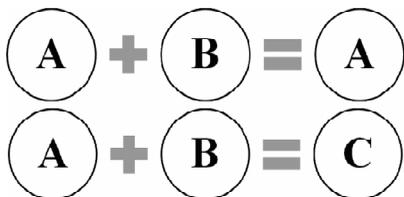


Рисунок 3. Дифференциация консолидации, как формы стратегического межфирменного сотрудничества промышленных предприятий ⁸

Итак, по нашему мнению, консолидация (активов и/или капитала) не является действительной формой или типом межфирменной кооперации в силу следующих основных причин:

- во-первых, межфирменная кооперация не предполагает создание нового юридического лица и основана на учете интересов всех сторон. При этом любая из кооперирующихся сторон может выйти из объединения без потерь. Консолидация не допускает последующего одностороннего выхода, а также может ущемлять интересы одного или нескольких участников, и в обязательном порядке предусматривает создание нового юридического лица;
- во-вторых, консолидация есть форма интеграции активов и капитала двух и более инновационных промышленных предприятий с целью получения долгосрочного мультипликативного эффекта. В стратегических же межфирменных связях интеграции активов и капитала не требуется, напротив, в большей степени имеет место быть экономический и неэкономический обмен;
- в-третьих, консолидированные инновационные промышленные предприятия, представляющие собой одно юридическое лицо, сами могут развивать новые межфирменные связи и кооперироваться с другими промышленными предприятиями и прочими хозяйствующими субъектами.

Таким образом, мы не считаем консолидацию одной из форм межфирменных связей, но считаем, что консолидация — одна из форм укрупнения бизнеса, в то время как кооперация — одна из форм экономического и неэкономического обмена внутри бизнес-сегмента (отрасли, сферы реального сектора экономики).

⁸ Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2013. — С. 58.

Согласно исследованиям, проведенным Н.В. Хмельковой, в аспекте межфирменной кооперации можно выделить три основных организационно-управленческих механизма, которые используются хозяйствующими субъектами реального сектора экономики, в том числе и инновационными промышленными предприятиями для взаимодействия как внутри однородных отраслей, так и в рамках разноплановых взаимодействий⁹:

1. Рыночный механизм межфирменной кооперации основан на типе взаимодействия «один к одному» («one-to-one» или «O-t-O»). В данном случае каждая отдельно взятая предпринимательская структура взаимодействует с другой отдельно взятой предпринимательской структурой по определенным экономическим или социальным вопросам. Как правило, экономические вопросы связаны либо с обеспечением операционной, инвестиционной или финансовой деятельности предпринимательской структуры, либо с реализацией готового продукта, как результата деятельности данной структуры. Взаимодействие основывается на принципе относительной независимости и самостоятельности кооперирующихся предприятий.

2. Иерархический механизм межфирменной кооперации основан на типе взаимодействия «один ко многим» («one-to-many» или «O-t-M»). В данном случае на верхнем уровне иерархии располагается ведущая предпринимательская структура, которая взаимодействует с другими предпринимательскими структурами более низкого уровня. Иерархический механизм межфирменной кооперации характерен для холдинговых отношений, а также для отдельных форм и видов аутсорсинга. В рамках иерархического механизма также решаются основные экономические и социальные вопросы. Но при этом взаимодействие основывается на принципе ограниченной самостоятельности и относительной зависимости друг от друга кооперирующихся предпринимательских структур.

3. Сетевой механизм межфирменной кооперации основывается на типе взаимодействия «многие ко многим» («many-to-many» или «M-t-M»). В данном случае сложно выделить центральную или второстепенную предпринимательскую структуру. Как правило, в сетевом механизме межфирменной кооперации действуют альянсы и коалиции предпринимательских структур по различным экономическим или социальным вопросам, эти альянсы и коалиции весьма подвижны и

⁹ Хмелькова Н.В. От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1. – С. 18.

имеют способность к органичной трансформации для получения синергии взаимных выгод.

Соответственно, используя подход, изложенный Н.В. Хмельковой, можно говорить о том, что межфирменную кооперацию хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий можно рассматривать в трех основных ракурсах:

- во-первых, как взаимовыгодные партнерские отношения, предполагающие преимущественно экономический обмен, технологический, социальный и знаниевый обмен опосредован экономическим обменом при наличии разных целей кооперирующихся структур. Выход из кооперации не затруднен;
- во-вторых, как взаимозависимые и взаимовыгодные партнерские отношения, в рамках которых возможен любой вид обмена, при этом любой получаемый положительный эффект характеризуется синергией при наличии общих целей кооперирующихся структур. Выход из кооперации затруднен;
- в-третьих, взаимозависимые непартнерские отношения, в рамках которых обязателен любой вид обмена, взаимодействие имеет единую для всех кооперирующихся структур целевую направленность. Выход из кооперации невозможен без одобрения центральной (головной) структуры.

В настоящее время формируется новая парадигма межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий: осуществляется переход от закрытой модели кооперации к открытым моделям. Эти модели представляют собой межфирменную сетизацию и инновационные кластеры.

По мнению В.С. Каткало, «... межфирменная кооперация, приобретая сетевую форму, создает условия для генерирования и распространения организационных инноваций за счет использования различных координационных механизмов, от неформальной коммуникации до межфирменных информационных систем.

Сеть, представляя собой сложную интеграционную структуру кластеров (дочерних, совместных предприятий, франчайзинговых фирм), создает взаимозависимость между кластерами при помощи как прямого участия в собственности, так и посредством контроля над управлением активами — квази-интеграции...»¹⁰.

¹⁰ См., например: Каткало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». — 2004. — №2. — С. 28.

Основное отличие сетизации, как формы межфирменного сотрудничества и кооперации, состоит в гармоничном использовании централизации и децентрализации управления. В частности Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. указывают, что централизация и децентрализация в сетях, в том числе созданных за счет объединения интересов инновационных промышленных предприятий, проявляются в разных фазах их функционирования и развития по-разному. На стабильной фазе функционирования кооперативных сетевых форм межфирменного сотрудничества инновационных промышленных предприятий централизация проявляется в выполнении общих норм и правил, а децентрализация – в способности осуществлять относительно независимое функционирование. В нестабильной фазе (фазе развития) кооперативных сетевых форм межфирменного сотрудничества инновационных промышленных предприятий децентрализация проявляется в том, как инициативно и нешаблонно взаимодействующие хозяйствующие субъекты решают свои проблемы, а централизация – в том, как инновации, технологии и прочие высокотехнологичные достижения (hi-tech & know-now) распространяются по сети ¹¹.

Очевидно, что межфирменные кооперативные сетевые формы взаимодействия хозяйствующих субъектов в большей степени соответствуют специфике функционирования и развития национальных инновационных промышленных предприятий. Основываясь на трудах О.А. Третьяк, М.Н. Румянцевой ¹², Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. следующим образом описывают эффекты сетизации от кооперации инновационных промышленных предприятий:

- основная мотивация создания сети имеет такую же природу, как иные формы межфирменной кооперации – снижение издержек управления, производства и трансакций, экономия от масштабов и многообразия, специализации и опыта;
- в сетях формируется новый вид издержек (когнитивный), связанный с распространением технологий и обучением, данные издержки окупаемы опосредованно – через доступ к нововведениям, обучение, накопления опыта, знаний, создания условий для их активного использования;
- отношения между субъектами в сети (агентами, включенными в межфирменные сети) имеют собственную специфику – до-

¹¹ Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. Сетевая природа корпоративных форм организации бизнеса // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2009. – № 1. – С. 138–143.

¹² Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25–50.

- минируют паттерны коллективного функционирования и развития при наличии практически равных для всех условий;
- в сетях формируются горизонтальные и вертикальные типы взаимосвязей между субъектами (агентами). Горизонтальные взаимосвязи формируются посредством единства и комплементарности ресурсов (ресурсный пул). Вертикальная взаимосвязь в сети основывается на трансферте ресурсов от одного субъекта к другому;
 - в сетях имеют место быть не только экономические взаимосвязи, но социальные, при этом наличие социальных связей составляет основу вхождения субъектов в сеть;
 - субъекты, входящие в сеть осуществляют свое функционирование и развитие в рамках единого институционального пространства с согласованными целями и ожиданиями;
 - в сетях допускается наличие различных гибридных форм межфирменных взаимосвязей, т.е. возможны некоммерческие и внерыночные взаимосвязи с иными субъектами и агентами.

Итак, межфирменные сети это особая институциональная форма межфирменной кооперации, основанная на построении вертикальных и горизонтальных взаимосвязи при условно принципиальном равенстве партнеров, входящих в сеть. Основная мотивация вхождения промышленных предприятий в сеть – оптимизация издержек (равно как и в стратегических альянсах) и использование коллективных ресурсов для обеспечения устойчивого развития.

Говоря о мотивации вхождения инновационных промышленных предприятий в стратегические альянсы, межфирменные сети, и, как будет показано далее, инновационные кластеры, стоит отметить, что использование любых форм типов и видов межфирменной кооперации стирает границы между предприятием и внешней средой. При этом обуславливается необходимость создания новых организационных форм и качественно иных структур управления деятельностью промышленных предприятий, и вновь создаваемые структуры в свою очередь, существенно изменяют характер протекающих экономических процессов. Таким образом, возникает тенденция, в соответствии с которой образование новых организационных форм уже существующих экономических процессов, постепенно меняет их содержание и порождает новые экономические процессы¹³.

¹³ Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 81–86.

Эти процессы, основанные на стремлении к оптимизации и/или минимизации транзакционных издержек и использованию коллективных ресурсов развития, составляют организационно-экономическую основу функционирования различных форм, видов и типов межфирменных кооперативных отношений между инновационными промышленными предприятиями и их контрагентами. По мнению И.В. Текутьева, именно теория транзакционных издержек является главным инструментом исследования экономического поведения различных форм, видов и типов межфирменных кооперативных отношений, так как в ней анализируется проблема определения границ и контура хозяйствующих субъектов¹⁴.

Данная теория позволяет обосновать предпочтительность межфирменной кооперации для двух и более инновационных промышленных предприятий, установлению обычных контрактных или договорных отношений. В основе теории транзакционных издержек лежит идея, в соответствии с которой рынок и любое промышленное предприятие представлены в виде альтернативных и взаимозаменяемых способов регулирования производства. Следовательно функционирование и развитие промышленного предприятия, в том числе и инновационно активного, и занятие им определенной рыночной ниши во внешней среде обусловлено потребностями рынка, а регулирование производства в условиях рыночной среды происходит с помощью колебаний цен. Во внутренней среде промышленного предприятия рыночные регуляторы не действуют, регулирование производства осуществляется посредством внутреннего товарообмена, который координируется менеджментом этого предприятия (в отдельных случаях – собственником).

Соответственно стратегия развития инновационного промышленного предприятия и возможного налаживания экономической кооперации строится с учетом того, что во внешней среде основные усилия должны быть направлены на заключение выгодных сделок на рынке, а в рамках отдельно взятого хозяйствующего субъекта – на создание наиболее эффективных условий внутреннего товарообмена. Учитывая, что обоснование той или иной формы (типа) межфирменной кооперации зависит от соотношения выгод и затрат на кооперативное сотрудничество инновационных промышленных предприятий, соответственно понятие транзакционных издержек в данном случае становится центральным. Транзакционные издержки включают следующие расходы инновационного промышленного предприятия:

¹⁴ Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 81–86.

- на поиски поставщиков и потребителей;
- на ведение переговоров и заключение договоров;
- на наблюдение и контроль выполнения договоров и т.д.

Очевидно, что с одной стороны транзакционные издержки не связаны напрямую с производством промышленной, в том числе и наукоёмкой продукции и ее коммерческой реализацией. Но с другой стороны их величина может быть достаточно большой вследствие высокой сложности и рисков договорных процессов.

Решение проблемы может заключаться в выводе коммерческими партнерами совместных коммерческих операций за пределы рынка и вводе их во внутренние производственные структуры. Экономическим обоснованием целесообразности подобных решений является достижение меньшей величины транзакционных издержек по сравнению с затратами в рамках отдельно взятого инновационного промышленного предприятия с устойчивой внутренней структурой.

Поэтому в дальнейшем при разработке методологических основ механизма устойчивого развития инновационных промышленных предприятий мы будем исходить из того, что экономическая целесообразность данного механизма и прочих подходов должна быть обоснована и в количественном (затратном и доходном), и в качественном (организационно-структурном) контексте.

Ещё одна относительно новая форма межфирменной кооперации — это инновационные кластеры. В современной научной литературе в настоящее время однозначного определения экономического термина «кластер». При этом стоит напомнить, что кластер, как самостоятельное экономическое понятие появилось относительно недавно — это понятие было введено во второй половине XX века М. Портером в целях раскрытия сущности разделения труда на корпоративном уровне и получения фирмами конкурентных преимуществ от использования взаимодействия не только в коммерческом, но и в иных секторах.

Сам М. Портер определяет кластер как географически сконцентрированную группу взаимосвязанных хозяйствующих субъектов (коммерческих предприятий, организаций, компаний), специализированных поставщиков, а также связанных с ними организаций (органы государственного управления, инфраструктурные компании, образовательные учреждения, торговые объединения), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга, при этом конкурирующих¹⁵.

¹⁵ См., например: Портер М. Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — С. 108.

По мнению Л.А. Семиной, И.С. Санду, инновационный кластер – это целенаправленно созданная группа организаций, действующих на основании центров: активизации научных знаний и бизнес-идей, подготовки высококвалифицированных специалистов¹⁶.

Специфику функционирования инновационных кластеров, позволяющих создавать новые технологии, проводить глубинную технологическую модернизацию и инновационное развитие промышленности на основе собственных или заимствуемых технологий, а также готовить кадры для работы в условиях новой промышленно-технологической формации, характеризует наличие трех организационно связанных компонент¹⁷:

- 1) наличие фундаментальной практико-ориентированной науки,
- 2) наличие инновационной промышленности и развитого финансово-венчурного рынка,
- 3) наличие постоянно развивающегося (эволюционирующего) образования.

Стоит отметить, что мотивация к использованию инновационных кластеров в качестве формы межфирменной кооперации для промышленных предприятий (помимо снижения издержек) обусловлена еще и тем, что данный вид сотрудничества устраняет административные барьеры и позволяет наиболее эффективно распределять инвестиционные ресурсы.

Итак, исследовав общие аспекты становления, формирования и развития основных направлений межфирменной кооперации в промышленном секторе национальной экономики, можно выделить ключевые этапы эволюционирования взаимодействия промышленных предприятий между собой, а также со своими контрагентами. На рисунке 4 показана последовательность эволюционных этапов становления и развития межфирменной кооперации. По нашему мнению таковых эволюционных этапов можно выделить три.

На первом этапе имела место индивидуализация и ограниченность промышленных предприятий между собой и своими контрагентами (сотрудничество и взаимодействие «по необходимости»). Особенности первого этапа формирования основных направлений межфирменной кооперации связаны с трансформацией националь-

¹⁶ Семина Л.А., Санду И.С. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – №6 (104). – С. 137–140.

¹⁷ Там же.

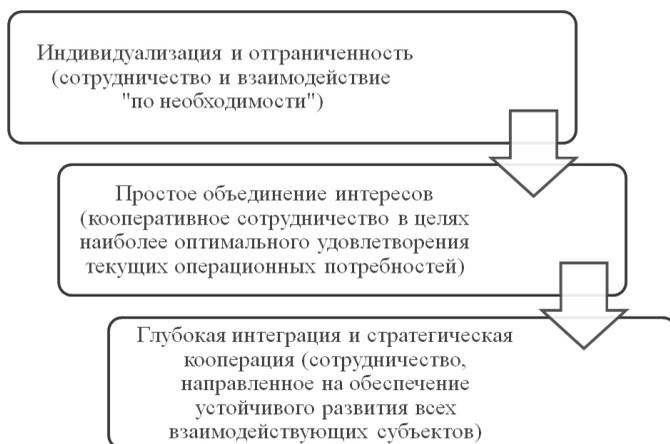


Рисунок 4. Последовательность эволюционных этапов становления и развития межфирменной кооперации¹⁸

ного социально-экономического пространства (переход к рыночной экономике и свободному гражданскому обществу).

В рамках этой трансформации многие межфирменные кооперационные связи промышленных предприятий, существовавшие в советской экономике, были нарушены, а образование новых связей было обусловлено наличием существенных рисков.

На втором этапе формирования основных направлений межфирменной кооперации промышленные предприятия взаимодействовали между собой и своими контрагентами на основе текущих операционных интересов, т.е. имело место кооперативное сотрудничество в целях наиболее оптимального удовлетворения текущих операционных потребностей.

В то же время именно в рамках второго эволюционного этапа становления и развития основных направлений межфирменной кооперации в промышленном секторе сформировалась посылка, обуславливающая необходимость поиска и использования новых форм сотрудничества промышленных предприятий и их контрагентов. И связано это было с тем, что, во-первых, начал создаваться новый класс промышленных предприятий с наукоёмким производством. А, во-вторых, с тем, что основу долгосрочного и устойчивого развития промышленных предприятий

¹⁸ Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 66.

формируют знания и информационные ресурсы, эффективность эксплуатации которых увеличивается в рамках глубокой интеграции интересов промышленных предприятий и стратегического кооперирования.

В завершении необходимо выделить основные выгоды и основные ограничения (которые в том числе могут создавать риски функционирования и развития хозяйствующих субъектов) использования межфирменной кооперации для устойчивого развития инновационных промышленных предприятий. В частности:

- преимущества использования межфирменной кооперации (помимо снижения уровня транзакционных и прочих издержек) состоят в создании и быстром освоении новых технологий, снижении шоков влияния макроэкономических тенденций, использовании лучшей практики, обучении новым навыкам;
- ограничения использования межфирменной кооперации состоят в сложности эффективных и равноценных партнеров для совместного развития. В том числе имеющие место быть организационно-правовые и административные запреты, недостаточность доверия между партнерами на фоне завышенных ожиданий выгод кооперирования.

По нашему мнению ограничения использования межфирменной кооперации и возможные риски, которые могут быть следствием влияния ограничений на деятельность инновационных промышленных предприятий, успешно нивелируются за счет оптимально проработанных методических подходов, имеющих большое значение для практического применения алгоритмов и механизмов обеспечения устойчивого развития инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации.

Используемые источники

1. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. — М.: Издательство «Вершина», 2006.
2. Trendsetter Barometer»12 // PricewaterhouseCoopers Research. — 2012
3. Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. — 2011. — № 9 (169). — С. 81–86.
4. Хижняк А.Н., Светлов И.Е. О необходимости межфирменной кооперации при повышении эффективности использования интеллектуальных капиталов компаний // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. — 2013. — Т. 5. — № 1 (15). — С. 268–275.

5. Голикова Ю. Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. – 2011. – № 2. – С. 54–56.
6. Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013.
7. Попова Ю.Ф. Сетевые отношения на промышленных рынках: результаты исследования российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 139–165.
8. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
9. Хмелькова Н.В. От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1. – С. 18.
10. Катъкало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». – 2004. – № 2. – С. 28.
11. Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. Сетевая природа корпоративных форм организации бизнеса // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2009. – № 1. – С. 138–143.
12. Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25–50.
13. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
14. Семина Л.А., Санду И.С. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6 (104). – С. 137–140.

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства
e-mail: sbaranenko@gmail.com*

Михель В. С.

*кандидат экономических наук,
доцент Российской академии предпринимательства
e-mail: office@mtn2.ru*

Теоретические подходы к классификации финансовых стратегий промышленных корпораций

Статья посвящена рассмотрению методов определения классификации стратегии промышленных корпораций.

Ключевые слова: *метод, классификация, финансовые стратегии, промышленные корпорации.*

Baranenko S. P.

*professor, Doctor of Economics,
Russian academy of entrepreneurship*

Michel V. S.

*PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Theoretical approaches to classification of financial strategy of industrial corporations

Article is devoted consideration of methods of definition of classification of strategy of industrial corporations.

Keywords: *method, classification, financial strategy, industrial corporations.*

Классифицировать финансовые стратегии промышленных корпораций можно с использованием различных подходов. Нам представляется наиболее оптимальным использовать двухуровневую классификацию по типу и виду финансовой стратегии. Прежде чем непосредственно перейти к формированию схемы классификации финансовых стратегий представляется необходимым рассмотреть основные классификационные признаки.

Созданию любого предприятия на рынке предшествует этап, на котором идея создания нового хозяйствующего субъекта, а соответственно, и его миссия уже определена, но не всегда определены интересы собственников (акционеров). Принято считать, что предприниматель, выходя на рынок (создавая новую фирму), первоначально учитывает только свои личностные интересы.

Но с другой стороны, обеспечение личностных интересов собственников невозможно без сохранения роста фирмы в текущем, краткосрочном и долгосрочном периодах. Тем более, полный учет интересов собственников невозможен в тех промышленных корпорациях, где, как правило, капитал распределен между достаточным множеством владельцев (акционеров), следовательно, интересы собственников (акционеров) могут быть агрегированы в определенные доминанты.

Среди таких доминант можно выделить:

- стремление к обогащению через требование быстрой отдачи на вложенный капитал;
- стремление к обогащению через требование нормальной отдачи на вложенный капитал;
- стремление к обогащению через обеспечение опережающего или устойчивого роста корпорации.

В первом и втором случае, личностные интересы превалируют, но фактически требование быстрой или нормальной отдачи на вложенный капитал, как уже это неоднократно было показано выше, невозможно без роста стоимости бизнеса. В ином случае, если предприятие первоначально создается для быстрого обогащения собственников, вряд ли можно говорить о том, что таковое предприятие в дальнейшем станет промышленной корпорацией. Следовательно, первый тип финансовой стратегии промышленной корпорации, согласно выше рассмотренным классификационным признакам, можно определить как доминирующие интересы собственников, соответственно вид финансовой стратегии — стремление к обогащению через обеспечение роста корпорации.

Собственники формируют не весь капитал промышленной корпорации, но лишь уставный (акционерный). В дальнейшем доля в уставном (акционерном) капитале определяет долю прав владения и распоряжения собственником имуществом (активами) промышленной корпорации.

На практике уставного (акционерного) капитала, как правило, не достаточно для ведения операционной и инвестиционной деятельности промышленной корпорации. Соответственно возникает необходимость либо привлечения дополнительного капитала от собствен-

ников, либо привлечение заемного капитала от институциональных инвесторов.

Сущность понятия «капитал предприятия (промышленной корпорации)» в различных источниках интерпретируется и как «стоимость, авансируемая в активы»¹ и как «финансовые ресурсы, имущество, интеллектуальный продукт»², и как «самовозрастающая стоимость, воплощенная в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированная в формирование активов предприятия с целью получения прибыли»³.

Представляется, что последнее из представленных определений капитала хозяйствующего субъекта является наиболее емким и наиболее точным, поэтому в дальнейшем под капиталом промышленной корпорации будет пониматься именно эта дефиниция, представленная О.В. Губановым.

Как известно, капитал предприятия или промышленной корпорации любой формы собственности и вида деятельности по источникам формирования разделяется на собственный (equity) и заемный (debt).

Составляющими собственного капитала являются: уставный капитал (в случае акционерных обществ — акционерный капитал, в случае обществ с ограниченной ответственностью с более чем одним учредителем — складочный капитал) и нераспределенная прибыль. Заемный капитал формируется из кредитов, займов, выпущенных облигаций и векселей и т.д. Структура совокупного капитала, принадлежащего промышленной корпорации отражает соотношение собственного и заемного капитала, привлеченного для развития промышленной корпорации и инвестированного в активы данного хозяйствующего субъекта.

Сложившаяся структура капитала промышленной корпорации может быть детерминирована целенаправленными, ранее принятыми финансовыми решениями, либо является следствием стохастического процесса, что может также означать отсутствие сбалансированного стратегического финансового управления. И тот и другой взгляд на сформированную структуру капитала промышленной корпорации является вер-

¹ Основы управления финансами предприятия. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. — С. 152.

² Тронин С.Ю. Сущностное содержание понятия «инвестиционный капитал предприятия» // Инновационное развитие экономики. — 2011. — № 4. — С. 48–50.

³ Губанов О.В. Методы формирования экономически рациональной структуры капитала промышленного предприятия: Автореферат дисс. канд. экон. наук. — СПб, 2008. — С. 7.

ным, но при этом не всегда можно говорить об экономической рациональности данной структуры даже вследствие целенаправленных финансовых решений. Т.В. Теплова в этом аспекте указывает, что «... компании вынуждены конкурировать за деньги инвесторов, искать все более креативные схемы работы с владельцами капитала...»⁴.

С другой стороны, кроме креативности схем привлечения капитала, необходимо учитывать стоимость источника финансирования, а также степень риска, ожидаемые доходы и подконтрольность бизнеса в случае превалирующего заемного финансирования (высокого удельного веса заемных источников финансирования в структуре совокупного капитала промышленной корпорации). Поэтому при формировании финансовой стратегии промышленной корпорации являются принципы, положенные в основу формирования совокупного капитала. Это второй тип классификации финансовой стратегии промышленной корпорации, для этого типа финансовой стратегии возможны следующие её виды:

- максимизация прибыльности промышленной корпорации;
- минимизация стоимости капитала;
- интеграция двух выше указанных видов финансовых стратегий с доминированием того или иного принципа.

Как указывает И.Я. Лукасевич, «на практике в решениях по структуре капитала всегда присутствуют компромиссы, связанные с реальными условиями, в которых работает та или иная фирма...»⁵.

Стоит добавить, что реальные условия функционирования промышленной корпорации это не только условия внешней, но и условия внутренней среды, которая подвержена влиянию внешней среды. Но в отличие от внешней среды внутренняя среда подконтрольна руководству (топ менеджменту) и управляема им.

Поэтому принципиальность подхода к формированию структуры капитала может варьироваться в зависимости от начальной (исходной) позиции руководства (топ менеджмента) промышленной корпорации по финансовой подсистеме управления.

В зависимости от начальной (исходной) позиции руководства или топ-менеджмента корпоративной структуры в плане разработки финансовой стратегии можно выделить, по крайней мере, два ключевых аспекта – это целевой и ресурсный. Оба этих аспекта (целевой и ресурсный) в формировании финансовой стратегии промышленной

⁴ Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор. – М.: Юрайт, 2009. – С. 33.

⁵ Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. – М.: Эксмо, 2010. – С. 678.

корпорации были частично уже рассмотрены нами в предыдущем разделе, но представляется необходимым дополнить их.

Формирование целевой или ресурсной финансовой стратегии промышленной корпорации зависит от приоритета в позиции руководства (топ менеджмента). В частности, если в качестве приоритетной позиции избираются ресурсы, то последовательность формирования финансовой стратегии можно представить в следующем виде (рисунок 1).

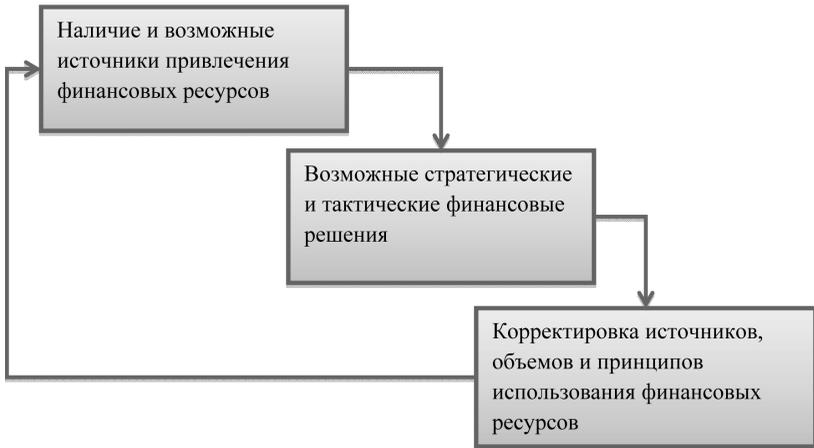


Рисунок 1. Ресурсный подход к разработке финансовой стратегии промышленной корпорации ⁶

В данном случае можно говорить о том, что построение финансовой стратегии промышленной корпорации имеет направленность от фактического и потенциально возможного обладания финансовыми ресурсами к их использованию.

Такой подход также можно именовать как реалистичный, поскольку в процессе формирования финансовой стратегии учитываются преимущественно те финансовые ресурсы, которыми в данный момент времени обладает промышленная корпорация или которые возможно будет оперативно и с высокой вероятностью успеха привлечь в корпорацию на относительно выгодных для последней условиях.

Если в качестве основной приоритетной позиции руководства (топ менеджмента) промышленной корпорации избирается целевой

⁶ Михель В.С. Финансовая стратегия промышленных предприятий: Монография / Под общей редакцией Бараненко С.П. – М., 2012. – С. 31.

подход, то формирование финансовой стратегии можно представить в следующем виде (рисунок 2).



Рисунок 2. Целевой подход к разработке финансовой стратегии промышленной корпорации ⁷

Логика построения такой финансовой стратегии имеет направленность от целей, которые преследует промышленная корпорация в рамках всех видов деятельности (операционной, финансовой, инвестиционной) к ресурсам, которые в данном случае имеют характер планируемых, но не фактически наличествующих. Поэтому на практике данный вид финансовой стратегии предполагает корректировку не только финансовых, но возможно и корпоративных целей, поскольку планируемые и имеющиеся в распоряжении корпорации финансовые ресурсы, как правило, не совпадают по объему и времени их поступления.

Такую финансовую стратегию можно характеризовать как оптимистическую, соответственно вероятность успеха в реализации финансовой стратегии, имеющей в качестве начальной позиции цель, может снижаться, в том числе и по причине того, что заявленная цель не соответствует возможностям самой промышленной корпорации.

В рамках целевой или ресурсной финансовой стратегии можно выделить несколько подвидов стратегий, которые могут быть реализованы в виде самостоятельных или комплексных финансовых решений:

- стратегия повышения ликвидности активов;
- стратегия оптимизации структуры капитала;

⁷ Михель В.С. Финансовая стратегия промышленных предприятий: Монография. – М. 2012. – С. 32.

- стратегия оптимизации системы учета и контроля расходов и затрат;
- стратегия оптимизации прибыли.

Стратегия повышения ликвидности активов обычно направлена на повышение роста стоимости чистых активов. Рост стоимости чистых активов промышленной корпорации есть необходимое условие стратегически устойчивого финансового развития, при прочих равных условиях рост стоимости чистых активов, обусловленный наращиванием прибыли, характеризует рентабельный и растущий бизнес.

Стратегия оптимизации структуры капитала промышленной корпорации обычно направлена на достижение оптимального баланса между собственными и заемными источниками финансирования (собственными и заемными финансовыми ресурсами), что в свою очередь может означать и снижение уровня долговой нагрузки, и минимизацию стоимости капитала за счет снижения уровня заемных источников финансирования.

При этом аксиоматично, что для промышленных корпораций важным является не только достижение, но и сохранение этого баланса собственных и заемных источников финансовых ресурсов, с учетом оценки достаточности финансирования инвестиционных решений. Поэтому в рамках оптимизации структуры и стоимости капитала также рассматриваются задачи сохранения и роста инвестиционной привлекательности, это необходимо для привлечения финансовых (инвестиционных) ресурсов в крупные проекты, реализуемые промышленной корпорацией.

При этом инвестиционная привлекательность промышленной корпорации имеет место быть только при наличии эффективного финансового управления. Эффективное финансовое управление означает, что структура и состав активов сбалансированы таким образом, чтобы в дальнейшем при их эксплуатации имелась возможность получать прибыль, а также использованы иные, менее издержкочемкие, механизмы формирования капитала за счет внутренних возможностей.

Следующий подвид ресурсной или целевой финансовой стратегии — это стратегия оптимизации системы учета и контроля расходов и затрат промышленной корпорации. Этот подвид стратегии предполагает выявление внутренних резервов наращивания финансовых ресурсов и, соответственно, капитала хозяйствующего субъекта, это в конечном итоге позволяет не только увеличивать прибыльность, но и также обеспечивать рост стоимости промышленной корпорации, что в целом согласуется с корпоративными и финансовыми стратегическими целями.

Весьма часто данный подвид финансовой стратегии, направленный на сокращение расходов с основных и вспомогательных видах деятельности промышленной корпорации, напрямую ассоциируется с наиболее непопулярными управленческими решениями — сокращение численности персонала, снижение расходов по оплате труда. В действительности же мер, направленных на выявление внутренних резервов хозяйствующего субъекта, гораздо больше.

В частности И.Б. Тадыка указывает, по меньшей мере, пять решений, которые позволяют снизить расходы и затраты в основной деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе и промышленной корпорации:

- 1) сокращение уровня затрат в незавершенном производстве;
- 2) сбалансированность материально-технического обеспечения и формируемых запасов;
- 3) сокращение организационно-управленческих расходов;
- 4) снижение фондо- и ресурсоемкости продукции,
- 5) автоматизация всех или некоторых бизнес-процессов и т.д.⁸

В данном случае особого внимания заслуживает оптимизация управления динамикой и структурой постоянных и переменных затрат, операционным и производственным леввериджем, уровнем безубыточности и запасом финансовой прочности.

Немаловажной мерой в данном аспекте также является и оптимизация учетной политики промышленной корпорации. Здесь особое внимание необходимо уделить совершенствованию финансового (бухгалтерского), налогового и управленческого учета. При этом набор решений может варьироваться. Однако, для промышленных корпораций, функционирующих как холдинговые структуры, достаточно эффективным решением на тактическом уровне является создание центров финансовой ответственности⁹.

Стратегия оптимизации прибыли, которая рассматривается как еще один подвид ресурсной или целевой финансовой стратегии промышленной корпорации, направлена в первую очередь на ужесточение контроля рентабельности основной деятельности, стоимости операционных активов. Данный подвид стратегии не исключает возможности

⁸ Тадыка И.Б. Методические критерии формирования системы управления оптимизацией текущих затрат предприятия // Экономика промышленности. — 2005. — № 1. — С. 132–137.

⁹ Николаев И. Организация финансового менеджмента в холдинговых компаниях // Управленческий учет и финансы. — 2006. — № 3. — С. 40–44.

использования гибкого ценообразования, оптимизации ассортиментной политики (продуктового портфеля промышленной корпорации).

Оптимизация прибыли, равно как и оптимизация расходов и затрат хозяйствующего субъекта, имеет своей целью выявление и использование добавленной стоимости, исключенной в данный момент времени из сферы управленческих решений и воздействий.

Стоит отметить, что собственно сами финансовые решения и тип финансовой стратегии промышленной корпорации зависит не только от сформированных финансовых и корпоративных целей, наличия и планируемого поступления финансовых ресурсов, организации основной деятельности, но и также от этапа жизненного цикла хозяйствующего субъекта. Это четвертый тип финансовой стратегии, формируемой и реализуемой промышленной корпорацией. На практике принято выделять не менее четырех основных стадий жизненного цикла любого хозяйствующего субъекта: основание (зарождение), рост, зрелость и спад.

В отдельных источниках эти стадии могут быть расширены, например, на стадию развития (которая следует за стадией роста и стадией стагнации, которая следует за стадией зрелости). В действительности для целей данного исследования данные уточнения в последовательности и численности стадий жизненного цикла корпоративных структур не имеют решающего значения. Поэтому мы далее будем придерживаться четырех основных вышеуказанных стадий жизненного цикла.

На этапе основания или создания промышленной корпорации ее развитие, как правило, характеризуется ускоренным (опережающим) ростом, что требует обеспечения достаточно быстрого обращения финансовых ресурсов в рамках одного производственного цикла. Либо при невозможности это обеспечить в силу объективных обстоятельств, связанных со спецификой производственной деятельности, требуется привлечение внешнего финансирования, которое в свою очередь не должно создавать барьеров для ускоренного роста.

На стадии жизненного цикла характеризуемого как собственно рост промышленной корпорации, интенсивность её развития уже снижается и рассматривается как ограниченный устойчивый рост. В данном случае финансовая стратегия должна обеспечивать поддержку устойчивого роста за счет эффективного распределения финансовых ресурсов и интенсификации их использования в основной и прочих видах деятельности промышленной корпорации. Следующая стадия жизненного цикла промышленной корпорации – это зрелость, как

правило, за стадией зрелости следует спад, что может привести к уходу корпорации с рынка деятельности.

Фактически в данном случае можно говорить о том, что промышленная корпорация переживает кризис своего развития и здесь необходима антикризисная финансовая стратегия, которая позволит сформировать достаточный уровень финансовой безопасности деятельности, а также изыскать внутренние резервы источников формирования финансовых ресурсов при возможном ограничении внешнего финансирования. Поэтому в рамках типа финансовой стратегии, взаимосвязанного с жизненным циклом промышленной корпорации, может быть реализовано три основных вида финансовых стратегий:

- 1) стратегия финансовой поддержки ускоренного роста;
- 2) стратегия финансового обеспечения устойчивого роста;
- 3) антикризисная финансовая стратегия.

Стоит отметить, что на каждой из стадий жизненного цикла промышленной корпорации возможны различные варианты принятия финансового риска. Поэтому еще одним направлением типизации финансовых стратегий является риск-ориентированность. Риск-ориентированность в управленческих решениях заключается в уровне принятия финансового риска. Поэтому как тип риск-ориентированная финансовая стратегия — это система управленческих решений по достижению поставленных перспективных целей формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, обеспечивающая финансовую устойчивость организации посредством балансирования динамики объема продаж, активов и структуры источников финансирования по критериям финансовых рисков, ориентируясь при этом на состояние внешней среды. В зависимости от уровня принятия риска корпорация может реализовывать следующие виды финансовых стратегий:

- 1) сбалансированная по доходности/прибыльности и рискам;
- 2) рискованная с ориентацией на высокую доходность/прибыльность;
- 3) безрисковая, с ориентацией на минимальный или средний уровень доходности при минимальном риске.

Для разработки риск-ориентированных финансовых стратегий необходимой является комплексная оценка финансового состояния промышленной корпорации и анализ финансовых рисков. Анализ финансового состояния включает оценку финансовой устойчивости, платежеспособности промышленной корпорации, ликвидности ее активов, а также оценку общей эффективности финансового управления. Анализ финансового риска понимается как характеристика и оцен-

ка риска, сравнение количественно оцененных значений анализируемого риска с другими видами риска с целью определения степени приемлемости и выработки приоритетов управления.

Методологическую схему принятия решений в отношении финансового риска, как правило, принято подразделять на два крупных блока — оценку и/или анализ финансового риска и управление финансовым риском¹⁰.

Первый блок представляет собой анализ финансовых рисков промышленной корпорации. В задачи, которого входят идентификация опасностей, оценка воздействия и его последствий, характеристика риска и сравнение его другими рисками с целью определения степени приемлемости и выработки приоритетов финансового управления. Задачей второго блока является разработка планов действия по снижению и контролю финансового риска, оценка их эффективности и выработка рекомендаций для принятия решений по снижению и/или контролю финансовых рисков промышленной корпорации. В данном случае процесс анализа финансового риска промышленной корпорации рассматривается как часть процесса оценки совокупных рисков деятельности, и в сумме эти процессы составляют управление финансовым риском в рамках реализации риск-ориентированной финансовой стратегии.

Отметим, что, как правило, риски, в том числе и финансовые, принято классифицировать на управляемые и контролируемые. Контролируемые риски промышленная корпорация снизить не может, поскольку это в основном риски внешней среды. В свою очередь управляемые риски — это те риски, которые можно снизить посредством использования определенных способов воздействия и управленческих инструментов.

Анализируя и сопоставляя финансовые возможности, а также финансовое состояние промышленной корпорации с возможностями развития деятельности на рынке, определяется приемлемый уровень риска, т.е. это может быть ориентация на риск, избежание риска, либо срединное положение, охарактеризованное нами выше как сбалансированность. Это позволяет определить диапазон принятия финансовых рисков промышленной корпорации на определенный период, в зависимости от горизонта планирования финансовой стратегии.

Основными способами снижения финансовых рисков независимо от отраслевой специфики деятельности промышленной корпора-

¹⁰ См., например: Сапегин В.В. Управление финансовыми рисками // Теория и практика управления. — 2010. — № 5 (3). — С. 109–115.

ции являются, по мнению А.А. Лобанова и А.В. Чугунова: страхование, резервирование (самострахование), хеджирование, распределение, диверсификация, минимизация (управление активами и пассивами) и избежание (отказ от связанной с риском операции)¹¹.

По мнению Л.А. Мочаловой методическая основа риск-ориентированной финансовой стратегии заключается в «...в выборе ... стратегии, направленной на достижение и поддержание финансовой устойчивости корпорации посредством выявления максимального уровня прироста объема продаж, ограниченного темпом прироста прибыли в заданном диапазоне финансовых рисков...»¹².

При формировании финансовой стратегии по типу риск-ориентированной, изменяются и подходы к финансированию активов промышленной корпорации (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к финансированию активов промышленной корпорации в рамках риск-ориентированной финансовой стратегии¹³

Состав активов	Консервативный подход (безрисковая стратегия)	Умеренный подход (сбалансированная стратегия)	Агрессивный подход (рискованная стратегия)
Внеоборотные активы	Финансирование только за счет долгосрочного заемного и собственного капитала		Преимущественно за счет долгосрочного заемного и собственного капитала
Постоянная часть оборотных активов			На 50% за счет собственного капитала На 50% за счет краткосрочного заемного капитала
Переменная часть оборотных активов	На 50% за счет собственного капитала На 50% за счет кр. заемного капитала	Только за счет краткосрочного заемного капитала (и/или кредиторской задолженности)	

В соответствие с таблицей 1, на практике выделяют три различных подхода к формированию активов хозяйствующего субъекта с учетом риска:

¹¹ Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Эксмо, 2009. – С. 56.

¹² Мочалова Л.А. Модель риск-ориентированной финансовой стратегии корпорации // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2010. – № 2. – С. 170–174.

¹³ Михель В.С. Финансовая стратегия промышленных предприятий: Монография. – М.: 2012. – С. 43.

1) консервативный подход или безрисковая финансовая стратегия, основанная на том, что внеоборотные активы, а также постоянная часть оборотных активов финансируется только за счет долгосрочного заемного и собственного капитала. Переменная часть оборотных активов финансируется на 50% за счет заемного и на 50% за счет собственного капитала;

2) умеренный подход или сбалансированная по риску финансовая стратегия, которая в аспекте финансирования внеоборотных и постоянной части оборотных активов аналогична безрисковой стратегии, при этом переменная часть оборотных активов финансируется только за счет краткосрочного заемного капитала, собственный капитал в переменную часть оборотных активов не вкладывается;

3) агрессивный подход или рискованная финансовая стратегия, которая полагает, что внеоборотные активы необходимо финансировать преимущественно за счет долгосрочного заемного капитала, постоянную часть оборотных активов необходимо финансировать смешанно, а переменную часть таких активов необходимо финансировать только за счет краткосрочного заемного капитала.

Очевидно, что чем выше уровень принятия рисков в формируемой и реализуемой финансовой стратегии промышленной корпорации, тем больше удельный вес заемных источников финансирования (заемных финансовых ресурсов), соответственно тем выше вероятность возникновения финансовых рисков, которые могут стать стимулом к появлению синергетического эффекта в совокупных рисках. Немаловажным здесь является и то, что на практике, весьма часто и крупные и малые/средние хозяйствующие субъекты используют кредиторскую задолженность как условно-бесплатный источник финансовых ресурсов, что в действительности не является верным.

Кредиторская задолженность, как долговое обязательство является наиболее срочным к погашению пассивом. При этом с классических позиций финансового менеджмента сумма актива (дебиторская задолженность) должна превышать сумму указанного пассива.

Следовательно, в случае негативного развития событий, влекущих за собой невозможность исполнения обязательств, высока вероятность признания промышленной корпорации несостоятельной. Это крайний вариант возможного развития событий в рамках реализации финансовой стратегии промышленной корпорации с высоким уровнем принятия рисков. Одним из усредненных вариантов развития событий в рамках рискованной финансовой стратегии, которая основывается на агрессивном подходе к формированию активов, является рост стоимости капитала и снижение рентабельности собственного капитала.

Стоит отметить, что вне зависимости от типа и вида реализуемой финансовой стратегии, она [стратегия] не может рассматриваться отграничено от корпоративной стратегии, а значит, не существует как отдельная экономическая категория. Поэтому в общем аспекте управления финансовая стратегия — это видение финансового развития промышленной корпорации, формализованно, по мнению М. Ковалевой, финансовую стратегию можно представить как генеральный план действий по обеспечению хозяйствующего субъекта денежными средствами ¹⁴.

При этом важно выделять генеральную и оперативную финансовые стратегии промышленной корпорации. Генеральная стратегия агрегирует долгосрочные цели и задачи финансового развития. Оперативная стратегия определяет цели и задачи краткосрочного финансового развития промышленной корпорации и включает перечень текущих реализуемых политик (как уже было показано выше в первую очередь — это собственно финансовая и инвестиционная политика).

В зависимости от потребностей финансового управления, масштабов и специфики деятельности самой промышленной корпорации на уровне оперативной финансовой стратегии политики (собственно финансовую и инвестиционную) необходимо детализировать и разделять с тем, чтобы деятельность хозяйствующего субъекта была в первую очередь направлена на формирование условий самофинансирования и самоокупаемости.

Самофинансирование и самоокупаемость как категории общего корпоративного и финансового управления и элементы оперативной финансовой стратегии являются неременным условием обеспечения стратегически устойчивого развития. Самоокупаемость и самофинансирование, как критерий эффективности реализации финансовой стратегии, означают возмещение текущих затрат за счет получения доходов ¹⁵ и в первую очередь доходов от операционной деятельности корпорации.

Следовательно, выбор того или иного типа финансовой стратегии промышленной корпорации зависит от факторов влияния, в первую очередь это средовые факторы объективного характера, во вторую очередь — это субъективные факторы, напрямую связанные с уровнем компетентности финансового управления. Субъективизация управления

¹⁴ Ковалева М. Финансы: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 1996. — С. 322–325.

¹⁵ Каширин А.В. Методологические основы формирования конкурентной системы управления финансовыми ресурсами в предпринимательстве // Вестник Московской академии предпринимательства. — 2009. — № 3. — С. 57–60.

тем или иным видом деятельности хозяйствующего субъекта характерна не только для малых и средних предприятий, крупные и крупнейшие предприятия также зависят в своей деятельности от компетентности и компетенций управленческого состава. Поскольку уровень и сила влияния этих факторов различная, но это оказывает существенное влияние на эффективность реализации финансовой стратегии, то представляется необходимым рассмотреть этот аспект более подробно.

Используемые источники

1. Основы управления финансами предприятия. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
2. Тронин С.Ю. Сущностное содержание понятия «инвестиционный капитал предприятия» // Инновационное развитие экономики. – 2011. – № 4. – С. 48–50.
3. Губанов О.В. Методы формирования экономически рациональной структуры капитала промышленного предприятия: Автореферат дисс. канд. экон. наук. – СПб, 2008.
4. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор. – М.: Юрайт, 2009.
5. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. – М.: Эксмо, 2010.
6. Тадыка И.Б. Методические критерии формирования системы управления оптимизацией текущих затрат предприятия // Экономика промышленности. – 2005. – № 1. – С. 132–137.
7. Николаев И. Организация финансового менеджмента в холдинговых компаниях // Управленческий учет и финансы. – 2006. – № 3. – С. 40–44.
8. Сапегин В.В. Управление финансовыми рисками // Теория и практика управления. – 2010. – № 5 (3). – С. 109–115.
9. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Эксмо, 2009.
10. Мочалова Л.А. Модель риск-ориентированной финансовой стратегии корпорации // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2010. – № 2. – С. 170–174.
11. Ковалева М. Финансы: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1996.
12. Каширин А.В. Методологические основы формирования конкурентной системы управления финансовыми ресурсами в предпринимательстве // Вестник Московской академии предпринимательства. – 2009. – № 3. – С. 57–60.
13. Михель В.С. Финансовая стратегия промышленных предприятий: Монография. – М., 2012.

Бардасова Э. В.

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Менеджмент
и предпринимательская деятельность»,
ФГБУ ВПО КНИТУ
e-mail: eleonora.bardasova@yandex.ru*

Выявление институциональных проблем в сфере бытовых услуг

Исследован рынок сферы бытовых услуг и его институциональные особенности. Проанализировано место малых предприятий в сфере бытовых услуг. Выявлены проблемы в сфере инфраструктуры эффективного развития малого предпринимательства.

Ключевые слова: *институциональное влияние, сервисный сектор, малое предпринимательство, инфраструктура малых предприятий в сфере услуг.*

Bardasova E. V.

*Doctor of Science (Economics),
professor of «Management and entrepreneurship» department, KNRTU*

Identification of institutional problems in the personal services sector

Researched the market of services of public catering and its features. Analyzed the importance of small enterprises in the sphere of public catering services. Identified problems of effective development of small business.

Keywords: *consumer services, small entrepreneurship, the importance of small enterprises in the sphere of services.*

На сегодняшний день малое предпринимательство, как сектор экономической деятельности, является наиболее мобильным и востребованным во всех сферах народного хозяйства регионов и страны в целом. Ответственность за поддержание работы и развития малого экономического сектора возложена на государство, для этого необходимы два условия: наличие благоприятной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, позволяющей субъектам малого бизнеса успешно развиваться в современных условиях, а также желание самих предпринимателей и инициатива в борьбе с административными барьерами и лоббировании собственных интересов в государственных органах.

Динамичное развитие сферы бытового обслуживания обусловлено прогрессом технологий, который способствует созданию новых направлений, являющихся в настоящее время наиболее привлекательными для вложения капитала, и который усиливает значение рыночных регуляторов в развитии предприятий данной отрасли экономики (рыночными регуляторами пользуется не только государство, но и предприятия).

Существуют объективные предпосылки для организации предпринимательской деятельности в сфере бытового обслуживания именно в малой форме, так как относительно малая капиталоемкость и материалоёмкость позволяют начать её при достаточно малой величине стартового капитала.

Анализ рынка бытового обслуживания показал неудовлетворённость спроса на услуги данной отрасли экономики, что подтверждает наличие свободных ниш для осуществления предпринимательской деятельности. Однако административные барьеры, разрозненность субъектов предпринимательской деятельности, отсутствие единого алгоритма анализа рыночной ситуации затрудняют вступление в рыночные отношения новых субъектов.

Усиливающаяся конкуренция между предприятиями сферы обслуживания повышает значимость маркетинга на предприятии. посредством гармоничного сочетания инструментов маркетинга (в данном случае речь идёт в основном об исследовании рыночной ситуации, анализе спроса и выявлении основных критериев его определяющих), как инструмента внутренней политики и инструментов государственной поддержки предприятия, значительно повысят шансы на выживание в условиях жёсткой конкуренции на рынке бытового обслуживания в частности, а также на других отраслевых рынках.

Очевидные проблемы с инфраструктурой поддержки малого предпринимательства затрудняют вхождение в рынок новых хозяйствующих субъектов и приводят к уходу с рынка многочисленных малых предприятий, действующих в низкодходных, но социально значимых видах деятельности, таких как некоторые виды бытовых услуг.

Поддержка предпринимательства в сфере по инфраструктуре способствует укреплению отрасли и решению многочисленных социальных проблем, таких как повышение темпов развития малого предпринимательства; создание дополнительных рабочих мест; расширение сферы деятельности субъектов малого предпринимательства; благоустройство территории города за счёт оптимизации торговых зон и улучшения их внешнего вида; пополнение доходной части бюджета города.

Таким образом, решение поставленных задач, аккумулированных в разработку организационного механизма, определяющих работу рыночного субъекта, было бы успешно достигнуто посредством создания методики определения рыночной ниши, основанной на анализе рыночной конъюнктуры (определении степени удовлетворённости спроса на отдельных отраслевых рынках, темпа роста рынка, конкурентной ситуации и сегментации потребителей), разработки алгоритма определения целесообразности вступления в предпринимательскую сеть. Специфичность данной отрасли позволяет вести предпринимательскую деятельность как в самостоятельной форме, так и посредством создания сетевых форм бизнеса. Субъектами подобных объединений могут выступать как непосредственно предприятия службы быта, так и поставщики материалов, финансов и информации.

Ещё одной важной составляющей жизни предприятия является инфраструктура поддержки, количество и качество административных барьеров, а также инициативность субъектов предпринимательской деятельности в борьбе за создание условий, способствующих развитию бизнеса, а значит в создании лоббистской структуры. Её работа может быть признана успешной только при соблюдении условия тесного сотрудничества с администрацией региона. Таким образом, именно необходимость создания на территории подобной самоорганизующейся лоббистской структуры позволит добиться развития и закрепления цивилизованного контакта рынка и власти, следствием чего развитие отраслевых рынков и экономики региона в целом будет подвержено контролю и управлению как рыночными, так и административными регуляторами. Именно это и определило третью составляющую разработанного организационного механизма.

В России можно наблюдать иную ситуацию — доля малого бизнеса в ВВП страны не превышает 10–12%. Поскольку институт предпринимательства для нашей страны является совсем «молодым» явлением, поэтому в целом уровень развития малых предприятий вообще и сферы услуг в частности характеризуется низким уровнем развития¹.

Колоссальный эффект от использования малого бизнеса, как рыночного инструмента, за рубежом отмечен уже давно. Феномену его влияния на политическое, экономическое, социальное и технологическое развитие страны и способности стабилизировать процессы, происходящие в этих областях, постоянно уделяется пристальное внимание.

¹ Калашников А.Ю. Кафе, бары, рестораны: организация, практика и техника обслуживания. — М., 2005. С. 19–32.

Малый бизнес смягчает последствия структурных изменений в экономике, быстро адаптируется к изменяющимся требованиям рынка, вносит существенный вклад в региональное развитие, имеет способность к генерации и использованию технических и организационных нововведений. Органично связанный с крупным бизнесом он является основой устойчивого развития страны и повышения конкурентоспособности ее экономики. Особая роль малому бизнесу отводится в развитии сферы услуг, которая выступает своего рода индикатором оценки уровня развития экономики любой страны.

Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Во всем мире малое предпринимательство выступает сегодня в качестве одной из движущих сил экономического и научно-технического прогресса и главного работодателя во всех отраслях экономики.

Малый бизнес развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы. Как правило, развитие малого бизнеса является условием решения следующих проблем:

- формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики.
- придание экономике гибкости, мобильности, маневренности;
- привлечение личных средств населения на развитие производства;
- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров, работ, услуг и культуры обслуживания;
- способствование более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов;
- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);

- формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей;
- активизация научно-технического прогресса;
- освоение и использование местных источников сырья отходов крупных производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа;
- содействие крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств.

Малый и средний бизнес играют заметную роль в развитии коммерческой структуры, обеспечивая при этом значительный уровень занятости, участвуя в производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Однако, проблемы малого бизнеса существуют. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы также охотно берутся за освоение оригинальных нововведений². Можно выделить основные проблемы в развитии малого бизнеса:

1. Более высок уровень риска, поэтому высокая степень неустойчивости положения на рынке.
2. Недостатки в управлении делом.
3. Слабая компетентность руководителей.
4. Зависимость от крупных компаний.
5. Повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования.
6. Неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров
7. Трудности привлечении дополнительных финансовых средств и получении кредитов.
8. Имущественная ответственность распространяется на все имущество предпринимателя, включая личное.

Недостатки и неудачи в деятельности субъектов малого предпринимательства определяются как внутренними, так и внешними причинами, условиями функционирования малых предприятий. На не-

² Кулик Ю.П. Место и роль малых и средних предприятий в смешанной экономике. Социально-экономическое развитие России. Проблемы, поиски, решения: Сб. науч. тр. по итогам НИР СГСЭУ в 2006 году. – Саратов, 2007.

удачах малого бизнеса сказывается невысокая квалификация предпринимателей. Если в управлении фирмы участвует не один человек, а предпринимательская команда состоит из двух, трех или четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решения более профессионально.

На развитии малых фирм сказываются и размеры финансирования на первоначальном этапе. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше возможностей ее сохранения в кризисные периоды. Постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу стратегии малого предпринимательства.

Можно выделить следующие некоторые специфические тенденции сферы услуг.

1. В настоящее время фактом радикального изменения структуры общественного воспроизводства в целом в ряде стран послужила стремительная динамика высокоинтеллектуальных отраслей сферы услуг. «Третичный» сектор экономики приобретает значение на продвинутых стадиях индустриализации. В результате роста значимости сервисного сектора произошла трансформация индустриальной экономики в «индустриально-сервисную» социально ориентированную экономику.

2. В индустриально-сервисной экономике сектор услуг является крупнейшим. В экономиках наиболее развитых стран мира его доля составила к концу XX века в среднем 70% в валовом внутреннем продукте, при этом в общей численности занятых — свыше 70% и более 50% — в общем объеме капиталовложений. Как и ранее, в настоящее время на динамику «третичного» сектора оказывает влияние ряд основополагающих долговременных макроэкономических факторов развития экономики: процесс гуманизации экономического роста, «социологизация» экономического развития, затрагивающая все общество в совокупности и закон возвышения потребностей. Все эти факторы приводят к разнообразию отраслей сферы услуг и повышенным качественным требованиям к исходному сектору.

3. В социально ориентированном обществе, в силу специфики воспроизводства, обусловлена необходимость создания товара и услуги, приобретающих специфическую общественно-экономическую роль всеобщей значимости. Подавляющая часть услуг имеет смешанную, многопрофильную, многофункциональную направленность, поэтому уточнена категория «услуга» и выявлена ее роль в развитии индустриально-сервисного характера экономики. Классификация услуг способствует

пониманию изучаемого явления, позволяет выделить отличительные черты каждого вида, определить специфику методов управления.

4. Рынок услуг является одним из сегментов рынка, выделяющимся из единого ранее рынка физических товаров и услуг. Между тем рынок услуг и рынок материально-вещественных товаров четко разграничить невозможно, так как оказание услуг часто сопряжено с продажей и эксплуатацией физических товаров, и, наоборот, реализация товаров зачастую предполагает продажу комплекса услуг. Функционируя как подсистема рыночного хозяйства, он выступает как система, увязывающая между собой спрос и предложение на услуги; производителей услуг и их потребителей – собственников денег. Кроме этого, рынок услуг способствует развитию рынка материально-вещественных благ, обеспечению сбалансированности воспроизводственного процесса, соответствующего качества жизни путем удовлетворения разнообразных потребностей населения³.

Структура и макроэкономическая динамика развития отечественного рынка услуг определяются сложившейся социально-экономической ситуацией в стране и в отдельных ее регионах, уровнем доходов населения, платежеспособностью, объемом и характером предложения услуг на рынке, притоком инвестиций в сферу услуг и рядом других факторов. Это можно объяснить, как воздействием конкуренции со стороны товаров-заменителей, так и изменением в уровне и стиле жизни людей. Главными ограничениями рыночного спроса на услуги являются низкие доходы значительной части населения, ограниченность ассортимента услуг и низкое их качество, преобладание «самообслуживания» населения.

6. Государственное регулирование, представляющее собой систему организационно-правовых и экономических мер государства, направлено на развитие экономики, в частности, сферы услуг. К задачам современного государственного регулирования целесообразно отнести следующие: приведение в соответствие с практикой и условиями индустриально-сервисного характера экономики налогового, бюджетного и финансового законодательства, стимулирование организационной упорядоченности деятельности предприятий сферы услуг.

Сфера общественного питания как наиболее динамично развивающаяся составная часть сервисного сектора играет все возрастающую роль в жизни современного общества и каждого человека. Это

³ Калашников А.Ю. Кафе, бары, рестораны: организация, практика и техника обслуживания. – М., 2005. С. 19–32.

обеспечивается, прежде всего, изменением технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов. Общественное питание является одной из важнейших социально-экономических составляющих уровня развития общества.

В системе общественного питания рыночные отношения получили наибольшее развитие и способствуют формированию эффективного механизма удовлетворения потребностей населения в услугах по организации внедомашнего питания и досуга.

В условиях дореформенного периода развития экономики общественное питание рассматривалось как отрасль, основной целью которой являлось удовлетворение потребности населения в услугах по организации питания.

В настоящее время миссия предприятий общественного питания заключается в удовлетворении персонифицированных потребностей населения не только в услугах по организации питания, но и по организации досуга и отдыха населения. Появляется такое понятие как кейтеринг (англ. catering — общественное питание) — доставка в офис, на предприятие готовых блюд и развертывание небольшой столовой или буфета; подогрев блюд и уборка посуды осуществляется обслуживающим выездным персоналом — поварами и официантами⁴.

Современный рынок общественного питания можно рассматривать как систему экономических отношений производства, купли-продажи продукции, товаров и услуг по организации потребления, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена. Фактически в настоящее время предприятия отрасли и образуют рынок общественного питания, который является составной частью сферы общественного питания и потребительского рынка в целом, но характер его формирования и характеристика основных категорий (спроса, предложения и цены) имеют свои отличительные черты, что обусловлено выполнением трех взаимосвязанных функций: производством, реализацией и организацией потребления.

В результате выполнения трех взаимосвязанных функций общественное питание одновременно предоставляет населению услугу как в материальной (кулинарная продукция), так и в нематериальной (организация питания) форме, которая и есть объект спроса. При этом данная услуга носит альтернативный характер: человек может удовлетворить потребность в еде другим способом, например дома.

⁴ Артемова Е. Основные технологии продукции общественного питания. — М., 2007.

Здесь главную роль играет ценность услуги для потребителя. Товар или услуга имеют ценность только тогда, когда удовлетворяют потребность или обеспечивают выгоду покупателя. Ценность является субъективной величиной, ее существование зависит от восприятия и специфических потребностей покупателя. Одна из самых больших трудностей, с которой сталкиваются менеджеры, — это согласование спроса на услугу и объема деятельности (или предложения). Предприятие пытается найти баланс между спросом и предложением с помощью бизнес-планирования. Бизнес-планирование включает в себя определенные объемы ресурсов, в которых предприятие нуждается для удовлетворения спроса⁵.

Одна из задач бизнес-планирования заключается в преобразовании маркетинговой стратегии и прогнозов спроса, связанных с долгосрочным планированием, в общие требования к объему деятельности. Эти требования впоследствии служат основой для краткосрочного распределения (или разукрупнения) общего объема деятельности на индивидуальное обслуживание.

Меняется содержание функций, выполняемых общественным питанием. Наряду с производственной, торговой функциями и функцией организации питания необходимо выделить такую функцию общественного питания как «организация досуга и социальных мероприятий населения», так как эффективность, конкурентоспособность предприятий напрямую зависит от выполнения этой функции.

Помимо организации питания, реализации продукции, все большую долю в структуре функций занимают разнообразные услуги, которые являются основополагающими при выборе населением предприятий питания.

Индустрия услуг общественного питания, как правило, является высококонтактной сферой, где качество обслуживания неотделимо от качества поставщика услуг. Высокая контактность означает, что продажи услуг происходят в процессе встречи покупателя и поставщика услуг. Поставщик услуги привносит в результат обслуживания некую материальность, выражающуюся в создании покупательского опыта, основанного на том, что покупатель видит исполнителя услуги, который ведет себя уверенно, профессионально дает советы во время обслуживания и прислушивается к замечаниям и требованиям покупателя, использует современное оборудование и инструменты. Все

⁵ Никуленкова, Т.Т. Проектирование предприятий общественного питания / Т.Т. Никуленкова, Г.М. Ястина. — М., 2007.

данные элементы являются видимыми для покупателя при покупке невидимой услуги и поэтому создают впечатление уверенности в том, что услуга будет выполнена и покупатель будет удовлетворен. Таким образом, исполнитель услуги становится как бы частью результата обслуживания, частью самой услуги. Качество услуги связывается с качеством поставщика. И следовательно, возникает проблема создания качественного исполнителя⁶.

Во многих регионах России предприятия сферы услуг на рынке общественного питания работают в условиях достаточно плотного конкурентного окружения. Интенсивный рост объемов производства продукции, открытие новых точек, увеличение оборота бизнеса приводят не всегда к пропорциональному увеличению операционной прибыли и повышению рентабельности компании. Данное обстоятельство связано со следующими причинами:

- увеличение потенциальных точек производственного и финансового контроля, снижение прозрачности и управляемости бизнеса;
- увеличение количества персонала, имеющего не всегда надлежащий уровень профессиональной подготовки;
- рост злоупотреблений на местах;
- снижение коэффициента оборачиваемости денежных средств;
- несоблюдение технологии переработки продуктов питания, снижение стабильности качества продукции;
- увеличение накладных расходов, связанных с резким увеличением объемов производства на старых (не рассчитанных на подобный объем) производственных площадях;
- изъятие денежных средств из оборота для открытия новых точек сбыта, появление кассовых разрывов в деятельности производственных предприятий и др.

Как предприятия, расположенные в крупных городах, так и региональные компании сталкиваются с одними и теми же проблемами, влияющими на конкурентоспособность их продукции и услуги. К ним относятся:

- низкий уровень санитарно-гигиенических условий на производстве;
- отсутствие системы входного контроля качества сырья;
- нехватка производственных площадей;

⁶ Сухарев Л.С. Теория эффективности экономики. – М., 2009.

- отсутствие эффективного механизма управления материальной себестоимостью продукции (за счет управления технологиями переработки);
- отсутствие свободных средств в обороте компаний;
- отсутствие эффективных механизмов стимулирования персонала (с преобладанием нематериальных систем мотивации);
- низкий уровень квалификации производственного и управленческого персонала;
- отсутствие эффективного использования возможностей систем автоматизации бизнеса;
- практика «замораживания» денежных средств вследствие неправильного расчета закупки продукции;

Одним из важных вопросов, который и до сегодняшнего дня остается актуальным для России, это увеличение количества малых и средних предприятий и численности в них работающих.

Активная поддержка развития предпринимательства на региональном уровне позволит увеличить его потенциал в основных секторах экономики, особенно в промышленном и аграрном.

Проводимая региональными властями политика по улучшению инвестиционного климата постепенно сформирует достаточно благоприятные условия, для развития инновационного предпринимательства.

К числу основных направлений деятельности властей по формированию инвестиционного климата можно отнести: совершенствование регионального инвестиционного законодательства; предоставление инвесторам льгот различного характера; обеспечение инвестиционной открытости и привлекательности региона; формирование инвестиционной инфраструктуры.

Методы, которыми региональные власти могут влиять на ход экономического развития, можно подразделить на три составляющие: формирование благоприятных условий для развития деловой активности; регулирование деловой активности в регионе; обеспечение государственно-частного партнерства⁷.

К первому методу относят развитие рыночной инфраструктуры, наличие земли и соответствующих прав на неё для развития новых видов бизнеса, развитые транспорт, связь и др. При использовании второго метода администрация создает условия для формирования побудительных мотивов у предпринимателей к деятельности (здесь

⁷ Рочева О.А. Место инновационной инфраструктуры в трансфере технологий в РФ // Вестник Казан. технол. ун-та. – 2012. – Т. 15. – № 10. – С. 322–329.

используются налоговые льготы, субсидии, гарантии). Третий метод, достаточно сложен в исполнении, но очень перспективен.

Особое место в управленческой системе развития и поддержки бизнеса принадлежит специальным финансовым институтам и механизмам финансовой поддержки предпринимательства. Эффективным способом достижения устойчивости малых и средних предприятий на финансовом рынке являются институты консультационных и информационных услуг в сфере кредитной и инвестиционной деятельности, поскольку внутри отдельной организации эти вопросы не могут быть решены на должном уровне из-за отсутствия квалифицированного персонала.

Используемые источники

1. Артемова, Е. Основные технологии продукции общественного питания. – М., 2007.
2. Богомолова И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов / И. П. Богомолова, Е. В.Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 9–11.
3. Герасимова Е.Б. Управление качеством / Е. Б. Герасимова, Б. И. Герасимов, А. Ю. Сизикин; под ред. Б. И. Герасимова. – М., 2007.
4. Калашников А.Ю. Кафе, бары, рестораны: организация, практика и техника обслуживания. – М., 2005. – С. 19–32.
5. Кулик Ю.П. Место и роль малых и средних предприятий в смешанной экономике. Социально-экономическое развитие России. Проблемы, поиски, решения: Сб. науч. тр. по итогам НИР СГСЭУ в 2006 году. – Саратов, 2007.
6. Никуленкова, Т.Т. Проектирование предприятий общественного питания / Т.Т. Никуленкова, Г.М. Ястина. – М., 2007.
7. Рочева О.А. Экономическое исследование понятия сервисного сектора экономики // Вестник Казан. технол. ун-та. – 2011. – Т. 14. – № 22. – С. 189–195.
8. Рочева О.А. Место инновационной инфраструктуры в трансфере технологий в РФ // Вестник Казан. технол. ун-та. – 2012. – Т. 15. – № 10. – С. 322–329.
9. Сухарев Л.С. Теория эффективности экономики. – М., 2009.

Бариев А. Р.

аспирант,

ИСГЗ

e-mail: www.borya2007@mail.ru

Анализ эффективности системы поддержки малого бизнеса

В статье дан анализ эффективности системы поддержки малого бизнеса в Республике Татарстан, а также даны рекомендации по ее улучшению.

Ключевые слова: *анализ, малый бизнес, система поддержки, Республика Татарстан.*

Bariev A. R.

postraduate student, ISGK

Analysis of the effectiveness of the small business support

The article analyzes the effectiveness of the system to support small businesses in the Republic of Tatarstan and recommendations for its improvement.

Keywords: *analysis, small business, support system, the Republic of Tatarstan.*

Развитие малого бизнеса имеет свои особенности, обусловленные недостаточным количеством собственных финансовых средств, проблемами в получении и возврате кредита, высоким уровнем налоговой нагрузки¹.

Большой объем оборота торговли приходится на долю розничной торговли. Основная доля предпринимателей, которые осуществляют торговую деятельность, есть собственники товара (71.5%).

В структуре ассортимента реализуемой продукции у 58% индивидуальных предпринимателей основное место занимают непродовольственные товары.

Исполнительным комитетом, рамках Программы развития малого предпринимательства в г. Казани на 2007–2011 годы, произво-

¹ Алчанова Р.Д. Основные аспекты, влияющие на развитие малого и среднего предпринимательства в России // Образование в высшей школе: современные тенденции, проблемы и перспективы развития: Сб. науч. статей Всеросс. науч.-техн. конф. – Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2009.

дятся мероприятия, целью которых является поддержка этого сегмента экономики.

Для уменьшения затрат предпринимателей на подключение к системам водоснабжения и водоотведения Мэрией города было принято решение о уменьшении данных тарифов на половину.

Для помощи малому и среднему бизнесу в реалиях сложившегося экономического состояния на 25% понижены арендные ставки за использование муниципального имущества.

Исполнительным комитетом вместе с «Банком Казани» с начала 2007 года приводится в действие программа льготного кредитования на конкурсной основе социально значимых инвестиционных проектов, благодаря которой предпринимателям выдается льготный кредит с 5%-ной компенсацией из городского бюджета.

В целях правовой поддержки реализуются бесплатные юридические консультации для предпринимателей. Для поддержки малого инновационного бизнеса был организован конкурс «Казань – город высоких технологий».

Регулярно происходят заседания Координационного совета по развитию малого предпринимательства г. Казани, на данных заседаниях которые проходят в режиме конструктивного диалога обговариваются самые важные проблемы предпринимателей².

Таким образом, в 2012 году в Республике Татарстан насчитывалось 27 077 экономически активных малых предприятий и 190 средних предприятий (в 2011 году – 24 261 малое предприятие и 211 средних предприятий). Количество индивидуальных предпринимателей, которые были зарегистрированы или перерегистрированы в налоговых органах республики на 1 января 2012 года – 114 709 человек (на 1 января 2011 года – 100 398 человек).

Доля субъектов малого предпринимательства в валовом региональном продукте в 2012 году составила 21,4%, среднего предпринимательства – 2,4%.

Средняя численность работников списочного состава малых предприятий в 2012 года – 287240 человек, средних предприятий – 61 451 человек.

Оборот малых предприятий всех видов деятельности, по оценке, составил в 2012 году – 248 млрд. рублей. Оборот средних предприятий республики за 2012 года – 93,1 млрд. рублей.

² Сапегин Д. А. Региональное развитие системы инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства // Вестник академии. – 2010. – № 4.

Субъектами малого предпринимательства, занятыми в торговле, в 2012 году сформировано 63,9% оборота розничной торговли, 34,1% – оборота оптовой торговли.

Доля малого бизнеса в общественном питании составляет 65,5%. Для средних предприятий аналогичные показатели составили, соответственно, 2,1%, 9,6% и 3,7%.

Грузовые автоперевозки, осуществляемые малыми предприятиями и частными предпринимателями, по оценке, составили в 2012 году 26,1% от общего объема перевозок грузов предприятиями всех видов деятельности, занимающихся коммерческими грузовыми перевозками, доля выполненного грузооборота – 58,7%.

Около 95% объема бытовых услуг, оказанных населению республики в 2012 году, осуществляется субъектом малого предпринимательства. Среди них ремонт и изготовление мебели (99,9% объема данных услуг населению республики), парикмахерские услуги (99,6%), услуги фотографий (99,5%), ремонт жилья (99,4%), ремонт и пошив одежды (99,2%), ремонт обуви (98,7%), ритуальные услуги (94,7%) и др. Малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями оказывается практически весь объем туристических услуг и 94,3% услуг правового характера³.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что малый бизнес продолжает развиваться, о чем свидетельствует то, что большая часть малых предприятий работает на протяжении всего года и данный сегмент рынка занимают достаточно весомую часть рынка, но несмотря на это необходимо провести ряд мер, как на федеральном и региональном уровне, которые бы позволили более эффективно использовать потенциал малых предприятий.

Для более эффективного принятия мер по совершенствованию системы поддержки малого бизнеса необходимо сформулировать проблемы, которые сдерживают развитие малых предпринимателей в регионе:

- Отсутствие четко обозначенной стратегической роли малого бизнеса.
- Несовершенство нормативных правовых основ регулирования малого предпринимательства.
- Недоступность банковского кредитования для малого бизнеса
- Отсутствие системы гарантий (поручительств).

³ Доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru/business>, свободный.

- Недостаточное освоение микрокредитования, что в 2–3 раза сужает сферу целевой финансовой поддержки начинающих предпринимателей.
- Недостаточное развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства.
- Слабое развитие инновационного малого предпринимательства.
- Неэффективное использование средств, направленных на развитие и поддержку малого предпринимательства.

Решение данных проблем на федеральном уровне совершенствование механизма поддержки предпринимательства в основном базируется на совершенствовании нормативной базы развития и поддержки предпринимательства, то на региональном уровне, совершенствование механизма поддержки является в большей степени совершенствованием способов и методов, с помощью которых реализуется процесс поддержки и развития предпринимательства.

Что касается принятия решений на региональном уровне относительно методов и способов устранения проблем развития малого предпринимательства, то в основной своей массе они являются логическим продолжением решений на федеральном уровне и не требуют дополнительных комментариев исключением являются меры по повышению эффективности использования средств, выделяемых на поддержку предпринимательства на региональном уровне, включающие:

- определение стратегических целей государственных органов поддержки предпринимательства и индикаторов их достижения;
- выделение бюджетных средств на поддержку предпринимательства в регионе на основании оценки эффективности и степени важности соответствующих мероприятий и в соответствии с целью развития малого бизнеса в регионе.

Задачи, стоящие перед Правительством Республики Татарстан (увеличение доходной части консолидированного и республиканского бюджетов, выравнивание уровней социально-экономического развития районов республики и др.), позволили определить и обосновать следующие стратегические цели региональной структуры поддержки предпринимательства:

- рост количества субъектов малого предпринимательства в республике и числа занятых в малом бизнесе (следствием достижения этой цели будет повышение занятости, уровня и качества жизни в регионе, увеличение налогооблагаемой базы и

- поступлений налоговых платежей в бюджет, снижение социальной напряженности в обществе);
- увеличение уровня заработной платы в малом бизнесе (следствие — повышение уровня и качества жизни в регионе, увеличение налогооблагаемой базы, повышение социальной защищенности работников малого бизнеса);
 - развитие предпринимательства в сельских районах (следствие — выравнивание уровня и качества жизни в городской и сельской местности, возрождение сел и деревень, развитие инфраструктуры сельских районов);
 - повышение инвестиционной активности малого бизнеса (следствие — повышение уровня фондооснащенности и конкурентоспособности предприятий малого бизнеса, улучшение качества продукции и услуг, увеличение налогооблагаемой базы);
 - развитие инновационного малого бизнеса (следствие — создание предпосылок дальнейшего развития наукоемкого производства, привлечение в малый бизнес квалифицированных кадров и иностранные инвестиции, повышение конкурентоспособности отечественных производителей на межрегиональном и внешнем рынке);
 - развитие кооперации малого и крупного бизнеса (следствие — повышение результативности работы предприятий республики, выявление новых ниш для малого бизнеса, расширение возможностей финансового обеспечения и развития малых предприятий);
 - повышение социальной активности бизнеса (следствие — повышение престижности предпринимательской деятельности, формирование положительного образа предпринимательства, решение социальных проблем, повышение социальной защищенности работников малого бизнеса).

Все перечисленные в статье мера позволят ускорить развитие малого бизнеса и стать малым предпринимателям еще одной опорой в экономической стабильности государства.

Используемые источники

1. Алчанова Р.Д. Основные аспекты, влияющие на развитие малого и среднего предпринимательства в России // Образование в высшей школе: современные тенденции, проблемы и перспективы развития: Сб. науч. статей Всеросс. науч.-техн. конф. — Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2009.

2. Белоконная Л. Развитие малых предприятий в России / Л. Белоконная, Б. Плышевский // Вопросы статистики. – 2009. – № 9. – С. 3–13.
3. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: Учебник / А.О.Блинов, И.Н. Шапкин. – М.: Дашков и К, 2003.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2009.
5. Доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru/business>, свободный.
6. Сапегин Д. А. Региональное развитие системы инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства // Вестник академии. – 2010. – № 4.

Безухов Д. А.

*специалист отдела бюджетирования и контроллинга,
ЗАО «РТДС Центр»
e-mail: bezukhov_da@mail.ru*

Моделирование производственной функции предприятия в условиях неопределенности и риска

Рассматриваются особенности моделирования производственной деятельности промышленного предприятия в условиях неопределенности и риска внешней и внутренней сред рыночной деятельности. Предложен теоретический подход к моделированию производственной функции предприятия на основе математической модели, в критерии и ограничениях которой используются формальные выражения, учитывающие факторы неопределенности и риска.

Ключевые слова: *модель предприятия, методы моделирования производственной функции предприятия в условиях неопределенности и риска, нечеткое моделирование принятия решений в условиях неопределенности внешней и внутренней сред.*

Bezukhov D. A.

Budgeting and control expert, CJSC «RTDS Centr»

Modeling production function of enterprise in conditions of uncertainty and risk

Enterprise production activity in conditions of uncertainty and external and internal environment risk modeling peculiarities are studied. Theoretical method of modelling production function based on mathematical model at which formal statements taking into account uncertainty and risk factors is given.

Keywords: *business model, modelling production function taking into account uncertainty and risk, illegible management modeling in conditions of uncertainty external and internal environment.*

Важным инструментом планирования и управления основной производственной деятельностью предприятия, функционирующего в условиях рыночной экономики, является производственная функция (ПФ), связывающая результат этой деятельности с затратами производственных факторов, учитываемых при калькуляции затрат в группах. В процессе моделирования ПФ лицу, принимающему решение (ЛПР), приходится решать комплекс задач, связанных с идентификацией и отбором производственных факторов, определением аналити-

ческой зависимости в паре «выпуск-затраты», учитывающей специфику воспроизводства основного и оборотного капиталов в условиях динамично изменяющихся товарных и финансовых рынков.

Задача отбора производственных факторов, значимых с позиции влияния на конечный результат производственной деятельности, не так очевидна, как может показаться на первый взгляд. Как правило, в модель ПФ включают ограниченную их группу, составляющую преобладающую долю в совокупных издержках и используемую в каждой из применяемых производственных технологий.

В условиях определенности товарных, сырьевых и финансовых рынков (естественный атрибут плановой экономики) в качестве экономико-математической модели ПФ рассматривают основную планово-производственную задачу Л.В. Канторовича с критерием на максимум народно-хозяйственного результата:

$$\begin{cases} \overline{C}\overline{X} \rightarrow \max; \\ A\overline{X} \leq \overline{B}; \\ \overline{X} \geq 0, \end{cases} \quad (1)$$

в которой компонентами вектора-столбца \overline{B} являются запасы производственных факторов в учитываемых группах, элементами матрицы A – прямые затраты производственных факторов, компоненты вектора-строки \overline{C} – экономическая результативность отбираемых в производственную программу технологий.

Однако в условиях неопределенности внутренней (производственной) среды и внешнего (рыночного) окружения условие статичности элементов матрицы A , вектора-строки \overline{C} и компонент вектора-столбца \overline{B} производственных факторов нарушается. \overline{B} частности, допустимых наборов производственных факторов может быть несколько, что существенно осложняет процедуру их отбора.

Определение адекватной складывающейся на товарных и финансовых рынках ситуации и отвечающей используемым технологиям зависимости в паре «результат производственной деятельности – затраты производственных факторов» также осложняется по причине высокой динамичности внутреннего и внешнего окружений, оказывающей непосредственное влияние на выбор рыночных стратегий в сферах производства и финансов.

Если технологическими и производственными процессами и иницируемыми внутренней средой предприятия рисками менеджмент может оперативно управлять, то экзогенные факторы (внешние

условия и протекающие на рынках процессы) находятся вне сферы влияния менеджмента.

Изложим концепцию сценарного подхода к моделированию ПФ предприятия, основанного на принципах параметрического учета влияния факторов неопределенности рыночной конъюнктуры на результаты производственной деятельности предприятия. Под сценарием будем понимать возможный вариант реализации или комбинацию факторов, характеризующих текущее состояние внешней среды. Конкретный сценарий предполагает определенные соотношения оцениваемых и учитываемых в модели ПФ макроэкономических параметров, характеризующих состояния производственной и технологической баз, рынок факторов производства и др.: спрос и цены на продукцию предприятия, объемы поставок и цены сырья, материалов, комплектующих и т.п., периодичность поставок и временной лаг задержек платежей контрагентов, размер дебиторской задолженности, макроэкономические показатели (темп роста ВВП и инфляции, процентные ставки коммерческих банков по кредитам, проценты банков по депозитам и пр.).

Перечисленные факторы неопределенности отражают основные внешние и часть внутренних рисков рыночной деятельности предприятия. К внешним рискам отнесем: социально-экономические, экологические, природно-естественные, научно-технические, транспортные, страновые.

Если природно-естественные риски вместе с научно-техническими и транспортными составляют группу неуправляемых и предполагают необходимые объемы резервирования капитала (на основе предварительной количественной оценки с привлечением вероятностно-статистических методов риск-менеджмента), то экологические риски, обусловленные загрязнением окружающей среды, являются управляемыми и определяются характером и масштабами производственной деятельности предприятия. В связи с указанным будем предполагать, что величина экологического риска, выраженная в объемах платежей за загрязнение окружающей среды, зависит от объемов потребляемых ресурсов и готовой продукции.

Внешние риски инициируют и усиливают проявление рисков внутренней среды предприятия, к которым следует отнести: риски основной производственной деятельности (технологические риски и риски аварий), риски сферы обращения (нарушение графиков поставок, отказ в поставках и пр.), риски сферы управления (риски некорректного вы-

бора цели, ошибочного прогноза и пр.), риски инвестиционной деятельности (кредитные, процентные, валютные), риски финансовой деятельности (банкротства, снижения ликвидности активов и пр.).

Несмотря на то, что технологические риски, риски аварий и действий персонала относятся к группе управляемых, они, как и некоторые другие риски, не поддаются точной количественной оценке, по причине чего для целей их учета в модели ПФ может быть предложен подход резервирования капитала.

Управление рисками в сфере обращения сводится к количественной оценке уровня надежности поставщиков и их последующему ранжированию по уровню привлекательности для предприятия (например, с помощью МАИ-метода анализа иерархий Т. Саати). Оценка и учет в модели ПФ рисков инвестиционной и финансовой сфер предприятия основаны на анализе параметров сценария.

Риски сферы управления также определяются параметрами сценария.

В рамках сценарного подхода к моделированию производственной функции предприятия ЛПР необходимо определить вектор интервальных и (или) нечетких значений перечисленных факторов неопределенности, которые оказывают прямое влияние на выбор стратегий предприятия в производственной и финансовой сферах.

Естественно, что в условиях неопределенности внешнего окружения ЛПР обладает возможностью вербальной оценки возможного уровня факторов внешней и внутренней сред на языке лингвистических переменных, основные понятия которого введены в прикладную математику Л.Заде. Напомним, что значения лингвистической переменной описываются словосочетаниями естественного или искусственного языка. Множество значений лингвистической переменной образует нечеткое множество A , являющееся подмножеством некоторого универсального множества U :

$$A = \{u \in U \mid \mu_A(u) \geq 0\},$$

где $\mu_A(u) : U \rightarrow [0,1]$ – функция принадлежности нечеткого множества A , определенная на универсальном множестве U и принимающая значения из отрезка $[0,1]$ ¹.

¹ Каждому элементу $u \in U$ ставится в соответствие степень принадлежности нечеткому множеству A . Если $\mu_A(u) = 1$, то элемент u принадлежит множеству A ; если $\mu_A(u) = 0$, то элемент u не принадлежит множеству A ; если $0 < \mu_A(u) < 1$ – элемент u «частично» принадлежит нечеткому множеству A .

Примером лингвистической переменной служит состояние спроса на продукцию предприятия, которое на обыденном уровне описывается значениями «низкий», «средний» и «высокий». Для каждого возможного значения A спроса задается функция принадлежности $\mu_A(u)$ универсальному множеству U возможных значений спроса: отрезок $[\alpha, \beta]$.

Такого рода рассуждения могут быть аналогично распространены и на соотношения между производственными факторами.

Допустим, что ЛПР каким-либо образом (в соответствии с накопленными статистическими данными и собственным опытом) имеет возможность определить нижние и верхние границы интервалов значений параметров внешней среды, а также соотношений между производственными факторами. Полученные оценки будем называть интервальными. Под нечеткими значениями параметров внешней и внутренней сред и производственных факторов будем понимать соответствующие значения лингвистических переменных с заданными функциями принадлежности.

Уровни внешних и большей части внутренних рисков, интервалы изменений параметров и соотношений между производственными факторами задаются сценарием. Остальные внутренние риски, обусловленные выбранным сценарием, учитываются непосредственно в процессе моделирования ПФ.

Элементное, смысловое и конструктивное наполнение сценария устанавливается непосредственно ЛПР. Он задает допустимое количество возможных сценариев, которые необходимо учитывать при моделировании ПФ, состав, интервальные и нечеткие значения факторов неопределенности и соотношения между факторами, актуальные в рамках рассматриваемого сценария.

При этом не следует ограничиваться оптимистическим, объективным и пессимистическим сценариями, а сформировать также и промежуточные варианты, необходимость рассмотрения которых возникает в условиях отмеченной неопределенности внешней и внутренней сред.

Если проблема отбора факторов внешней среды состоит в их последующем корректном учете в модели ПФ, то вопрос о составе и объемах производственных факторов, учитываемых в модели в группах управляемых, остается вполне дискуссионным.

По нашему мнению в этот набор следует включить активы предприятия, потребляемые и воспроизводимые на чередующихся производственно-коммерческих циклах.

Приведем возможный их перечень. Предприятие осуществляет финансирование рыночной деятельности на условиях привлечения собственного и заемного капиталов. Источниками собственных средств являются акционерный капитал и нераспределенная прибыль прошлых периодов, источники заемных средств включают краткосрочный и долгосрочный кредит и кредиторскую задолженность.

В составе управляемых параметров модели ПФ предприятия следует рассматривать следующие составляющие пассива. Собственный капитал в группах: собственный оборотный капитал, предназначенный для финансирования затрат основной производственной деятельности и используемый для формирования оборотных активов, собственный капитал, сферы внепроизводственной деятельности (вложения в ценные бумаги, на банковский депозит и пр.), и собственный капитал, вкладываемый во внеоборотные (иммобильные) активы.

Заемный капитал также целесообразно разделить на составляющие: долгосрочный заемный капитал, используемый для финансирования средне- и долгосрочных технических проектов, краткосрочный заемный капитал, используемый для пополнения оборотных активов, кредиторская задолженность.

Важную группу факторов образуют основные средства, потребляемые и воспроизводимые в процессе производственной деятельности.

Как отмечено выше, сценарный подход к моделированию ПФ предполагает формирование актуальных (в смысле объективно обусловленных сценарием) необходимых соотношений между группами и отдельными производственными факторами. Например, условия реализации конкретного сценария задают интервал изменения долей собственного и заемного финансирования, приемлемую долю собственного капитала в оборотном капитале, авансируемом в затраты производственной и инвестиционной деятельности, предельные объемы лизинга основного капитала и пр.

В процессе математического моделирования ПФ, исходя из задаваемых сценарием параметров внешней и внутренней сред и соотношений управляемых факторов осуществляется выбор такой комбинации, которая для допустимых уровней внешних и внутренних рисков обеспечивала бы наилучший по рыночному критерию «результат-затраты» вариант рыночной деятельности предприятия.

В рамках параметрического подхода к моделированию ПФ производственная система предприятия представляется как некая интеллектуальная система, выбирающая оптимальную комбинацию произ-

водственных факторов и продуктов с рисками производственной и финансовой сфер не выше допустимых.

Используемые источники

1. Булышева Т.С., Милорадов К.А., Халиков М.А. Моделирование рыночной стратегии предприятия. – М.: Экзамен, 2008.
2. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Пер. с англ. Н.И. Ринго / Под ред. Н.Н. Моисеева, С.А. Орловского – М.: Издательство «Мир», 1976.
3. Клейнер Г.Б. Методы анализа производственных функций. – М.: Информэлектро, 1980.
4. Кричевский М.Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте: Учеб. пособие. – Спб.: СПбГУАП, 2005.
5. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы // Пер. с польск. И.Д. Рудинского. – М.: Горячая линия – Телеком, 2006.
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий // Пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М.: Радио и связь, 1993.
7. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005.

Безухов Д. А.

*специалист отдела бюджетирования и контроллинга,
ЗАО «РТДС Центр»
e-mail: bezukhov_da@mail.ru*

Халиков М. А.

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Математические методы в экономике»,
РЭУ им. Г.В.Плеханова
e-mail: mihail.alfredovich@mail.ru*

Модели формирования порогового значения показателя риска финансовой сферы предприятия

Рассматривается проблематика выбора обоснованного нормативного значения коэффициента автономии, характеризующего допустимый риск финансовой сферы рассматриваемого предприятия. В качестве инструментария моделирования этого значения предложено использовать аппроксимацию зависимости в паре «цена заемного капитала – коэффициент автономии» интерполяционным многочленом Лагранжа третьей степени, коэффициенты которого рассчитываются на основе наблюдаемых значений этой пары за определенный промежуток времени.

Ключевые слова: *коэффициент автономии, коэффициент текущей ликвидности, риск финансовой сферы предприятия, метод финансовых коэффициентов, методы численной аппроксимации, интерполяционный многочлен Лагранжа, корни многочлена n -ой степени.*

Bezukhov D. A.

Budgeting and control expert, CJSC «RTDS Centr»

Khalikov M. A.

*PhD (Economics),
professor of the mathematical methods in economics department,
Plekhanov's REU*

Methods of forming threshold value of risk's in financial sector index

Problems of choosing justified value of equity ratio characterizing by admissible risk of financial sector in concerned enterprise are studied. As methods of modeling this value the approximation of relation in pair «cost of loan capital – equity ratio» by third degree

Lagrange polynomial in which coefficients are calculated basis on values of this pair in a certain period of time is suggested.

Keywords: *equity ratio, current ratio, risk of financial sector in enterprise, financial ratios method, approximations methods, Lagrange polynomial, n-th degree polynomial roots.*

Использование в математических моделях предприятий ограничений на приемлемый риск финансовой сферы, характеризуемый коэффициентом автономии (α_1), предполагает наличие процедуры формирования его порогового (барьерного) значения, включаемого в нормативную базу задач сопоставительного анализа и интерпретации результатов рыночной деятельности.

Под барьерным значением показателя α_1 будем в дальнейшем понимать экономически обоснованную оценку, соответствующую рыночной конъюнктуре и отражающую планируемый собственниками и менеджментом уровень финансовой устойчивости предприятия.

Для получения нормативных значений финансовых коэффициентов используются следующие подходы.

Первый, реализуемый в рамках сопоставительного анализа, предполагает сравнение фактических, рассчитанных по данным бухгалтерской отчетности значений коэффициентов, с рекомендованными и основанными на экспертных оценках значениями [5, 6, 8, 10, 11, 12, 16]. В некоторых случаях в качестве рекомендованных значений финансовых коэффициентов могут использоваться их средние величины, рассчитываемые для предприятий-конкурентов, а также нормативы, устанавливаемые в законодательном порядке [21].

Ориентация при определении значений финансовых коэффициентов на аналогичные для конкурентов или законодательно устанавливаемые объясняется тем, что большинство используемых в практике финансового менеджмента процедур анализа финансово-экономических результатов предпринимательской деятельности основывается на международных стандартах учета и аудита. Последние, однако, не отражают специфики трансформационных процессов и условий российской экономики.

Второй, реализуемый в рамках общей теории риск-менеджмента, включает аналитические процедуры определения среднеотраслевых значений финансовых коэффициентов, а также экспертные методы [13, 20]. В рамках этого подхода в качестве нормативных выступают среднеотраслевые значения финансовых коэффициентов, рассчитанные либо по накопленной за ряд предшествующих периодов статистике, либо публикуемые как международными (Standard&Poors,

Moody's Investors Service, Fitch Ratings и др.), так и отечественными («Эксперт РА», «Национальное Рейтинговое Агентство», АК&М и др.) рейтинговыми агентствами [22, 23, 24, 25].

По нашему мнению, ориентация при определении нормативных значений финансовых коэффициентов ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости на среднеотраслевые значения не может быть признана удовлетворительной по той причине, что средние величины, как правило, не обладают свойством репрезентативности, а реальные значения рассчитанных для конкретного предприятия показателей значительно отличаются от среднеотраслевых в силу особенностей проводимой финансовой политики и отличий в структуре капитала.

В рамках второго направления нормативную базу показателей могут составлять экспертные оценки, полученные как по результатам независимых аудиторских проверок, так и на основе специально разработанных математических моделей (лингвистических, балльного оценивания и др.) [13].

Метод экспертных оценок также не может быть признан универсальным для решения задачи определения нормативных значений показателей риска финансовой сферы предприятия, на что указывает отсутствие единообразного понимания исследователями в области финансового менеджмента и риск-анализа процедур формирования и верификации нормативной базы этого метода.

Подтверждением этого факта является приведенная ниже таблица, содержащая рекомендуемые разными авторами диапазоны значений двух наиболее часто используемых в анализе результатов деятельности предприятия финансовых коэффициентов: автономии и текущей ликвидности (табл. 1).

С целью формирования барьерных значений показателей, характеризующих риск финансовой сферы предприятия, предлагается использовать набор формализованных процедур, которые в совокупности могут рассматриваться как совершенствование метода финансовых коэффициентов. Идея подхода заключается в непосредственном учете в расчетной процедуре влияния факторов внешней и внутренней среды предприятия.

С позиции конструктивизма рассмотрим возможность получения барьерного значения коэффициента автономии α_1 , который является индикатором риска финансовой сферы предприятия.

Приведем расчетные формулы для коэффициентов автономии α_1 и текущей ликвидности α_2 , предполагая заданным барьерное значение последнего:

Таблица 1

**Рекомендуемые значения коэффициентов автономии
и текущей ликвидности ¹**

Наименование коэффициента	Шеремет А.Д. [19]	Гиляровская Л.Т.[5]	Савицкая Г.В. [11]	Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф.[12]	Донцова Л.В., Никифорова Н.А. [6]	Стоянова Е.С. [16]	Ковалев В.В. [8]	Приказ Минэкономки РФ от 01.10.97 г., № 118 [21]
коэффициент автономии	$\geq 0,5$	$\geq 0,5$	-	-	$\geq 0,4 - 0,6$	$\geq 0,6$	-	-
коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1 – 2	≥ 2	2	необходимое значение: 1,5; оптимальное: 2 – 3,5	1 – 2;	> 2	от 1 до 2

$$\alpha_1 = \frac{CC}{BB} = \frac{BB - KO}{BB} = 1 - \frac{KO}{BB}; \quad (1)$$

$$\alpha_5 = \frac{OA}{KO} \text{ или } KO = \frac{OA}{\alpha_5}. \quad (2)$$

Отсюда:

$$\alpha_1 = 1 - \frac{1}{\alpha_5} \cdot \frac{OA}{BB}. \quad (3)$$

Если учесть, что барьерное значение коэффициента текущей ликвидности определено заранее, то для получения барьерного значения

¹ Более того, некоторые из приведенных в табл. 1 значений финансовых коэффициентов оказываются зачастую значительно заниженными для крупных или, наоборот, необоснованно завышенными для средних и малых предприятий.

коэффициента автономии, как следует из (3), необходимо доопределить частное $\frac{OA}{BB}$ — долю оборотных активов в активах предприятия.

Однако указанная доля является ненормируемой, эндогенной величиной в математической модели предприятия, использующей в ограничениях баланс денежных потоков.

Таким образом, подход к получению барьерного значения коэффициента автономии на основе известного значения коэффициента текущей ликвидности является некорректным, что подчеркивает актуальность использования принципиально других методов получения барьерных значений коэффициентов финансовой устойчивости и структуры капитала.

В рамках конструктивного подхода к определению барьерных значений финансовых коэффициентов рассмотрим метод, основанный на установлении аналитической зависимости между коэффициентом автономии и одним из экзогенных параметров финансового рынка. В качестве последнего используем цену заемного капитала, оказывающую непосредственное влияние на объемы и условия предоставления кредитных ресурсов, а также на пропорции собственного и заемного финансирования.

Барьерная оценка показателя α_1 может быть определена выражением:

$$\omega = f(\alpha_1, K, \Omega, \Psi), \quad (4)$$

где: ω — цена заемного финансирования; K — объем кредитных ресурсов; Ω — формализованная кредитная история предприятия-заемщика за анализируемый период деятельности; Ψ — формализованная характеристика условий и особенностей кредитования.

Таким образом, процентная ставка ω задается кортежем $\langle \alpha_1, K, \Omega, \Psi \rangle$, элементами которого являются:

- коэффициент α_1 автономии — индикатор риска финансовой сферы предприятия;
- K — максимально возможный объем краткосрочных заемных средств, предоставляемых предприятию по цене не выше ω . Объем предоставляемых предприятию кредитных ресурсов определяется, в первую очередь, финансовым состоянием, что позволяет определить K как функционал переменных Ω, R : $K = K(\Omega, R)$, где R — интегральный за оцениваемый период результат рыночной деятельности предприятия²;

² На объем заемных средств влияют также величина и элементный состав собственного капитала, который на среднесрочном интервале планирования может

- Ω – характеристика кредитной истории и рейтинг предприятия. Кредитный рейтинг, присваиваемый предприятию на основании размещенной в открытом доступе информации, формируется на основе следующих данных: финансовые итоги деятельности за прошлые и текущий интервалы планирования, объемы и структура собственных и заемных средств, влияние на деятельность предприятия страновых и рыночных рисков [13, 20, 22, 23, 24, 25]. Таким образом, несмотря на то, что кредитный рейтинг предприятия является экзогенным параметром, он тем не менее отражает объективную информацию о состоянии его финансов.
- Ψ – характеристика внешних условий кредитования: общее состояние экономики государства, вероятность реализации негативных последствий проявления страновых и рыночных рисков для рынка заемного финансирования³.

С учетом сделанных замечаний в кортеже $\langle \alpha_1, K, \Omega, \Psi \rangle$ следует оставить переменную α_1 :

$$\omega = f(\alpha_1). \quad (5)$$

Наличие накопленной статистики пары $(\omega; K)$ для различных кредитных организаций позволяет осуществить процедуру их ранжирования на однородные по объемам кредитных ресурсов группы так, что каждой из них можно поставить в соответствие актуальное (например, средневзвешенное) значение процентной ставки ω .

Используя построенные кластеры, определим для каждого из них соответствующую аналитическую зависимость⁴:

$$\omega^{(K)} = f^{(K)}(\alpha_1). \quad (5')$$

Полученные в редуцированной форме аналитические зависимости (5), (5') служат информационно-справочной базой формирования барьерного значения показателя α_1 , увязанного с актуальным значением переменной ω .

Рассматривая соотношение (5') как основу процедуры получения барьерного значения коэффициента автономии, зададимся вопросом: кем и на каких условиях регламентируется политика предприя-

считаться величиной условно-постоянной, что позволяет констатировать факт постоянства объемов привлекаемых предприятием внешних финансовых ресурсов в условиях стабильных товарных и финансовых рынков.

³ Перечисленные факторы отражаются в изменениях ставки рефинансирования ЦБ.

⁴ Система пар, построенных на основании (5'), позволяет решать и обратную задачу: для фиксированного K осуществить поиск оптимальной кредитной линии.

тия в сфере заемного финансирования (в частности, определения лимитной цены заемного капитала).

Однозначного ответа на этот вопрос нет. Политика менеджмента и собственников в сфере заемного финансирования отражает условия внешней по отношению к предприятию среды и в случае, если размер бизнеса не является крупным, то предприятие никак не влияет на размер устанавливаемой кредитной организацией процентной ставки. Напротив, объемы K привлекаемых по ставке $\omega^{(K)}$ заемных средств напрямую зависят от уровня платежеспособности предприятия-заемщика.

В условиях высокой взаимосвязи интересов заемщика и кредитного учреждения логика поведения предприятия в сфере заемного финансирования связана с ориентацией на предлагаемую различными кредитными учреждениями цену $\omega^{(K)}$ и последующим определением приемлемого ее уровня.

По причине того, что объем привлекаемых предприятием заемных средств является величиной детерминированной, то процедура определения приемлемой цены заемного капитала сводится к выбору того кредитного учреждения, условия кредитования в котором для предприятия предпочтительны.

Для целей уточнения аналитической зависимости между переменными ω и α_1 в соотношении (5') воспользуемся интерполяционным многочленом Лагранжа ⁵ [1, 3]:

$$y = L_n(x) = \sum_{k=0}^n y_k \cdot L_n^{(k)}(x), \quad (6)$$

где:

$$L_n^{(k)}(x) = \frac{(x - x_0) \cdot (x - x_1) \cdot \dots \cdot (x - x_{k-1}) \cdot (x - x_{k+1}) \cdot \dots \cdot (x - x_{n-1}) \cdot (x - x_n)}{(x_k - x_0) \cdot (x_k - x_1) \cdot \dots \cdot (x_k - x_{k-1}) \cdot (x_k - x_{k+1}) \cdot \dots \cdot (x_k - x_{n-1}) \cdot (x_k - x_n)} - \text{фундаментальный полином или лагранжевый коэффициент}; \quad (7)$$

$k = \overline{0, n}$ – индекс узловой точки $(x_k; y_k)$ известных значений переменных x и y ;

n – количество пар $(x_k; y_k)$ ($k = \overline{0, n}$) значений переменных x и y .

Для интерполяционного многочлена Лагранжа в форме (6) справедливо утверждение: для любых действительных значений x_k ($k = \overline{0, n}$) независимой переменной x таких, что $x_i \neq x_j$ ($i, j = \overline{0, n}; i \neq j$) существует единственный полином $L_n(x)$ степени n (на единицу меньше числа

⁵ Переменная y соответствует ω , а переменная x α_1 .

используемых пар $(x_k; y_k)$ ($k = \overline{0, n}$), принимающий в узлах x_k ($k = \overline{0, n}$) значения y_k ($k = \overline{0, n}$) [1].

Представим полином (6) в виде:

$$y = L_n(x) = a_0 + a_1 \cdot x + a_2 \cdot x^2 + \dots + a_n \cdot x^n, \quad (8)$$

где: a_k ($k = \overline{0, n}$) – коэффициенты, полученные на основе пар $(x_k; y_k)$ ($k = \overline{0, n}$).

Оценим степень полинома (8).

При формировании цены заемного финансирования кредитные учреждения обращаются как к текущей финансовой отчетности предприятия, так и к доступной статистике за ряд предыдущих периодов. Логично предположить, что для финансовых институтов актуальной является информация о финансовых результатах деятельности предприятия за последние один-два года. Это факт позволяет строить интерполяционный полином по четырем или восьми узловым точкам $(x_k; y_k)$. В первом случае получим полином третьей степени, а во втором – седьмой.

Для целей минимизации возможной ошибки аппроксимации функции $y = f(x)$ полиномом (8) степени n рекомендуется использовать контрольную процедуру, включающую следующие этапы:

1. Построить полиномы (8) для различных значений n .
2. Определить значение полинома оцениваемой степени n в отдельно выбранных (не используемых в основном алгоритме) контрольных узлах и сопоставить фактические значения зависимой переменной y с ее истинными значениями y_k .
3. Рассчитать ошибку аппроксимации для каждого полинома и выбрать полином, обеспечивающий наименьшую погрешность аппроксимации.

Приведенная схема выбора интерполяционного полинома не является идеальной, поскольку ошибка аппроксимации зависит от выбора узловых точек x_k . Тем не менее, предполагая аналитическую форму интерполяционного полинома определенной, рассмотрим процедуру формирования барьерного значения коэффициента автономии x на основе цены заемного финансирования y^* .

Используем соотношение:

$$y^* = a_0 + a_1 \cdot x + a_2 \cdot x^2 + \dots + a_n \cdot x^n. \quad (8')$$

Как следует из основной теоремы алгебры, полином n -й степени имеет в точности n действительных или комплексных корней, если каждый k -кратный корень учитывать k раз.

Среди корней уравнения (8') необходимо выбрать наименьший положительный, так как именно он в соответствии с поставленной задачей определения барьерного значения коэффициента автономии характеризует стремление менеджмента планировать структуру капитала на уровне оптимальной.

Для нахождения корня уравнения (8') из интервала (0; 1) воспользуемся методом последовательных приближений [3,7], принимая за первое приближение, например, середину интервала и двигаясь последовательно либо в правый, либо в левый его конец. Напомним, что барьерное значение x^* коэффициента автономии соответствует минимальному из корней уравнения (8').

Обоснованность предложенного подхода рассмотрим на примере ОАО «Татнефть».

В качестве цены заемного финансирования у используем средневзвешенную ставку по рублевым кредитам, предоставляемых Центральным банком РФ нефинансовым организациям на срок до одного года за период 2011–2013 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до одного года⁶

квартал / год	I-11	II-11	III-11	IV-11	I-12	II-12	III-12	IV-12	I-13	II-13	III-13	IV-13
ставка (в %)	8,7	8,3	8,0	8,9	9,0	9,1	9,2	9,2	10,0	9,5	9,5	9,4

Величина предоставляемых ОАО «Татнефть» на краткосрочном интервале планирования финансовых ресурсов предполагается условно постоянной. Значения коэффициента автономии для ОАО «Татнефть» за анализируемый промежуток рассчитаны по документам финансовой отчетности⁷ (табл. 3).

По результатам анализа представленных в табл. 2 и 3 данных за исследуемый временной интервал предлагается принять период второго квартала 2012 г. по первый квартал 2013 г.

⁶ Исходные данные получены с официального сайта ЦБ Российской Федерации (www.cbr.ru).

⁷ Официальный сайт компании www.tatneft.ru.

Значение коэффициента автономии для ОАО «Татнефть»

квартал / год	I-11	II-11	III-11	IV-11	I-12	II-12	III-12	IV-12	I-13	II-13	III-13	IV-13
коэффициент автономии	0,716	0,713	0,715	0,709	0,815	0,783	0,794	0,798	0,866	0,848	0,854	0,791

В соответствии с выражениями (6) и (7) построим полином (8) третьей степени с рассчитанными лагранжевыми коэффициентами $a_k (k = 0,3)$:

$$y = -4974,1176 + 18394,9372 \cdot x - 22623,7213 \cdot x^2 + 9270,5940 \cdot x^3. \quad (9)$$

Полагая, что процентная ставка на второй квартал 2013 г. составляет 9,5% (табл. 2) ($y^* = 9,5$), найдем соответствующее значение коэффициента автономии x^* :

$$9,5 = -4974,1176 + 18394,9372 \cdot x - 22623,7213 \cdot x^2 + 9270,5940 \cdot x^3 \quad (10)$$

или

$$9270,5940 \cdot x^3 - 22623,7213 \cdot x^2 + 18394,9372 \cdot x - 4983,6176 = 0. \quad (10')$$

Найдем корни уравнения (10') третьей степени с четырьмя десятичными знаками методом последовательных приближений Ньютона, используя следующую рекуррентную формулу:

$$x_{m+1} = x_m - \frac{f(x_m)}{f'(x_m)} \quad (m = \overline{0, M}), \quad (11)$$

где: M – общее число итераций; x_0 – начальное приближение.

В результате получен корень: $x_1^* = 0,8751$.

Сравнивая его с реальным значением коэффициента автономии $a_1 = 0,848$ (табл. 3), убеждаемся, что ошибка составила 0,0091, что, несомненно, является приемлемым результатом.

Таким образом, величина $x_1^* = \alpha_1^* = 0,8571$ может служить расчетным барьерным значением коэффициента автономии для ОАО «Татнефть».

Подведем итоги и сформулируем выводы проведенного исследования.

Несмотря на наличие широкого набора инструментов оценки и учета риска рыночной деятельности в моделях предприятия, эти ин-

струменты в основном реализованы в рамках методов стохастической оптимизации (в первую очередь, эконометрики), либо методов экспертного оценивания (в первую очередь, методов принятия решений в условиях неопределенности, иерархических интеллектуальных систем и пр.).

Однако потенциал перечисленных методов не может быть применен для адекватной оценки и учета риска. Причинами являются отсутствие апробированных процедур сбора и верификации статистической информации и механизмов адаптации этих методов к информационно-справочной базе задач оценки риска.

С другой стороны, подход, основанный на нормативных значениях финансовых коэффициентов, характеризующих структуру капитала, ликвидность и платежеспособность, рентабельность и деловую активность, обладает достаточным потенциалом применения. Это подтверждается внедрением новых стандартов МСФО, предполагающих единообразный подход субъектов мирового рынка к определению базы расчета и интерпретации финансово-экономических показателей, являющихся индикаторами риска производственной и финансовой деятельности.

Однако существенным недостатком методов оценивания риска на основе финансово-экономических показателей является игнорирование при определении их пороговых значений уникальности внешней и внутренней сред предприятия, характеризующей специфику текущего состояния товарных, материальных и финансовых рынков, производственно-технологической и финансово-ресурсной баз предприятия.

Для снятия возможных противоречий между оцениваемым явлением (риск рыночной деятельности предприятия) и базой его оценки (нормативные значения соответствующего финансово-экономического показателя) предлагаются метод и численная процедура определения нормативных значений, коэффициента КА, которые лишены указанных недостатков.

Для определения барьерного значения коэффициента КА предложена процедура, основанная на уравнении (S'), связывающем значение последнего с регулируемой рынком процентной ставкой по заемным средствам. Для установления складывающейся в паре «цена капитала-объем финансирования» аналитической зависимости предложено использовать интерполяционный многочлен Лагранжа третьей степени.

Используемые источники

1. Бахвалов Н.С., Жидков Н.П., Кобельков Г.М. Численные методы. – М.: Наука, 1987.
2. Бригхэм Ю.Ф., Эрхард М.С. Финансовый менеджмент. – Изд. 10-е. – М.: Питер, 2007.
3. Бронштейн И.Н., Семендяев К.А. Справочник по математике для инженеров и учащихся втузов. – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1981.
4. Булышева Т.С., Милорадов К.А., Халиков М.А. Моделирование рыночной стратегии предприятия. – М.: Экзамен, 2008.
5. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ. – М.: ЮНИТИ, 2004.
6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007.
7. Ильин В.А., Садовничий В.А., Сендов Бл.Х. Математический анализ: Начальный курс / Под ред. А.Н. Тихонова. – 2-е изд., перераб. – М.: Изд-во МГУ, 1985.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001.
9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
10. Панков В.В. Анализ и оценка состояния бизнеса: методология и практика. – М.: Финансы и статистика, 2003.
11. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – 8-е изд., перераб. и доп. М.: Новое знание, 2003.
12. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
13. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005.
14. Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
15. Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М. Риск-анализ в экономике. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010.
16. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999.

17. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегий машиностроительного предприятия. – М.: Изд-во ООО «Фарма Благовест – В», 2003.
18. Шапкин А.С. Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и », 2005.
19. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. – М.: ИНФА-М, 2006.
20. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – М.: Альпина Паблишер, 2003.
21. Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций). Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 г., № 118.
22. www.akmrating.ru Официальный сайт рейтингового агентства АК&М.
23. www.fitchratings.com Официальный сайт рейтингового агентства FitchRatings.
24. www.raexpert.ru Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА».
25. www.ra-national.ru Официальный сайт рейтингового агентства «Национальное Рейтинговое Агентство».
26. www.tatneft.ru Официальный сайт ОАО «Татнефть».

Болдин Б. С.

*главный экономист,
Центральный банк Российской Федерации
e-mail: boldinboris@mail.ru*

Модель функционирования банковской системы

Строится модель оптимального поведения банковской системы на основе теории оптимального управления, а также проведенного эконометрического анализа движения основных видов финансовых инструментов в банковской системе. Модель успешно воспроизводит реакцию банковской системы на неожиданные события, такие, например, как мировой финансовый кризис. Предлагается математическое описание функционирования российской банковской системы, пригодное для использования в более общей модели экономического равновесия.

Ключевые слова: модель, эконометрический анализ, теория оптимального управления, банковская система, финансовые инструменты.

Boldin B. S.

*chief economist,
Central bank of the Russian Federation*

Mmodel of banking system functioning

In this article we provide a model of optimum banking system behavior using optimum management theory and also using econometric analysis of the movement of major types of financial instruments in banking system. This model successfully shows us reaction of banking system on such events as worlds financial crisis. Also here is a description of banking system functioning which is useful in more common econometrical model of balance.

Keywords: model, econometrical analysis, optimum management theory, banking system, financial instruments.

В силу особенности российской банковской системы будем рассматривать модель всей банковской системы как модель одного банка. В результате исследования мы сведем описание его деятельности к обычной динамической модели, определяющей спрос банковской системы на депозиты и предложение ею кредитов в зависимости от текущего состояния, а также от складывающихся на рынке процентов и других внешних факторов.

Итак, рассмотрим банк, который к моменту t привлек депозиты $S(t)$ и выдал ссуды $L(t)$. Средние сроки, на которые привлекаются де-

позиты и выдаются кредиты (дюрации), обозначим соответственно через $1/\beta_s(t)$ и $1/\beta_l(t)$. Тогда процесс изменения ссуд и депозитов (остатков) описывается уравнениями.

$$\frac{d}{dt}L(t) = K(t) - \beta_l L(t), \quad \frac{d}{dt}S(t) = V(t) - \beta_s S(t),$$

где $K(t) \geq 0$, $V(t) \geq 0$ – потоки вновь выданных кредитов и вновь привлеченных вкладов. Считаем, что по выданным ссудам банк получает процентные платежи $r_l(t)L(t)$, где $r_l(t)$ – эффективная ставка процента по ссудам, а за привлеченные средства банк платит проценты $r_s(t)S(t)$, где $r_s(t)$ – эффективная ставка процента по депозитам.

Кроме депозитов $S(t)$ банк привлекает еще средства в виде беспроцентных остатков расчетных счетов $N(t)$. Для величины этих остатков нет регулирующей величины типа процента, и банк должен просто ориентироваться на предложение со стороны клиентов. Поэтому эту величину считаем заданной экзогенно.

$$N(t) = N_n(t),$$

где $N_n(t)$ – известное банку предложение остатков расчетных счетов.

Привлеченные средства $S(t) + N_n(t)$ банк должен резервировать в ЦБ. Обозначая через $\xi(t)$ норму резервирования, получаем, что

$$Rc(t) = \xi(t)(S(t) + N_n(t)).$$

Сверх обязательных бесплатных резервов $Rc(t)$ банк вкладывает в ЦБ еще и средства $Lc(t)$ под процент $r_c(t)$. Депозиты в ЦБ краткосрочные, поэтому их дюрацию не учитываем.

$$Lc(t) \geq 0$$

вводим в модель следующее ограничение на деятельность банка

$$L(t) + Lc(t) + \xi(t)(S(t) + N_n(t)) \leq S(t) + N_n(t).$$

Ликвидные активы банка $W(t)$ увеличиваются при получении процентов $r_l(t)L(t)$, $r_c(t)Lc(t)$, вкладов $V(t)$, приращении остатков $N(t)$ и возврате ссуд $\beta_l(t)L(t)$ а уменьшаются при выдаче кредитов $K(t)$, выплате процентов $r_s(t)S(t)$, возврате депозитов $\beta_s(t)S(t)$, вложении

средств в ЦБ $\frac{d}{dt}Lc(t)$, а также за счет средств $\pi(t)$, выводимых из круга

собственно банковской деятельности.

$$\frac{d}{dt} W(t) = r_i(t)L(t) + \beta_l(t)L(t) - K(t) - r_s(t)S(t) - \beta_s(t)S(t) + \frac{d}{dt} N(t) - \frac{d}{dt} Lc(t) + r_c(t)Lc(t) - \pi(t).$$

Поток $\pi(t)$ состоит из дивидендов собственникам, налоговых платежей, инвестиций в основные фонды (включая участие в собственности), а также операционных расходов. Эти потоки (кроме, может быть, налогов) не связаны напрямую с активами и пассивами банка, и мы попытаемся построить модель, не вдаваясь в подробное описание структуры потока $\pi(t)$. Мы будем трактовать этот поток как извлекаемую из банковской деятельности прибыль, которую банк стремится максимизировать.

Эти соотношения представляют собой ограничения, наложенные в рамках модели на возможности банка выбирать значения своих планируемых переменных (управлений):

$$S(t), L(t), W(t), K(t), V(t), \pi(t), Lc(t).$$

Согласно принципу рациональных ожиданий, лежащему в основе моделей экономического равновесия, при планировании своих управляющих переменных банк может рассчитывать на точный прогноз информационных переменных:

$$\xi(t), r_i(t), r_s(t), r_c(t), \beta_s(t), \beta_l(t), N_n(t).$$

В результате, выбор планируемых переменных банком фактически задает предложение им кредитов, а также его спрос на привлеченные и ликвидные средства как функцию от текущих и будущих значений информационных переменных (в первую очередь, процентов).

Теперь, чтобы поставить задачу об оптимальном поведении банка, следует определить критерий выбора планируемых переменных. Согласно современному подходу весьма универсальным описанием интересов экономического агента можно считать стремление к максимизации собственной капитализации, которое, в свою очередь, может быть сведено к задаче максимизации потока полезных доходов (в данном случае $\pi(t)$), а также собственного капитала в конечный момент времени θ :

$$\int_0^T \pi(L(t), S(t)) dt + \theta(L^T, S^T, T) \rightarrow \max_{K, V}$$

по переменным (6) при ограничениях (1)–(5) на некотором интервале $[t_0, T]$, заданных в начальный момент значениях фазовых переменных $S(t_0), L(t_0), W(t_0)$ и заданных траекториях изменения экзогенных величин.

В работе рассмотрена упрощенная (по числу ограничений) задача оптимального поведения банковской системы как задача оптимального управления.

Задача оптимального управления банком

$$\int_0^T \pi(L(t), S(t)) dt + \theta(L^T, S^T, T) \rightarrow \max_{K, V}$$

$$\begin{cases} \frac{dL(t)}{dt} = K(t) - \beta_l L(t) \\ \frac{dS(t)}{dt} = V(t) - \beta_s S(t) \\ L(0) = L_0, \end{cases}$$

$$S(0) = S_0, \quad K \geq 0, \quad V \geq 0.$$

Предложен алгоритм ее решения на основе применения принципа максимума с учетом функции Гамильтона и краевой задачи принципа максимума:

$$H = \theta(L^T, S^T, T) + k(t)(L'(t) - K + \rho(t)(S' - [V(t) + \beta] S(t)))$$

Краевая задача принципа максимума

$$\frac{dL}{dt} = \frac{\partial H}{\partial k} \rightarrow \frac{dL(t)}{dt} = K(t) - \beta_l L(t), \quad L(0) = L_0,$$

$$\frac{dS}{dt} = \frac{\partial H}{\partial L} \rightarrow \frac{dS(t)}{dt} = V(t) - \beta_s S(t), \quad S(0) = S_0,$$

$$\frac{dk(t)}{dt} = \frac{\partial H}{\partial L} \rightarrow \frac{dk(t)}{dt} = -\beta_l k(t), \quad k(T) = k^T,$$

$$\frac{d\rho(t)}{dt} = \frac{\partial H}{\partial S} \rightarrow \frac{d\rho(t)}{dt} = -\beta_s \rho(t), \quad \rho(T) = \rho^T,$$

где $L(t)$ – кредиты;

$S(t)$ – депозиты;

β_l, β_s – обратные дюрации по кредитам и депозитам, соответственно;

$K(t)$ – вновь выданные кредиты;

$V(t)$ – вновь привлеченные депозиты;

$k(t)$ – сопряженная переменная по кредитам;

$\rho(t)$ – сопряженная переменная по депозитам;

π – прибыль;

θ – собственный капитал;

На основе анализа задачи оптимального управления разработана эконометрическая модель банковской системы, с помощью которой определялись следующие выходные переменные $L(t)$, $W(t)$, $Lc(t)$.

Решение задачи об оптимальном поведении банка

При идентификации модели в качестве t_0 следует выбирать момент начала наблюдений, в качестве T – конец прогнозируемого периода.

Каждому из ограничений ставится в соответствие двойственная переменная, составляется функционал Лагранжа и выписываются условия его седловой точки, которые представляют собой систему достаточных условий оптимальности. Эти условия распадаются на 4 группы:

а) исходные дифференциальные уравнения, (начальные условия для них считаются заданными);

б) сопряженные дифференциальные уравнения для переменных, двойственных к исходным дифференциальным уравнениям;

в) условия трансверсальности, которые определяют терминальные условия для сопряженных дифференциальных уравнений;

г) условия дополняющей нежесткости для неравенств

В рамках модели банка величина привлеченных депозитов точно совпадает с наблюдаемой $S(t) = S_s(t)$, исключаем ненаблюдаемую величину $V(t)$. После этого заменяем производные по времени на запаздывающие разности с шагом в один месяц. В результате получается система для определения неизвестных величин $L(t)$, $W(t)$, $K(t)$, $Lc(t)$, состоящая из:

а) двух разностных уравнений для $L(t)$, $W(t)$ с соответствующими начальными условиями;

б) двух разностных уравнений для переменных $k(t) \geq 0$ и $\rho(t) \geq 0$

в) условий дополняющей нежесткости к неравенствам $K(t) \geq 0$.

Всякое условие дополняющей нежесткости может быть записано как вырожденная функциональная зависимость прямой переменной от двойственной.

$K = \infty$ при $k < 0$, $K \geq 0$ при $k = 0$, $K = 0$ при $k > 0$.

С экономической точки зрения эта зависимость задает бесконечно эластичную функцию предложения банком новых кредитов в зависимости от некой внутренней оценки $k(t)$, имеющей размерность процента. Считая, что оптимизационная задача дала нам главное – нетривиальное выражение аргумента функции спроса, форму этой функции позволим себе подбирать эмпирически. Иначе говоря, мы заменяем идеальное соотношение невырожденной зависимостью

$$K(t) = ML(k(t))(S_s(t) + N_n(t)),$$

в которой параметры монотонно убывающей функции $ML(\cdot)$ определяем в процессе идентификации модели. Аналогичным образом поступаем и с остальными условиями дополняющей нежесткости.

В процессе идентификации модели выясняется замечательный факт: при тех значениях параметров, при которых модель хорошо воспроизводит наблюдаемые траектории, динамические уравнения на двойственные переменные $k(t)$ и $\rho(t)$ могут быть заменены квазистационарными выражениями этих переменных. Этот факт не только сильно упрощает модель, но и имеет важнейшее содержательное значение. Модель строилась на основе принципа рациональных ожиданий, т.е. в предположении, что банк знает будущие значения процентных ставок и других информационных переменных. Формально это выражалось в необходимости решать динамические уравнения для $k(t)$ и $\rho(t)$ с терминальными, а не с начальными условиями. После идентификации, однако, математические свойства этих уравнений оказываются такими, что зависимость от будущего становится несущественной, а величины $k(t)$ и $\rho(t)$ фактически определяются только текущими значениями информационных переменных. Модель рациональных ожиданий сводится к обычной динамической системе, но от оптимизации остаются нетривиальные выражения для аргументов функций спроса и предложения.

Окончательно система соотношений модели, определяющей выходные переменные $L(t)$, $W(t)$, $Lc(t)$, выглядит следующим образом:

$$\tau_w \Delta W(t) = W(t) - \tau_s \beta_s(t) S_s(t) - MW(\rho(t))(S_s(t) + N_n(t))$$

$$\Delta L(t) = ML(k(t))(S_s(t) + N_n(t)) - \beta_l L(t)$$

$$Lc(t) = (E(t) - \xi(t))(S_s(t) + N_n(t)) - L(t)$$

Здесь ML , MW – функции, приближающие условия дополняющей нежесткости. Они выбирались линейными или квадратичными.

Используемые источники

1. Грибов А.Ф. Моделирование банковской деятельности: Учебно-методическое пособие для дистанционной формы обучения. – М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2004.
2. Роджер Лерой Миллер, Девид Д. Ван-Хуз. Современные деньги и банковское дело: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.

Борисова Ю. Б.

*аспирант,
ФГБОУ «Финансовый университет при Правительстве РФ»
e-mail: Borisovayulia911@gmail.com*

Необходимость формирования адекватной системы защиты прав страхователей в России

В статье представлен анализ текущей существующей системы защиты прав страхователей в Российской Федерации и обоснована необходимость ее реформирования.

Ключевые слова: *защита прав страхователей, доверие к страхованию, страховая культура, страховой омбудсмен.*

Borisova Y. B.

*postgraduate student,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

The Necessity of forming the adequate policyholders rights protection system in Russia

The article presents an analysis of the current existing policyholders rights protection system in the Russian Federation and the necessity of reform.

Keywords: *policyholders rights protection, trust in insurance system, the insurance culture, insurance ombudsman.*

В настоящее время страховой рынок России испытывает ряд проблем, связанных как с общероссийскими и общемировыми негативными тенденциями, так и со специфическими трудностями, характерными для страховой отрасли. Одной из таких проблем является незащищенность клиентов страховых организаций – потребителей страховых услуг¹. На это обращалось особое внимание как в Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2013 года), так и в стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года, разработанной Минфином России.

¹ Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М., Изд-во РАГС, 2009.

Данная проблема, характерная в основном для массовых видов страхования, носит острый социальный характер. С другой стороны, снижение уровня развития российского страхового рынка из-за все более возрастающего недоверия населения к страховым компаниям, негативно отражается и на национальной экономике.

Таким образом, развитие страхового рынка России напрямую связано с поиском путей решения проблемы защиты прав потребителей страховых услуг.

При этом важно отметить также необходимость повышения финансовой (и страховой) культуры населения России, в связи с чем целесообразным видится применение института объединений страхователей (потребителей страховых услуг) для защиты их прав и интересов во взаимоотношениях со страховщиками, учитывая что до настоящего времени в России такой механизм не развит в должной степени.

В настоящее время на российском страховом рынке в недостаточной степени представлены организации, занимающиеся защитой прав и интересов страхователей². В основном в настоящее время защитой прав страхователей занимаются государственные органы, в меньшей степени — объединения страховщиков, в еще меньшей — сами страховые организации.

То, что решение указанной проблемы является одним из факторов развития российского страхового рынка, подтверждается результатами опроса проведенного ООО «БИТУБИ групп» по теме «Изучение актуальных мнений граждан РФ в области защиты прав потребителей страховых услуг и общественных объединений страхователей» с объемом выборки 1500 человек в 8 федеральных округах РФ, проведенное в октябре 2013 года по заказу автора.

Таблица 1

Результаты исследования «Изучение актуальных мнений граждан РФ в области защиты прав потребителей страховых услуг и общественных объединений страхователей»

Воспользовались бы Вы для принятия решения о заключении договора страхования бесплатной консультацией специалиста общественного объединения по защите прав потребителей?	
- да	73%
- нет	27%

² Вместе с тем в последнее время сложившаяся неоднозначная судебная практика породила массу организаций, которые занимаются выкупом у страхователей долгов и их взысканием со страховщиков в судебном порядке. Учитывая, что основная масса полученных (зачастую по явно подложным документам) средств поступает на счета таких организаций, а не страхователей, в полной мере назвать их защитниками прав страхователей невозможно. Подробнее о них — см. далее.

Преобладающее большинство из опрошенных респондентов готовы принимать решение о заключении договора страхования с условием возможности обратиться за консультациями.

Нужен ли в России страховой омбудсмен?

- да	66%
- нет	34%

Большинство респондентов высоко оценивают потребность в законном представителе на внесудебную защиту своих страховых интересов. Незначительное снижение процента показателя по сравнению с вопросом о бесплатной консультации (-6%) автор связывает с появлением англолизмов, в том в числе в страховании.

Знаете ли Вы о механизмах защиты своих прав силами добровольных организаций по защите прав потребителей?

- да, знаю достаточно	2%
- кое-что знаю	5%
- почти ничего или совсем ничего не знаю	93%

Таким образом, отсутствие финансового образования среди населения или его незначительный уровень благодаря образовательным программам Минфина России в 2011–2013 годах совместно с Всемирным Банком несущественно изменило информированность населения о возможностях защиты прав. Фактически 93% опрошенных респондентов характеризуют отсутствие активной позиции населения в этом вопросе.

Стали бы Вы добровольным членом общественного объединения по защите прав потребителей, если бы членство было платным (в размере 1 МРОТ в год)?

- нет, только если членство бесплатное	12%
- да	88%

Для каждого девятого из десяти опрошенных платное членство в общественном объединении не станет препятствием, что отражает высокую заинтересованность в возникновении такого механизма защиты.

Повлияет ли наличие страхового омбудсмана на Ваше решение о приобретении полиса?

- да, точно буду страховаться	18%
- да, принять положительное решение мне будет проще	52%
- не повлияет	30%

Возможность использовать досудебную защиту, регламентированную государством, приветствуется каждым седьмым опрошенным из десяти респондентов. Защита прав налогоплательщиков со стороны государства позволит повысить доверие к страховому рынку для сбережений физических лиц. Наличие в первом и последнем вопросе устойчивой группы респондентов (от 27 до 30%), которые отрицательно относятся к возможной помощи со стороны государства, омбудсмана или общественного консультанта характеризуют сложившееся мнение группы потребителей, чье доверие к страховому рынку понадобится зарабатывать в течение длительного периода действия механизмов защиты прав потребителей.

Таким образом, развитие системы защиты прав страхователей является мощным стимулом для развития страхового рынка в России. Вместе с тем, одним из наиболее перспективных направлений является учреждение страхового омбудсмана или аналогичной организации именно со стороны страхователей в целях защиты своих интересов.

Низкий уровень развития страхового рынка России порождает также ряд проблем, так или иначе связанных с защитой прав потребителей страховых услуг:

- снижение качества выполнения обязательств страховщиками по договорам страхования перед страхователями;
- низкий уровень оказания посреднических услуг потребителям: страховые посредники редко выступают в интересах страхователей и в качестве консультантов, чаще в качестве продавцов, при этом растут размеры получаемых ими от страховщиков комиссионных вознаграждений;
- налогообложение страхователей — потребителей страховых услуг, не способствует проявлению их страховых интересов;
- ограниченность предложений страховых услуг, ориентированных на различные категории потребителей;
- низкий уровень доверия страхователей страховщикам и к механизму страхования в целом;
- пренебрежение правами и законными интересами страхователей со стороны отдельных страховщиков, отсутствие уполномоченного по защите прав и интересов потребителей страховых услуг (физических лиц);
- повышение уровня расходов на ведение дела и управленческих расходов в объеме страховой премии, влияющих на исполнение обязательств по договорам страхования, снижение рентабельности и эффективности деятельности;
- недостаточно развитая сеть продаж страховых продуктов страховщиками и несовершенство способов заключения договоров страхования;
- недостаточное участие страховщиков в возмещении убытков по катастрофическим рискам, тогда как большая часть средств возмещается из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации.

Указанные проблемы негативно сказываются на доверии россиян к страхованию, о чем свидетельствуют результаты исследования Национального института финансовых исследований (представлены

в таблице 2³). Коэффициент распределения доверия среди населения, отражающий состояние интереса к финансовому рынку, показывает уровень доверия населения к различным финансовым институтам. Минимальное значение индекса 0, максимальное значение 200. Если значение индекса ниже 100 пунктов, то доля людей, не доверяющих данной категории финансовых институтов, выше доли доверяющих.

Таблица 2

Доверие к финансовым институтам

Финансовый институт	Коэффициент		Прирост, %	Примечание
	2012 г.	2013 г.		
Банки	122	138	+ 16	Единственная группа, находящаяся в положительном диапазоне доверия у населения
Страховые компании	84	89	+5	Недоверие населения в период введения обязательного вида страхования опасных объектов и отложенных последствий финансового кризиса 2009 года характеризуется коэффициентом ниже 100 пунктов и отражает стагнацию на страховом рынке.
Инвестиционные компании	62	69	+7	Ситуация с указанными институтами характеризует отсутствие доверия населения к долгосрочным инвестиционным инструментам, предлагаемым на рынке.
Негосударственные пенсионные фонды	54	60	+6	
Международные финансовые организации	50	51	+1	

Источник: НАФИ.

Как видно, банки пользуются значительно большим доверием населения, чем страховщики, что объясняется как лучшим государственным регулированием банковской сферы, так и работой соответствующей инфраструктуры.

Данный вывод также иллюстрируется результатами опроса ООО «БИТУБИ Групп», проведенного по теме «Изучение актуальных мнений граждан РФ в области защиты прав потребителей страховых услуг и общественных объединений страхователей» с объемом выборки 1500 человек в 8 федеральных округах РФ в октябре 2013 года. Согласно опросу в настоящее время 93% населения ничего не знает о механизме защиты своих прав силами добровольных организаций, что коррелирует с результатами исследования НАФИ и является одной из причин низкого развития страхового рынка Российской Федерации.

³ Источник: НАФИ, <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10653.html>

Таким образом, принятие государственного решения о необходимости устранения вышеуказанных проблем сформирует инфраструктурные предпосылки для эффективного и гармоничного развития страхового рынка Российской Федерации.

Данный вывод также подтверждается результатами опроса, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА» среди руководителей страховых компаний ⁴.



Ситуацию с недовольством потребителей деятельностью российских страховщиков ярче всего демонстрирует статистика жалоб, поступающих в орган государственного страхового надзора. Следует отметить, что жалобы, связанные со страхованием составляют 86% от общего количества жалоб, поступивших в ФСФР России (ныне Центральный Банк России) в 2012 году ⁵, что свидетельствует о недостаточной удовлетворенности населения предоставляемыми страховыми услугами.

Кроме того, органом страхового надзора публикуется рейтинг страховщиков, исходя из соотношения количества жалоб и заключенных договоров страхования. При этом коэффициент, по которому ранжируются страховщики рассчитывается как отношение количества жалоб к количеству заключенных в указанном периоде договоров страхования, умноженное на 1000. Страховщики – «лидеры» рейтинга в 2012 году представлены в таблице ⁶.

⁴ Ефремова П.И. Роль государственного регулирования в концентрации капитала в страховом секторе финансового рынка // Страховое дело. – 2013. – № 10.

⁵ http://www.fcsm.ru/ru/about/poulation/analytical_reports/index.php?id_4=265

⁶ По данным ФСФР России.

Страховщик	Договоры, тыс. шт.	Жалобы	Коэффициент	Доля ОСАГО в портфеле
ЗАО «Московская акционерная страховая компания»	174 130	502	2,8829	14,12%
ОСАО «Россия»	747 461	1661	2,2222	36,92%
ООО «Первая страховая компания» (ООО «БИН Страхование»)	333 670	681	2,0409	22,94%
ЗАО «ГУТА-Страхование»	861 770	623	0,7229	26,12%
ОАО «Государственная страховая компания "Югория"»	1 037 901	731	0,7043	22,01%
ОАО «Русская транспортная компания»	303 015	213	0,7029	24,11%
Среднее значение			0,1633	18,65%

Следует отметить, что лидируют в этом рейтинге крупные федеральные страховщики, имеющие развитую филиальную сеть на всей территории страны.

Таким образом, очевидно, что основной поток жалоб возникает в связи с деятельностью крупных страховщиков, имеющих в портфеле значительную долю обязательного страхования (более среднего коэффициента по всем страховым организациям, имеющим лицензии на осуществление ОСАГО), что свидетельствует, в том числе о недостаточном законодательном урегулировании взаимоотношений сторон, а также о недостаточно высоком уровне оказываемых крупными страховщиками услуг.

По результатам анализа информации о жалобах, поступающих в орган страхового надзора, автор приходит к заключению, что дальнейшее развитие страхового рынка возможно при нормализации ситуации с уровнем удовлетворенности потребителей оказываемыми страховыми услугами. При этом функции по рассмотрению обращений и, как следствие, принятию по ним необходимых мер целесообразно возложить именно на общественные объединения, придав им соответствующий статус.

Рассматривая ситуацию с развитием системы защиты прав страхователей на страховом рынке России, заметим, что в последнее время все более активную деятельность проявляют различные общественные объединения защитников прав потребителей страховых услуг. Такой деятельности способствует два основных взаимосвязанных между собой фактора:

1) зачастую сложившееся безответственное отношение самих страховщиков к исполнению обязательств по договорам страхования;

2) сложившаяся с лета 2012 года практика положительных судебных решений в пользу страхователя по рекомендации Верховного суда РФ. На отношения по страхованию (прежде всего по ОСАГО) суды стали распространять нормы Закона о защите прав потребителей.

К сожалению, различные общества защиты прав потребителей зачастую создаются с коммерческой целью, отчего очень часто страдают, в том числе и сами обратившиеся к таким юристам потребители. Например, при обращении за помощью к «авто-юристам» потерпевший получает при положительном решении суда от 5 до 30 тысяч рублей за передачу прав по доверенности на ведение его дела в суде (речь идет об исполнении обязательств по договору ОСАГО). После ряда манипуляций «авто-юристы» по тому же убытку взыскивают по судебному решению со страховщика уже от 146 до 280 тысяч рублей⁷.

Однако, к сожалению, в большинстве случаев существующие в настоящее время общества защиты прав страхователей не выполняют основополагающие свои функции, ограничиваясь зарабатыванием денег на фоне складывающейся судебной практики.

Таким образом, формирование адекватной системы защиты прав и интересов страхователей на страховом рынке России позволит: во-первых, повысить уровень защищенности потребителей страховых услуг — физических лиц как слабой стороны договора страхования; во-вторых, снизить нагрузку на государственные органы в части рассмотрения жалоб на действия конкретных страховщиков; в-третьих, повысить страховую культуру населения путем реализации соответствующих образовательных программ; в-четвертых, повышение доверия к страхованию, следовательно, охвата страхованием промышленности и домохозяйств, позволит в значительной степени сократить расходы государства на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций; в-пятых, участие представителей такого объединения в разработке нормативных актов позволит сделать их социально ориентированными, направленными на реальную защиту потребителей страховых услуг; в-шестых, повысить уровень доверия к российским страховщикам; в-седьмых, аккумулировать соответствующие информационные ресурсы, используя большой объем статистической и аналитической информации в области защиты прав страхователей для более глубокого понимания существующих в данной сфере проблем и

⁷ Овчинников И.Н. Практика страхового мошенничества// Юридическая и правовая работа в страховании. — 2013. — № 3 (35).

выработки соответствующих положений как в сфере научного знания, так и для практического применения всеми участниками страхового рынка. То есть, формирование и дальнейшее функционирование предложенного автором механизма защиты прав потребителей страховых услуг является одним из условий интенсивного и гармоничного развития российского страхового рынка.

Используемые источники

1. Бабич С.А., Цыганов А.А. Омбудсмен как форма саморегулирования на страховом рынке // *Страховое дело*. – 2011. – № 6.
2. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. – 2013. – № 35.
3. Ефремова П.И. Роль государственного регулирования в концентрации капитала в страховом секторе финансового рынка. *Страховое дело*. – 2013. – № 10.
4. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса // *Вестник Финансового университета*. – 2013. – № 1.
5. Овчинников И.Н. Практика страхового мошенничества // *Юридическая и правовая работа в страховании*. – 2013. – № 3 (35).
6. Орланюк-Малицкая Л.А. Проблемы формирования гарантий защиты потребителей страховых услуг // *Вестник Финансового университета*. – 2012. – № 3.
7. Павлова Н.А., Цыганов А.А. Механизм формирования системы защиты прав и интересов страхователей // *Страховое дело*. – 2010. – № 6.
8. Цыганов А.А. Развитие институтов защиты и обеспечения прав страхователей в России. – М.: Изд-во РАГС, 2009.
9. Цыганов А.А. Воспроизводственная роль, функции и способы организации объединений страхователей // *Путеводитель предпринимателя*. – 2014. – № 21.
10. Цыганов А.А. Генезис практики защиты прав потребителей страховых услуг в России // *Экономика и политика*. – 2013. – № 1 (1).
11. Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // *Ученые записки Российской Академии предпринимательства*. – 2013. – № 36.

Борисова И. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
ООО «НИИ экономики, связи и информатики «Интерэкомс», аналитик
e-mail: gotika00@mail.ru*

**Развитие методических рекомендаций
по повышению устойчивости экономики территории
на основе диверсификации
территориально-производственного комплекса
с отраслевой доминантой**

В статье предложен подход к повышению устойчивости деятельности территориально-производственного комплекса (ТПК) с отраслевой доминантой на основе проведения диверсификации экономики, представлен механизм развития ТПК, основанный на определении масштабов диверсификации, формах поддержки основных изменений и выборе критериев сравнения для последующих решений.

***Ключевые слова:** территориальный производственный комплекс, отраслевые доминанты, стратегии развития экономики, механизм стратегической устойчивости, диверсификация экономики, модель полезности.*

Borisova I. S.

PhD (Economics), associate professor, LLC «Research Institute of Economy, Communications and Informatics» Interecoms», analyst

**Development of guidelines to improve the sustainability
of the territorial economy through diversification
territorial production complex with a dominant industry**

The paper proposes an approach to improve the sustainability of the territorial-production complex (TPC) with dominant industry on the basis of the diversification of the economy, represented by the mechanism of the WPK, based on the determination of the extent of diversification of major changes in forms of support and selection criteria of comparison for subsequent decisions.

***Keywords:** territorial production complex dominant industry, economic development strategy, the mechanism of strategic stability, economic diversification, model utility.*

Устойчивость ТПК предполагает развитие ключевых направлений развития территории, которые предотвращают возникновение кризисных ситуаций вследствие снижения зависимости экономики

территории от отраслевой доминанты. Устойчивость территории можно определить как структурно-экономическое состояние, при котором существует экономический потенциал выполнения социальных обязательств в условиях целенаправленного отрицательного воздействия на отраслевую доминанту. Повышение стратегической устойчивости предполагает протекание естественного или искусственного процесса диверсификации ТПК. Под диверсификацией ТПК в рамках представленного исследования понимается усреднение основных экономических показателей по неосновным отраслям экономической системы и их сближение с показателями отраслевой доминанты. Процесс диверсификации экономики территории может быть проведен по трем направлениям (рисунок 1):

- внутритерриториальная диверсификация, направленная на развитие технологической цепочки и выпуск высокотехнологичной продукции в рамках взаимодействия отраслевой доминанты со смежными секторами экономики и инновационных компаний, что в наибольшей степени приемлемо для добывающей промышленности;
- внутритраслевая диверсификация направлена на укрупнение отраслевой доминанты путем интеграции доминирующей отрасли и смежных секторов экономики для горизонтального расширения деятельности предприятий;
- межотраслевая диверсификация предполагает развитие видов экономической деятельности, не связанных с отраслевой доминантой.

Отраслевая доминанта формирует среду для эффективного использования ограниченных ресурсов в процессе производства совокупного продукта с использованием основных факторов производства (земли, труда, капитала, предпринимательских способностей). Государство создает условия для развития инфраструктуры, стимулирующей деятельность в инновационно-инвестиционной, социальных сферах. Эти мероприятия, в соответствии с функциями государства в рыночной экономике, влияют на условия создания ТПК и использования результатов его деятельности косвенно, через соответствующие организационно-правовые, финансовые и экономические методы воздействия. Поскольку при этом затрагиваются интересы собственников и авторов соответствующих результатов деятельности, то оптимизация состава таких мероприятий должна осуществляться с учетом интересов участников ТПК и основных контрагентов.

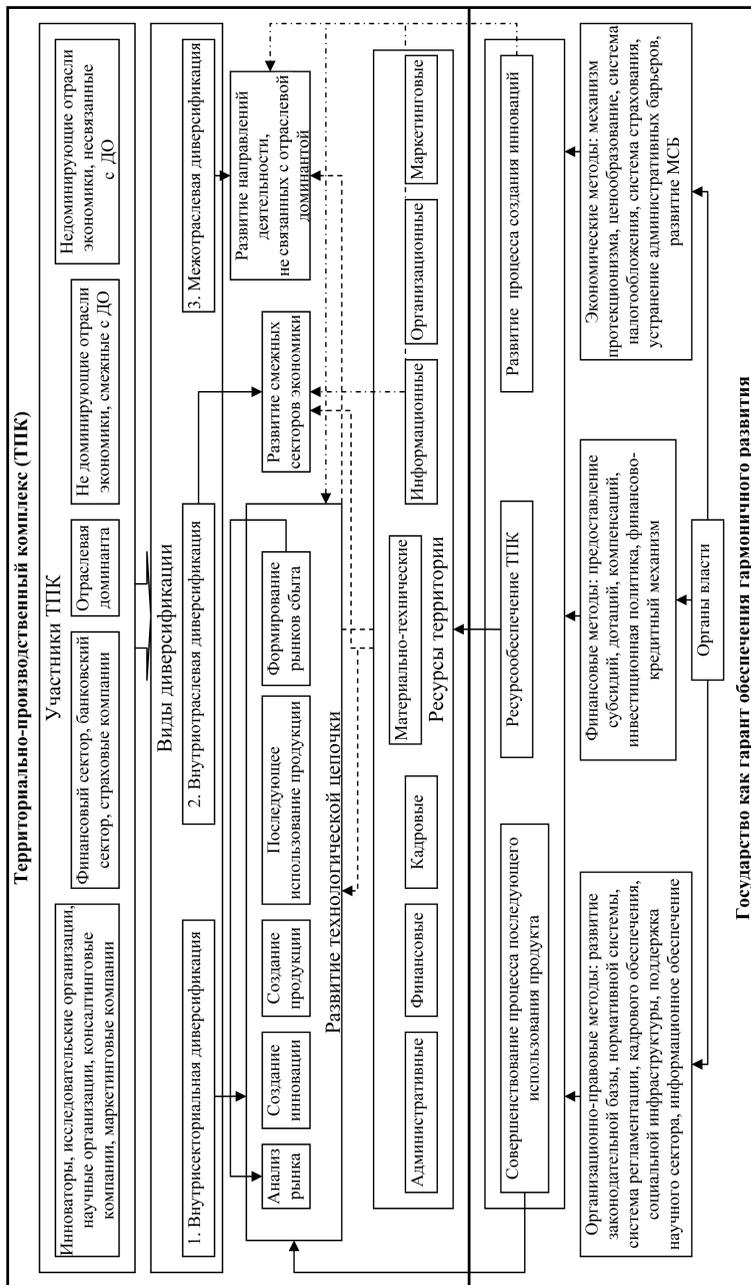


Рисунок 1. Механизм повышения стратегической устойчивости ТПК с отраслевой доминантой

Диверсификация основана на проведении организационно-правовых, финансовых, экономических мер воздействия на деятельность хозяйствующих субъектов территории для изменения их деятельности в целях повышения эффективности производства, уменьшения рисков банкротства, развития способностей своевременного реагирования на внешние изменения экономической конъюнктуры рынка и обеспечения прибыльности деятельности субъекта на основе выявления возможностей рынка и формирования конкурентных преимуществ, позволяющих использовать данные возможности. Развитие диверсификации в экономике территории выступает инструментом, позволяющим не только расширять ассортимент продукции или создавать новые виды деятельности, но и проводить межотраслевое перераспределение ресурсов территории путем проведения структурных преобразований в экономике, снижать негативное влияние финансово-экономических рисков, а также повышать адаптивные качества экономических субъектов территории к происходящим структурным изменениям экономики.

В целях оценки отраслей, активизацию развития которых следует проводить в рамках процесса диверсификации, предлагается использовать модель полезности развития отраслевых доминант в целях повышения устойчивости территориально-производственного комплекса, поэтому предлагается введение следующих обозначений:

$\mathbf{X} = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ – множество ресурсов, требуемых для развития ТПК в целях диверсификации экономики региона.

$\mathbf{Y} = \{y_1, y_2, \dots, y_p\}$ – множество признаков, идентифицирующих наличие отраслевых доминант в рассматриваемом регионе, представляющие собой критерии полезности отраслевой доминанты для развития всего ТПК территории.

$\mathbf{Z} = \{z_1, z_2, \dots, z_m\}$ – множество отраслей, представленных в рамках исследуемой территории.

$\Phi_{\mathbf{R}}: \mathbf{X} \otimes \mathbf{Y} \rightarrow [0, 1]$ отражает функцию принадлежности нечеткого бинарного отношения \mathbf{R} . Для всех $x \in \mathbf{X}$ и всех $y \in \mathbf{Y}$ функция $\Phi_{\mathbf{R}}(x, y)$ формирует представление о степени важности признаков идентификации отраслевой доминанты для выбора ресурсов, необходимых для устойчивого развития всего ТПК. Отношение \mathbf{R} можно представить в виде матрицы следующим образом:

	Y_1	Y_2	...	Y_p
X_1	$\Phi_R(x_1, y_1)$	$\Phi_R(x_1, y_2)$...	$\Phi_R(x_1, y_p)$
X_2	$\Phi_R(x_2, y_1)$	$\Phi_R(x_2, y_2)$...	$\Phi_R(x_2, y_p)$
\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots
X_n	$\Phi_R(x_n, y_1)$	$\Phi_R(x_n, y_2)$...	$\Phi_R(x_n, y_p)$

Рисунок 2. Матрица R

$Y \otimes Z \rightarrow [0, 1]$ есть функция принадлежности нечеткого бинарного отношения S. Для всех $y \in Y$ и всех $z \in Z$ $s(y, z)$ – степень соответствия отрасли признакам, демонстрирующим способность выступать движущей силой, то есть отраслевой доминантой. В матричной форме это отношение будет иметь следующий вид:

	Z_1	Z_2	...	Z_m
Y_1	$\pi(y_1, z_1)$	$\pi(y_1, z_2)$...	$\pi(y_1, z_m)$
Y_2	$\pi(y_2, z_1)$	$\pi(y_2, z_2)$...	$\pi(y_2, z_m)$
\vdots	\vdots	\vdots	\vdots	\vdots
Y_p	$\pi(y_p, z_1)$	$\pi(y_p, z_2)$...	$\pi(y_p, z_m)$

Рисунок 3. Матрица S

Расстановка значений матриц R и S происходит с учетом мнения экспертов, которое формируется исходя из поставленных задач. Далее определяется отношение $T: X \otimes Z \rightarrow [0, 1]$, элементы которого определяются на основе использования следующей функциональной принадлежности:

$$\mu_{A_i}(x, z_i) = \frac{\sum_y [\Phi_R(x, y) * \pi(y, z_i)]}{\sum_y \Phi_R(x, y)} \text{ для всех } x \in X, y \in Y, z \in Z. \quad (1)$$

Отношение T в виде матрицы имеет следующий вид:

	Z ₁	Z ₂	...	Z _m
X ₁	$\mu_{A1}(x_1, z_1)$	$\mu_{A2}(x_1, z_2)$...	$\mu_{Am}(x_1, z_m)$
X ₂	$\mu_{A1}(x_2, z_1)$	$\mu_{A2}(x_2, z_2)$...	$\mu_{Am}(x_2, z_m)$
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
X _n	$\mu_{A1}(x_n, z_1)$	$\mu_{A2}(x_n, z_2)$...	$\mu_{Am}(x_n, z_m)$

Рисунок 4. Матрица T

Значение $\sum_y \Phi_R(x, y)$ образуется при суммировании степени нечеткого подмножества, отражающей число наиболее значимых критериев полезности y , по которым отрасль x соответствует имеющимся ресурсам для развития ТПК Z_i , а функция $\mu_{Ai}(x, z_i)$ позволяет оценить взвешенный показатель соответствия задачам Z_i с помощью развития отрасли x . Данная функция отвечает следующему условию:

$$\mu_{Ai} \{ \lambda(x_1, z_i) + [1 - \lambda(x_2, z_i)] \} \geq \min[\mu_{Ai}(x_1, z_i), \mu_{Ai}(x_2, z_i)] \text{ для всех } x_1, x_2, \text{ всех } z \in Z \text{ и всех } \lambda \in [0, 1].$$

В связи с тем, что все $\mu_{Ai}(x, z_i)$ выпуклые, их пересечения также являются выпуклыми функциями. Соответственно порог приемлемости отрасли для развития ТПК определяется нижеследующим условием:

$$L > \max_x \min [\mu_{Ai}(x, z_i), \mu_{Aj}(x, z_j)]. \tag{2}$$

После выбора порога приемлемости, все присутствующие на территории отрасли, способные выступить в качестве отраслевой доминанты, определяются уровнем множеством:

$$M_i = \left\{ x \mid \mu_{Ai}(x) \geq \max_x \min [\mu_{Ai}(x, z_i), \mu_{Aj}(x, z_j)] \right\} \tag{3}$$

для всех $x \in M_i$.

В рамках апробации представленной модели полезности предлагается провести анализ целесообразности развития ТПК Липецкой области. Анализ способности отрасли выступать в качестве доминанты ТПК можно проводить, используя перечень следующих показателей:

- инвестиции;
- добавленная стоимость;
- удельный вес высококвалифицированных специалистов;
- профессиональная миграция;

- износ основных средств;
- степень обновления продукции;
- доля затрат на инновации в общем объеме инвестиций;
- реализация продукции через современные маркетинговые каналы;
- развитие инфраструктуры, в том числе наличие транспортных узлов;
- экспортный потенциал;
- распределенность бюджетных субсидий;
- доступность банковских кредитов;
- развитость корпоративной структуры;
- структура капитала.

Липецкая область представляет собой субъект с явно моноотраслевой структурой хозяйства, что подтверждается представленными показателями распределения ВРП по видам экономической деятельности и показателями экспорта основных товарных групп (рисунок 5 и 6), структурой занятости населения (таблица 1). Помимо ярко выраженного обрабатывающего производства в рассматриваемой территории функционируют следующие отраслевые субъекты: сельскохозяйственные, строительные и оптоворозничные организации, предприятия транспорта и связи, а также организации в сфере недвижимого имущества, активное развитие которых будет способствовать диверсификации ТПК Липецкой области.



Рисунок 5. Отраслевая структура ВРП по видам экономической деятельности (по ОКВЭД) за 2010 год (%) Липецкой области ¹

¹ Данные Статсборника

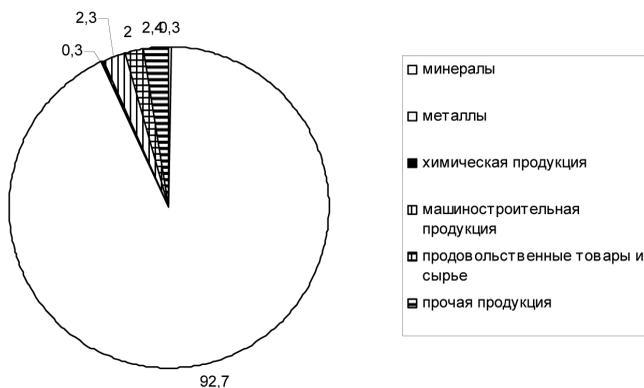


Рисунок 6. Показатели экспорта основных товарных групп Липецкой области (%)

Таблица 1

Структура занятости населения по отраслям экономики (%)

ВЭД \ Регионы	Сельское, лесное хозяйство, рыболовство	Промышленность	Строительство	Торговля и обществ. питание	Транспорт и связь	Прочие отрасли
Структура занятости населения	7,5	27,4	6,0	7,0	6,9	45,2

В соответствии с приведенной методикой целесообразно выявить отрасли, представленные в Липецкой области, которые в наибольшей степени соответствуют критериям отраслевой доминанты, способной диверсифицировать ТПК в целях устойчивого развития экономики территории. Для определения отраслевых доминант ТПК следует заполнить показатели матриц соответствия R и S на основе мнения экспертной группы, состоящей из представителей предприятий и научных сообществ. Участники опроса отметили важность признаков доминирования отрасли для выбора и использования ресурсов, способствующих устойчивому развитию ТПК. Последовательная обработка ответов экспертов позволила представить показатели, которые можно использовать для проведения расчета уровневого условия использования. Собранные исходные показатели приведены в таблице 2.

В результате проведенных расчетов сформирована матрица L , отражающая все уровневые значения, которые объединены в целях последующего сравнительного анализа (таблица 2). Путем расчета уровневых границ найдена значимость конкретных видов ресурсов для

Таблица 2

**Результаты уровневого анализа значимости видов ресурсов
для развития основных видов экономической деятельности
в Липецкой области**

		Виды экономической деятельности							Minimum
		Сельское хозяйство	Обрабатывающее производство	Строительство	Оптовая и розничная торговля	Транспорт и связь	Операции с недвижимым имуществом		
Виды ресурсов	финансовые	0,74	0,61	0,62	0,50	0,58	0,55	0,50	
	кадровые	0,65	0,38	0,35	0,33	0,36	0,33	0,33	
	материально-технические	0,65	0,60	0,54	0,53	0,54	0,48	0,48	
	информационные	0,67	0,66	0,62	0,61	0,59	0,55	0,55	
	организационные	0,66	0,82	0,78	0,75	0,76	0,67	0,66	
	маркетинговые	0,66	0,56	0,52	0,54	0,49	0,44	0,44	
	административные	0,72	0,63	0,64	0,60	0,63	0,51	0,51	
						Max	0,66		

активного развития разных видов экономической деятельности, представленных в Липецкой области.

Исходя из показателей, представленных в таблице 2 можно заключить, что наиболее значимыми видами ресурсов для активизации отраслей экономики являются организационные ресурсы. Также можно сделать вывод, что для повышения экономической устойчивости Липецкой области, в которой определяющим видом экономической деятельности является обрабатывающее производство, следует больше направлять территориальные ресурсы на развитие сельского хозяйства, что приведет к формированию межотраслевой диверсификации региона.

Используемые источники

1. Демченко С.К., Саломатова Т.Г. Проблемы управления структурными изменениями в российской экономике // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2009. – № 20. – С. 48–58.
2. Демьяненко А.Е., Муратова Л.И., Иванова О.И. Отраслевые доминанты и драйверы развития региональной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 37 (37). – С. 51.
3. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. – М., 2012. – 786 с.
4. Ульянченко Л.А., Шилин А.Н. Условия и критерии формирования кластеров в экономике регионов России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2010. – № 24. – С. 54–61.

Бусыгин К. Д.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Основные методические положения и принципы организации межфирменной кооперации

Статья посвящена определению методов и принципов организации межфирменной кооперации.

***Ключевые слова:** принцип, межфирменная кооперация, качество экономического роста, фактор, промышленные предприятия.*

Busygin K. D.

PhD (Economics), applicant, Russian academy of entrepreneurship

The basic methodical positions and principles of the organization of interfirm cooperation

Article is devoted definition of methods and principles of the organization of interfirm cooperation.

***Keywords:** principle, interfirm cooperation, quality of economic growth, the factor, the industrial enterprises.*

Устойчивое развитие, как концепция и как значимый со стратегической точки зрения объект управления, в равной степени важно и для макроэкономики, и для микроэкономики. Неоспоримо, что обеспечение устойчивого развития структур и систем макро- и микроуровня является главной целью любых управленческих действий, а также требует решения нетривиальных задач, результат которых заключается в изыскании и определении стимулов роста.

Нахождение стимулов роста и использование резервов роста, безусловно, служит достижению цели развития, но при этом не всякий рост (относительно рассматриваемого в данной работе вопроса в первую очередь имеется в виду экономический рост) обеспечивает устойчивое развитие структур и системна макро- и микроуровне. Экономический рост, безусловно, есть компонента устойчивого развития (как было показано выше вторая компонента или второй профиль устойчивого развития обусловлен социальным ростом). Но для того, чтобы система (малая или большая) устойчиво развивалась, сохраняла свою

структуру, накопленные качества и могла совершенствоваться, важен качественный экономический и социальный рост.

Безусловным эффективным стимулом экономического роста является использование интенсифицирующих его факторов (в частности – инноваций). Как показывают исследования, экономический рост в США на начало XX века в среднем на 73% формировался за счет экстенсивных факторов и лишь на 27% за счет экстенсивных факторов (см. рисунок 1).



Рисунок 1. Структура вклада экстенсивных и интенсивных факторов в экономический рост фирм США ¹

К концу XX века абсолютная значимость экстенсивных факторов в формировании и потенцировании экономического роста США была полностью нивелирована.

Но в то же время влияние экстенсивных факторов на национальный экономический рост сохраняется, следовательно, данные факторы не могут быть полностью исключены из паттерна качества экономического роста, и взаимосвязанного с ним социального роста. Кроме этого постоянная интенсификация экономического роста приводит к быстрому достижению пределов роста, за которыми либо необходимо менять направление, как роста, так и развития системы в целом, либо искать способы расширения установленных пределов роста.

Неоспоримо, что высокое качество экономического роста определяется уровнем инновационной активности хозяйствующих и прочих субъектов в национальной экономике ². Следовательно, качество

¹ Источники: Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. – М.: Наука, 1980., и Denison E. Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1980's – NY., 1989.

² Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под общей редакцией академика В.П. Ивантера // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/bro> свободный.

экономического роста — это системообразующая интегрированная характеристика, формирующаяся за счет использования совокупности факторов и пропорциональности сохранения баланса отраслевой и технологической структуры в национальной экономике, обеспечивающая планомерное увеличение расширенного воспроизводства и роста национального благосостояния. Качество экономического роста, как аналитическая и научная категория, а также объективное явление, не противоречит, но находится в гармонии с концептом устойчивого национального и мирового социально-экономического развития³.

На микроэкономическом уровне, т.е. на уровне отдельно взятых хозяйствующих субъектов экономический рост детерминирован трендами и тенденциями макроуровня. Качество экономического роста хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий, обусловлено с одной стороны способностями к использованию для обеспечения функционирования и развития интенсифицирующих факторов и возможностей внешней глобальной среды (что в целом еще раз подтверждает наши выводы, полученные выше). А с другой стороны качество экономического роста зависит от специфики и особенностей процессов, протекающих в ближайшем окружении инновационных промышленных предприятий и от уровня интегрированности предприятий в эти процессы.

Отсюда можно заключить, что для инновационных промышленных предприятий качество экономического роста обусловлено влиянием ряда значимых факторов, сформировавшихся в отраслевом и ближайшем окружении, а также во внутренней среде, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность и способность этих субъектов к интенсивному развитию. Весьма показательно в данном случае, что структура указанных факторов варьирует в зависимости от изменений глобальной внешней среды, в том числе и от изменений фазы экономического цикла и смены технологического уклада.

На рисунке 2 представлена структура факторов, определяющих конкурентоспособное и интенсивное развитие промышленных предприятий в Российской Федерации за период от 1998 года по 2013 год.

Согласно полученным данным, можно выделить четыре ключевых факторных блока, которые обеспечивают конкурентоспособное,

³ Здесь и везде под концептом устойчивого развития понимается развитие, удовлетворяющее потребности настоящего времени (потребности существующего поколения) и не ставящее под угрозу способность будущих поколений к удовлетворению собственных потребностей (по материалам ООН).



Рисунок 2. Структура факторов, определяющих конкурентоспособное и интенсивное развитие промышленных предприятий в Российской Федерации за период от 1998 года по 2013 год ⁴

интенсивное развитие инновационных промышленных предприятий, понимаемое нами как устойчивое развитие:

1. Обладание материально-технической базой, природными ресурсами, достаточное финансирование.
2. Обладание человеческими ресурсами, нематериальными активами, технологиями, знаниями.
3. Обладание устойчивыми межфирменными связями, участие в технологическом и знаниевом трансфере, межфирменная кооперация.
4. Наличие государственной поддержки и использование административного ресурса.

Анализ изменения структуры факторных блоков показал, что:

Во-первых, для устойчивого развития инновационных промышленных предприятий важнейшим является обладание материально-технической базой, природными ресурсами и достаточным уровнем финансирования (в том числе самофинансирования). При этом если на начало 2000-х годов удельная значимость данного фактора составляла порядка 39% в общей сумме факторов, то уже в период экономи-

⁴ Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 76.

ческого подъема значимость данного фактора повысилась до 42% от общей совокупности факторов. Стоит напомнить, что выше мы неоднократно говорили о том, что экономический подъем 2005—2008 гг. в Российской Федерации был обусловлен преимущественно традиционным развитием промышленно-производственного сектора и экономики в целом. Это привело к достаточно быстрому исчерпанию резервов, и в результате к настоящему времени значимость первого рассматриваемого фактора снизилась до 40% в общей совокупности факторов. Данный блок факторов можно рассматривать как базисный, т.е. как безусловно необходимый для организации и ведения промышленно-производственной деятельности.

Во-вторых, не менее важным для устойчивого развития инновационных промышленных предприятий является обладание человеческими ресурсами, нематериальными активами, технологиями, знаниями. Именно этот блок факторов в современной научной парадигме устойчивого развития промышленных предприятий, в том числе и инновационных, принято именовать интенсифицирующими.

В-третьих, еще одним значимым блоком факторов, необходимым для устойчивого развития инновационных промышленных предприятий, является блок факторов, которые можно определить как провайдинговые. Эти факторы включают межфирменные связи, межфирменную кооперацию, технологический, научный, знаниевый трансферт.

В-четвертых, в период на начало 2000-х годов, а также в период экономического подъема в 2005—2008 гг. высоко значимым блоком факторов в контексте обеспечения устойчивого развития инновационных промышленных предприятий является наличие административно-государственной поддержки. Если на начало 2000-х годов значимость данного блока факторов составляла порядка 30% об общей совокупности, то уже в период экономического подъема 2005—2008 годов значимость данного блока факторов снизилась до 21% об общей совокупности. В период 2009—2013 гг. значимость факторного блока в виде административно-государственной поддержки оценивается на уровне порядка 9% от общей совокупности факторов, обеспечивающих устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий. Однако наличие значимого присутствия государства в экономике необходимо рассматривать как экстенсивный фактор, который ограничивает конкуренцию, а значит, ограничивает интенсивный рост, оставляя в приоритете традиционные подходы к управлению экономическими процессами на макро- и микроуровне.

Итак, вышесказанное позволяет сделать два важнейших промежуточных вывода:

- вывод первый состоит в том, что устойчивое социально-экономическое развитие на макро- и микроуровне детерминировано примерно равными причинами, факторами и условиями. И если на микроуровне эти причины, факторы или условия могут быть единичными и разрозненными, то на макроуровне за счет синергетики и интеграции данная совокупность детерминант кластеризуется. А, следовательно, сменяемость парадигмы развития зависит от наличия встречных тенденций, когда на макроуровне формируются ключевой или стратегический фрейм, а на микроуровне в рамках данного фрейма принимаются необходимые решения, направленные на получение синергетического эффекта устойчивого развития и сбалансированного социально-экономического роста;
- вывод второй состоит в том, что на микроуровне можно выделить три главенствующих факторных блока, обеспечивающих устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий: базисный блок; интенсифицирующий блок; провайдинговый блок. В совокупности обладание факторами, относимыми к интенсифицирующему блоку, а также к провайдинговому блоку играет более значимую роль в обеспечении устойчивого развития инновационных промышленных предприятий – совокупная значимость этих двух блоков составляет порядка 48% (обладание базисным блоком факторов эмпирически оценивается на уровне 40% от общей совокупности). При этом значимость провайдингового факторного блока несколько выше, чем интенсифицирующего блока (соответственно 25% против 23%). Следовательно, обладание интенсифицирующим блоком факторов, а также и обладание базисными факторами, можно рассматривать как производное эффективности участия промышленных предприятий в межфирменной кооперации.

Вышеизложенное обоснование позволяет нам сформировать и структурировать основные методические положения и принципы организации межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий в целях обеспечения устойчивого развития (см. рисунок 3).

В представленной нами структуризации методических положений и принципов организации межфирменной кооперации не указаны об-



Рисунок 3. Методические положения и принципы организации межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий в целях обеспечения устойчивого развития ⁵

щие управленческие принципы, как то: научная обоснованность, системный подход, оптимальность, гибкость, демократизация, регламентация, формализация. По нашему мнению, общие методические принципы управления объектами, явлениями, процессами, социальными группами являются безусловным и априорным базисом, конструирующим основы любого типа, вида, формы организации межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий. Поэтому в данной работе мы предлагаем сконцентрировать наше внимание на сформулированных нами частных принципах и соответствующих им методических положениях.

Итак, согласно нашему пониманию сущности и специфики межфирменной кооперации, осуществляемой инновационными промышленными предприятиями, первым принципом и соответственно первым методическим положением является органичность межфирменной кооперации, и диверсификация межфирменных связей. Суть данного

⁵ Разработано автором.

принципа и методического положения заключается в том, что инновационные промышленные предприятия должны быть ориентированы на развитие таких межфирменных связей, которые бы наилучшим образом удовлетворил потребности и функционирования, и развития этих субъектов. При этом необходимо понимать, что межфирменная кооперация — это не статически ограниченное взаимодействие, но напротив, динамически изменяемая система отношений между кооперирующимися субъектами.

Второй принцип и соответствующее ему методическое положение исходит из того, что межфирменная кооперация инновационных промышленных предприятий между собой и своими контрагентами должна быть экономически и социально целесообразной. Это означает, что вхождение каждого кооперирующегося субъекта в агломерацию должно генерировать прямые и косвенные экономические выгоды для последнего, которые выражаются через рост эффективности и результативности, что в конечном итоге означает и аксиоматичный рост качества межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов. Здесь же отметим, что поскольку инновационные промышленные предприятия весьма часто играют значимую роль в устойчивости развития регионов присутствия, следовательно, экономическая целесообразность межфирменной кооперации должна быть дополнена и социальной целесообразностью. При этом, по нашему мнению, социальная целесообразность межфирменной кооперации должна рассматриваться *sensu lato* — в широком смысле, т.е. включать себя положительные социальные эффекты межфирменной кооперации в виде:

- прироста создания численности рабочих мест и в том числе высокотехнологичных рабочих мест;
- снижения уровня техногенной нагрузки на окружающую среду и природную систему регионов присутствия кооперирующихся субъектов;
- снижения уровня экологических рисков, опосредованных деятельностью кооперирующихся субъектов.

Следующий, третий, принцип и соответствующее ему методическое положение межфирменной кооперации состоит в пропорциональном учёте интересов всех кооперирующихся субъектов. В литературе (как в научной, так и в публицистической) можно весьма часто встретить тезис о том, что современная межфирменная кооперация должна

основываться на принципах стремления к сетизации и равному положению всех партнёров этой сети⁶.

Не ставя перед собой задачу опровержения данного тезиса, отметим, что в рамках межфирменной кооперации объединены интересы некоторого множества инновационных промышленных предприятий и их контрагентов. Эти контрагенты могут представлять собой как крупнейшие корпоративные структуры, так и малые / средние предприятия. Следовательно, интересы таких разнородных субъектов также будут различными, и их вклад в организацию межфирменного взаимодействия также будет различен. Отсюда можно заключить, что выгоды межфирменной кооперации будут дифференцировано различаться для каждого кооперирующегося субъекта. Именно поэтому, по нашему мнению, наиболее правильно говорить не о равноправии интересов всех субъектов, но о пропорциональности их удовлетворения согласно индивидуальному вкладу каждого кооперирующегося субъекта в рамках того или иного типа, вида или формы межфирменной кооперации. Отметим также, что активация межфирменной кооперации также не может быть абсолютной, всегда будет присутствовать определённая иерархия кооперирующихся субъектов, централизованная / децентрализованная в той или иной степени. Следовательно, в данном случае методическое положение организации межфирменного взаимодействия будет состоять в создании балансовых пропорциональных основ партнёрства или сотрудничества инновационных промышленных предприятий и их контрагентов.

Четвёртый принцип и соответствующее ему методическое положение межфирменной кооперации заключается в снижении или полном устранении нерациональных барьеров кооперационного агломерата. Вообще для бизнеса, либо различных его интегративных форм, является нормой стремление к созданию тех или иных барьеров, поскольку рост конкуренции заставляет искать способы и формы защиты сформированных конкурентных преимуществ от копирования. Но с другой стороны, хозяйствующие субъекты, в том числе и инновационные промышленные предприятия, а также их контрагенты, не могут функционировать и развиваться в полной изоляции. Поэтому барьеры кооперационного агломерата имеют место быть в практике организации межфирменного взаимодействия, однако данные барьеры дол-

⁶ См., например: Вышегородский Д.В. сравнительный институциональный анализ форм организации взаимодействия технологически связанных фирм // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2010. – № 4. – С. 4–17; Голикова Ю. Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. – 2011. – № 2. – С. 54–56.

жны быть рациональными, в том числе направленными на сохранение и защиту от копирования кооперационных конкурентных преимуществ и конкурентных преимуществ каждого кооперирующегося субъекта. Поэтому данное методическое положение можно интерпретировать следующим образом: кооперационный агломерат должен быть рационально отграничен, т.е. конкурентные интересы, интересы функционирования и развития уже включённых в агломерат инновационных промышленных предприятий и их контрагентов должны быть приоритетны при принятии решения о расширении структуры и системы межфирменного взаимодействия.

И последний пятый принцип, и соответствующее ему методическое положение межфирменной кооперации состоит в том, что операционные и стратегические интересы кооперирующихся инновационных промышленных предприятий и их контрагентов должны находиться в динамике сближения, т.е. конвергенции.

Здесь стоит отметить, что сближение стратегических и операционных интересов кооперирующихся субъектов не означает стремление к какой-либо единой для всех цели или снижение уровня диверсификации кооперационного агломерата. Для всех взаимодействующих в кооперационных рамках субъектов могут быть определены ключевые ориентиры, выражаемые повышением эффективности, результативности, качества функционирования и развития каждого отдельно взятого предприятия и его контрагентов. Стремление изыскивать резервы роста качества и устойчивости развития будет означать конвергенцию стратегических и операционных интересов, кооперирующихся инновационных промышленных предприятий и их контрагентов. Напротив, расхождение интересов, т.е. дивергенция кооперирующихся субъектов может привести к неконтролируемому росту индивидуальных транзакционных издержек у каждого предприятия, а также к критическому недостижению поставленным предприятием целей функционирования и развития. Поэтому в данном случае методическое положение межфирменной кооперации будет состоять в исследовании поиска совместных компромиссных решений, направленных на получение оптимального результата и достаточного локального эффекта каждого кооперирующегося субъекта. Это в сумме обеспечивает максимизацию и синергию выгод на уровне кооперационного агломерата.

Принцип конвергенции должен быть положен в основу систематизации типов, видов и форм межфирменной кооперации рассматриваемых в данном исследовании хозяйствующих субъектов. Систематизация типов, форм и видов межфирменной кооперации инновационных

промышленных предприятий может быть проведена с использованием различных оснований.

Так, например различными авторами предлагается выделять функциональный ⁷, процессный ⁸, институциональный ⁹, организационный ¹⁰, сетевой ¹¹, стратегический ¹², операциональный ¹³ и прочие подходы к систематизации типов, видов или форм межфирменной кооперации, в том числе и инновационных промышленных предприятий, а также их контрагентов.

По нашему мнению, межфирменная кооперация, представляя собой особый органично-адаптивный, но в то же время сложный и детерминированный концепт взаимоотношений двух и более субъектов, не может быть рассмотрена в каком-либо едином ракурсе. Поэтому наиболее верным в данном случае будет интегрированный подход. В частности, на рисунке 4 представлена систематизация форм межфирменной кооперации высокотехнологичных (инновационных) промышленных предприятий, основанная на интегрированном подходе и предложенная Горлачевой Е.Н.

Е.Н. Горлачевой на основе интегрированного подхода выделено несколько типовых и видовых форм межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий.

Но объективно очевидно, что в систематизации форм межфирменной кооперации высокотехнологичных (инновационных) промышленных предприятий, предложенной Е.Н. Горлачевой, не прослежи-

⁷ См., например: Семёнов А.А. Управление кооперацией в интегрированных промышленных структурах // Государственное управление. Электронный вестник. – 2011. – № 27. – С. 12.

⁸ См., например: Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 81–86.

⁹ См., например: Семина Л.А., Санду И.С. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6 (104). – С. 137–140.

¹⁰ Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 1997. – № 6.

¹¹ См., например: Катыкало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». – 2004. – № 2. – С. 28.

¹² См., например: Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. – М.: Издательство «Вершина», 2006.

¹³ См., например: Фролова А.Я. Межфирменные связи: типы и формы на российском промышленном рынке // Проблемы экономики. – 2013. – № 2 (34). – С. 41–45.

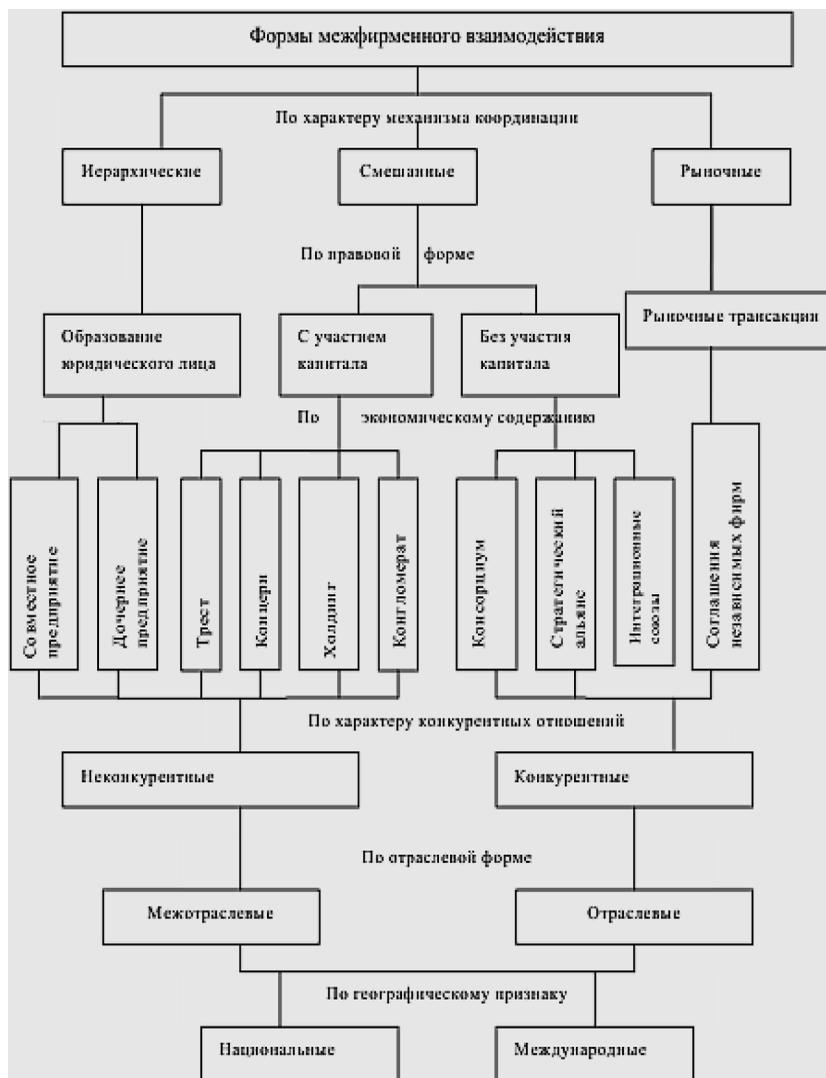


Рисунок 4. Систематизация форм межфирменной кооперации высокотехнологичных (инновационных) промышленных предприятий на основе интегрированного подхода¹⁴

¹⁴ Источник: Горлачева Е.Н. Разработка организационно-экономических методов и моделей управления межфирменным взаимодействием высокотехнологичных промышленных предприятий: автореферат дисс... канд. экон. наук. – М., 2010. – С. 8.

вается реализация принципа сближения интересов кооперирующихся субъектов. Кроме этого в систематизации, предложенной Е.Н. Горлачевой, отсутствует чёткое структурирование типов и видов межфирменной кооперации, и соответствующих им форм межфирменного взаимодействия кооперирующихся субъектов.

Межфирменная кооперация инновационных промышленных предприятий в нашем понимании — это преимущественно сотрудничество и партнерство, нацеленное на достижение устойчивого развития всех взаимодействующих субъектов. Следовательно, в данном случае мы рассматриваем межфирменную кооперацию как конвергенцию. Но не стоит упускать из виду, что все хозяйствующие субъекты, в том числе и инновационные промышленные предприятия, конкурируют между собой на рынках присутствия. Это означает, что в данном случае интересы предприятий расходятся, т.е. объективно имеет место быть дивергенция. Но с другой стороны дивергенция всегда может быть преобразована в конвергентные кооперационные отношения двух и более инновационных промышленных предприятий, а также их контрагентов, поскольку первый принцип построения межфирменных взаимодействий указывает на необходимость регулярного обновления и диверсификации ранее сформированных связей в целях развития последних.

Поэтому мы считаем правильным предложить собственную схему систематизации типов и видов межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов, которая основывается на интегрированном конвергентном подходе. Данная схема типов и видов межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий представлена на рисунке 5.

Итак, по нашему мнению можно выделить три ключевых типа межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий:

- во-первых, это конкуренция, которая рассматривается нами как дивергенция связей и интересов в настоящем моменте времени. Но с учётом того, что бизнес-пространство постоянно изменяется, а значит изменяются и межфирменные отношения, конкуренция между промышленными предприятиями, а также между их контрагентами имеет определённый потенциал кооперации;
- во-вторых, это сотрудничество, которое представляет собой конвергенцию связей и интересов кооперирующихся инновационных промышленных предприятий и их контрагентов и может рассматриваться как действительная кооперация. Сотрудничество представляет собой совместную деятельность

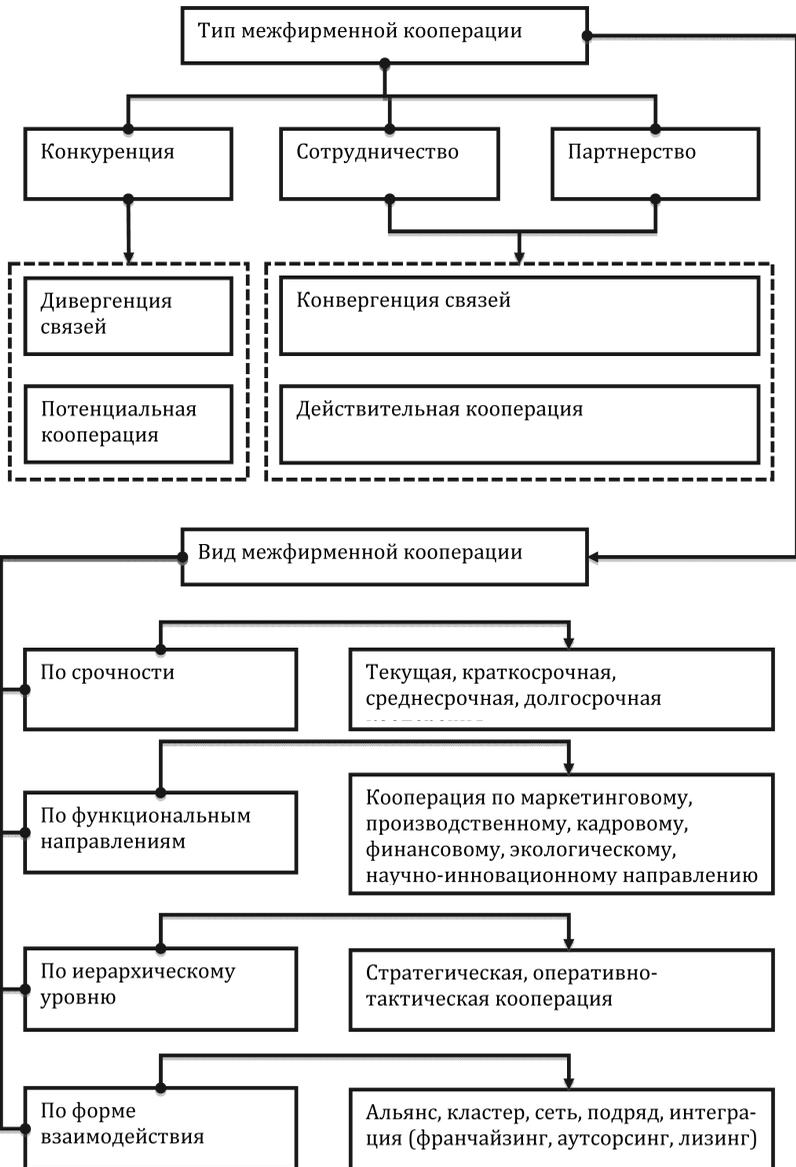


Рисунок 5. Систематизация типов и видов межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий¹⁵

¹⁵ Разработано автором.

двух и более субъектов, которая может не иметь единообразно формализуемой цели (например, один субъект имеет своей целью минимизацию издержек, а другой — максимизацию доходов), но всегда направлена на получение взаимовыгодных результатов и эффектов;

- в-третьих, это партнёрство которое также представляет собой конвергенцию связей и интересов кооперирующихся инновационных промышленных предприятий и их контрагентов и может рассматриваться как действительная кооперация. Основное отличие партнёрства, как типа межфирменной кооперации, от сотрудничества состоит в том, что партнёрство — это уже более сложная система взаимоотношений хозяйствующих субъектов, как правило, имеет формализованную общую цель, партнёрская деятельность также направлена на получение взаимовыгодных результатов и эффектов, но уже характеризующийся не простым, но синергетическим приростом.

В каждом из указанных типов межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов можно выделить несколько значимых видов взаимодействия.

По нашему мнению, имеется четыре основных систематизируемых вида межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов:

- первый вид основан на сроках организуемых межфирменных отношений. Здесь можно выделить текущую, краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную кооперацию. Как правило, сотрудничество может быть и краткосрочным, и долгосрочным, партнёрство же, как более сложная система взаимоотношений, обычно рассчитано на средне- и долгосрочную перспективу;
- второй вид основан на функциональных направлениях. Здесь может иметь место маркетинговая, кадровая, производственная, социальная, инновационная кооперация. При этом сотрудничество чаще всего осуществляется в тех функционалах, которые представляются традиционными (маркетинг, финансы, кадры). В более сложных функциональных направлениях используется партнёрство (социальное, инновационное и т.п.);
- третий вид основан на иерархии выстраиваемых взаимоотношений. Здесь выделяют два основных вида: стратегический и оперативно-тактический. Аксиоматично, что стратегический вид межфирменной кооперации соответствует в большей степени партнёрству, поскольку направлен на обеспечение устой-

чивого развития и со-развития. Операционно-тактический вид взаимодействия рассматривается в большей степени как сотрудничество, поскольку направлен на обеспечение текущих потребностей функционирования кооперирующихся субъектов; - четвёртый вид на форме выстраиваемых отношений. Здесь можно выделить как простые видовые формы (подряд, альянс), так и более сложные видовые формы (кластер, сеть, интеграция). Можно утверждать, что более сложному типу межфирменной кооперации будет соответствовать более сложная видовая форма взаимодействия, в частности, в современной бизнес-среде партнёрство всё чаще выстраивается на основах сетизации, кластеризации, интеграции.

Выбор того или иного типа, вида или формы межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов зависит в первую очередь от потребностей функционирования и развития кооперирующихся субъектов. В том случае, когда предприятие в большей степени ориентировано на текущее функционирование и в меньшей степени занято проблематикой развития, оно выбирает кратко- или среднесрочное, оперативное-тактическое сотрудничество в маркетинге, производстве, кадрах. В иных случаях, когда предприятие в большей степени ориентировано на развитие, оно выбирает стратегическое партнёрство в виде сети, кластера или интеграции по наиболее сложным капиталоемким направлениям (научно-инновационным, социально-экологическим, венчурным и т.д.).

Необходимо понимать, что межфирменная кооперация между инновационными промышленными предприятиями и их контрагентами не может быть только одного типа или вида. Связано это в первую очередь с тем, что для инновационных промышленных предприятий важно не только устойчиво функционировать, но и устойчиво развиваться. Поэтому кооперационные отношения таких хозяйствующих субъектов характеризуются сложностью, видовым многообразием, мультиформностью. При этом абсолютно понятно, что приоритет в межфирменном взаимодействии инновационных промышленных предприятий и их контрагентов преимущественно будет отдаваться стратегическому партнёрству.

Используемые источники

1. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. — М.: Наука, 1980.
2. Denison E. Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1980's — NY., 1989.

3. Новая экономическая политика. Политика экономического роста / под общей редакцией академика В.П. Ивантера // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН [электронный ресурс] режим доступа <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=books/bro> свободный.
4. Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2013.
5. Вышегородский Д.В. сравнительный институциональный анализ форм организации взаимодействия технологически связанных фирм // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. — 2010. — № 4. — С. 4—17.
6. Голикова Ю. Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. — 2011. — № 2. — С. 54—56.
7. Семёнов А.А. Управление кооперацией в интегрированных промышленных структурах // Государственное управление. Электронный вестник. — 2011. — № 27. — С. 12.
8. Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. — 2011. — № 9 (169). — С. 81—86.
9. Семина Л.А., Санду И.С. Инновационный кластер — основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2013. — № 6 (104). — С. 137—140.
10. Катъкало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980—1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». — 2004. — № 2. — С. 28.
11. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. — М.: Издательство «Вершина», 2006.
12. Фролова А.Я. Межфирменные связи: типы и формы на российском промышленном рынке // Проблемы экономики. — 2013. — № 2 (34). — С. 41—45.
13. Горлачева Е.Н. Разработка организационно-экономических методов и моделей управления межфирменным взаимодействием высокотехнологичных промышленных предприятий: автореферат дисс... канд. экон. наук. — М., 2010.

Бусыгин А. К.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: aspirant@rusacad.ru*

Управление финансовой устойчивостью предприятия

В статье рассматриваются дефиниции понятия «финансовая устойчивость», приведена характеристика и типы финансовой устойчивости, представлена методика анализа финансовой устойчивости предприятия, определены факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, а также представлены направления повышения финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: *финансы, финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая несостоятельность, повышение финансовой устойчивости.*

Busigin A. K.

Competitor, Russian academy of entrepreneurship

Management of the financial stability of the enterprise

In article concept definitions «financial stability» are considered, the characteristic and types of financial stability is resulted, the technique of the analysis of financial stability of the enterprise is presented, the factors influencing financial stability of the enterprise are defined, and also directions of increase of financial stability of the enterprise are presented.

Keywords: *finance, financial stability, solvency, financial insolvency, the increase of financial stability.*

Понятие «финансовая устойчивость предприятия» многогранно, оно шире таких понятий как «платежеспособность» или «кредитоспособность», поскольку включает в себя оценку всех сторон деятельности компании. В начале 90-х гг. запас финансовой устойчивости организации характеризовали наличием источников собственных средств при условии, что собственные средства превышали заемные. Финансовая устойчивость оценивалась также сопоставлением собственных и заемных средств в активах компании, либо темпами накопления собственных средств, а так же соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия, или достаточным обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками.

Проблема финансовой устойчивости организаций в рыночной экономике относится к наиболее важным не только финансовым, но и

общеэкономическим проблемам¹. Финансовая устойчивость любого предприятия — это способность непрерывно осуществлять основные и другие виды деятельности в условиях допустимого предпринимательского риска и изменяющейся внешней среды бизнеса с целью максимизации благосостояния его собственников, а так же укрепления конкурентных преимуществ компании с учетом интересов общества и государства.

Понятие «финансовая устойчивость» имеет многообразные толкования. В экономических словарях финансовая устойчивость характеризуется как «стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов»².

Некоторые авторы «устойчивость» рассматривают в качестве одного из понятий концепции экономического равновесия, обеспечения безопасности, согласно которой достижение и удержание стационарно-равновесного состояния в экономике относится к числу важнейших микро- и макроэкономических задач, что предполагает стремление перевести разбалансированную систему в оптимальное состояние. По мнению А. В. Тен, «устойчивость — это динамическая категория, предусматривающая сохранение целостности системы и способности выполнять ею свои функции в процессе адаптации к окружающей среде»³.

Порогом экономической и финансовой несостоятельности коммерческой организации выступает неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязанности не исполнены им (предприятием) в течение трех месяцев в даты, когда они должны были быть исполнены⁴.

Д. Е. Давыдянец⁵ рассматривает устойчивость как «способность автоматического управления нормально функционировать и противо-

¹ Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа//Сибирская финансовая школа. — 2008. — № 5. — С. 146–149.

² Азрилиян А.Н. Юридический словарь: 8250 терминов / А.Н. Азрилиян. М.: Ин-т новой экономики. 2010. — С.251.

³ Тен А. В. Инструменты поддержки принятия решений по обеспечению устойчивого функционирования и развития коммерческой организации / А. В. Тен. — М.: Экономическая газета, 2012. — С. 6.

⁴ Бекренева В. А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики. — М.: Дашков и Ко, 2012.

⁵ Давыдянец Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянец, Н. А. Давыдянец. — Ставрополь: Возрождение: СИЭУ ФПГТУ, 2008. — С.11.

стоять различным неизбежным возмущениям (воздействиям)». Это означает способность организации оказывать сопротивление, противостоять внутренним и внешним воздействиям. Общим для всех этих определений является обеспечение соответствия организации внешним и внутренним угрозам.

Л. М. Корнилова и ряд ученых определяют финансовую устойчивость как синтетическую категорию, которая отражает ликвидность активов, платежеспособность, деловую активность и другие характеристики финансово-хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений ⁶.

Двоякое понимание сущности финансового состояния и финансовой устойчивости прослеживается во мнении Г. В. Савицкой. Она отмечает, что, с одной стороны, финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, с другой – в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяется структура средств и источников их формирования и, как следствие, изменяется финансовое состояние хозяйствующего субъекта, внешним проявлением которого выступает платежеспособность ⁷.

В. А. Бекренева, развивая обобщение содержания определения финансовой устойчивости, группирует их определения следующим образом:

- финансовая устойчивость определяется структурой капитала;
- финансовая устойчивость предполагает равновесие активов и пассивов;
- прочее.

Финансовая устойчивость является так называемым зеркалом в образовании стабильного превышения доходов над расходами организации. Она отображает такое соотношение финансовых ресурсов, благодаря которому предприятие, беспрепятственно распоряжаясь денежными средствами, способна методом эффективного их использования гарантировать себе бесперебойный процесс производства продуктов и услуг, в том числе затраты по ее расширению и обновлению.

⁶ Корнилова Л. М. Организационно-экономические факторы повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов / Л. М. Корнилова, О. В. Елагина, Н. В. Борисова. — СПб.: изд-во Политех. ун-та, 2011. — С. 8.

⁷ Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие / Г. В. Савицкая. — Минск: Новое знание, 2011. — С. 254.

Нахождение границ финансовой устойчивости организации, относят к ряду наиболее важных экономических задач в условиях перехода к рынку, так как низкий уровень финансовой устойчивости может привести к неплатежеспособности организации и отсутствию у нее средств для расширения производства, а избыточная финансовая устойчивость будет препятствием в развитии, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами ⁸.

Поэтому финансовую устойчивость необходимо характеризовать состоянием финансовых ресурсов, соответствующих требованиям рынка и отвечающих потребностям развития организации ⁹.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятий в общем виде осуществляется посредством достаточно широкого набора показателей, на основе обработки которых можно сформировать комплекс оперативных и долгосрочных мер по противодействию негативным факторам, предупреждению и преодолению возможных отрицательных последствий угроз. Это предполагает необходимость изучения таких аспектов финансовой деятельности коммерческих организаций, как: улучшение качества активов, увеличение собственного капитала, достаточность уровня рентабельности с учетом финансовых рисков, необходимый уровень ликвидности с одновременным получением стабильных доходов и возможностей привлечения заемных средств ¹⁰.

Цель анализа финансовой устойчивости — оценить способность предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе. Способность предприятия погашать обязательства в долгосрочной перспективе определяется соотношением собственных и заемных средств и их структурой.

При оценке финансовой устойчивости важно использовать совокупность самых разнообразных методов, которые представляют собой определенную систему. В первую очередь, это методы финансового анализа состояния предприятия: метод сравнения, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, факторный анализ, анализ с помощью финансовых коэффициентов, нормативный, балансовый, метод экспертных

⁸ Аюпов А.А., Коваленко О.Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления // Экономика и управление. — 2009. — № 3 (6). — С. 57–60.

⁹ Коваленко О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия//Карельский научный журнал. — 2013. — № 4. — С. 13–16.

¹⁰ Омельченко В.И. Финансовая устойчивость коммерческих организаций: сущность, понятия, способы оценки // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2013. — № 3 (43). — С. 43–50.

оценок и метод абсолютных и средних величин. Это так называемые количественные или формализованные методы. Они разделяются, в свою очередь, на статистические, бухгалтерские, экономико-математические и другие методы¹¹.

Анализ показателей абсолютной финансовой устойчивости осуществляется следующим образом. В ходе осуществления производства в организации происходит непрерывное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и краткосрочные займы и кредиты. Исследуя излишек (недостаток) средств для пополнения запасов, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости. Для конкретного отражения видов источников в формировании запасов используется следующая система показателей:

1. Собственные оборотные средства на конец расчетного периода определяются по формуле (1):

$$COC = CK - BOA, \quad (1)$$

где *COC* – собственные оборотные средства на конец расчетного периода; *CK* – собственный капитал (итог раздела III баланса); *BOA* – внеоборотные активы (итог раздела I баланса).

2. Собственные и долгосрочные источники финансирования запасов и затрат (*СДИ*) определяются по следующей формуле (2):

$$CДИ = CK - BOA + ДКЗ \quad (2)$$

или

$$CДИ = COC + ДКЗ, \quad (3)$$

где *ДКЗ* – долгосрочные кредиты и займы (итого раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Расчет общей величины основных источников формирования запасов и затрат (*ОИЗ*) находится как:

$$ОИЗ = CДИ + ККЗ, \quad (4)$$

где *ККЗ* – краткосрочные кредиты и займы (итого раздела V «Краткосрочные обязательства»).

В итоге определяем три показателя, характеризующих обеспеченность запасов и затрат источниками их финансирования.

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta COC = COC - З, \quad (5)$$

¹¹ Журавлева Н. В. Финансовая устойчивость предприятий сферы услуг: теоретический и методический аспекты: Моногр. / Н. В. Журавлева, С. А. Зуденкова, В. В. Копилко; РГУТиС. – М., 2012. – С.35.

где ΔCOC – прирост или излишек собственных оборотных средств;
 Z – запасы и затраты (раздел II баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных, а так же долгосрочных источников финансирования запасов ($\Delta CДИ$):

$$\Delta CДИ = CДИ - Z \quad (6)$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников покрытия запасов ($\Delta OИЗ$):

$$\Delta OИЗ = OИЗ - Z. \quad (7)$$

Данные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования образуют трехфакторную модель (M):

$$M = (\Delta COC; \Delta CДИ; \Delta OИЗ). \quad (8)$$

Представленная в формуле 8 модель отражает тип финансовой устойчивости компании.

Практически встречается четыре типа финансовой устойчивости (таблица 1).

Таблица 1

Типы финансовой устойчивости предприятия ¹²

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1;1;1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов (заимодавцев)
2. Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0;1;1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0;1;1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние	$M = (0;0;0)$	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

¹² Составлено на основе источника: Определение типа финансовой устойчивости предприятия <http://www.unilib.org/page.php?idb=1&page=020500>.

Первый тип (абсолютной финансовой устойчивости) представляется следующей формулой:

$$M_1 = (1; 1; 1), \text{ т.е. } \Delta COC \geq 0; \Delta CДИ \geq 0; \Delta OИЗ \geq 0. \quad (9)$$

Данная ситуация (M_1) в отечественной практике встречается редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) выражается следующим образом:

$$M_2 = (0; 1; 1), \text{ т.е. } \Delta COC < 0; \Delta CДИ \geq 0; \Delta OИЗ \geq 0. \quad (10)$$

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств компании перед партнерами и государством.

Неустойчивое финансовое состояние или третий тип определяется по формуле (11):

$$M_3 = (0; 0; 1), \text{ т.е. } \Delta COC < 0; \Delta CДИ < 0; \Delta OИЗ \geq 0. \quad (11)$$

Четвертый тип или кризисное финансовое состояние в формализованном виде можно представить следующим образом:

$$M_4 = (0; 0; 0), \text{ т.е. } \Delta COC < 0; \Delta CДИ < 0; \Delta OИЗ < 0. \quad (12)$$

Последняя ситуация характеризует предприятие как полностью неплатежеспособным, находящимся на грани банкротства, поскольку важный элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечены источниками финансирования.

Д. Е. Давыдянц приводит пример, что в практике стран с развитой рыночной экономикой организация признается финансово независимой, если доля собственного капитала в общем его объеме составляет не менее 50%. Такое положение аргументируется следующим образом: если в определенный момент банки, кредиторы, другие займодавцы предъявляют свои долги к взысканию, то организация имеет возможность погасить их, реализовав половину своего имущества, покрытого собственными средствами (капиталом), даже в случае, если вторая половина имущества окажется неликвидной¹³.

В то же время О. В. Ефимова правомерно считает, что удельный вес собственного капитала в совокупном объеме средств может быть и меньше 50%, а подобные организации при этом могут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость. Это относится, в частности, к торговым, посредническим организациям, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным

¹³ Давыдянц Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянц, Н. А. Давыдянц. — Ставрополь: Возрождение: СИЭУ ФПГТУ, 2008. — С.13.

спросом на продукцию и услуги и достаточно низким уровнем постоянных расходов.

В экономическом анализе следует выделить: оценку чистых активов; анализ обеспеченности необходимых запасов собственными оборотными средствами и оценка структуры запасов; оценку оптимальности уровня фактических запасов; анализ структуры капитала; анализ запаса безубыточности; анализ роста собственного капитала.

Большинство ученых финансовую устойчивость выражают только через относительные показатели – коэффициенты структуры капитала.

В качестве относительных показателей финансовой устойчивости предприятия применяется система коэффициентов. Среди них выделяют коэффициенты автономии, маневренности, соотношение собственных и заемных средств. Таких коэффициентов в различных источниках выделяется большое количество, при этом анализ обычно заключается в изучении их динамики за отчетный период¹⁴.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия довольно разнообразны:

- положение организации на рынке;
- производство и выпуск рентабельных продуктов и услуг, пользующихся спросом у покупателей;
- потенциал организации в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости организации от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность проводимых организацией хозяйственных и финансовых операций.

Основными внутренними факторами, оказывающие воздействие на финансовую устойчивость организации, являются:

- отраслевая сфера деятельности организации;
- состав и структура выпускаемых продуктов и услуг, их доля в общем платежеспособном спросе;
- размер и структура издержек, их динамика в сравнении с денежными доходами;
- величина оплаченного уставного капитала;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;

¹⁴ Абрамян А.К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки» // Молодой ученый. – 2012. – № 1. – С. 84–86.

- технология и модель организации производства и управления и т.д.¹⁵

Внедрение рыночной экономики повлияло на возникновение нового в нашей финансовой практике понятия – банкротство организации. Оно отражает реализацию катастрофических рисков организации в ходе ее финансовой деятельности, исходя из которых, она неспособна удовлетворять в установленные сроки, предъявленные кредиторами требования и выполнять обязательства перед бюджетом. Достижения и провалы в деятельности организации нужно рассматривать как взаимодействие ряда факторов, которые в свою очередь могут быть внешними и внутренними.

Большой процент неудач фирм и организаций России ассоциируют с низким уровнем опыта менеджеров, некомпетентностью руководства, его негибкостью в меняющихся объективных условиях¹⁶.

Также внутренними факторами, усугубляющие кризисную ситуацию предприятия, являются:

- формирование убытков организации, как следствие неудовлетворительной постановки работы на рынке, неспособности продукции и услуг с успехом конкурировать с другими предприятиями, фигурировавшими на рынке, несвоевременного обновления ассортимента продуктов и услуг;
- значительный рост уровня издержек производства и сбыта продуктов и услуг, что, как правило, вызвано различными причинами, от нецелесообразной структуры управления, неоправданно большого штата управления, до использования дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т.д.;
- потеря уровня культуры производства и культуры организации в целом, которая состоит из: квалифицированного состава персонала, технического уровня производства, психологической атмосферы управляющего персонала и всего коллектива организации, его уверенности в эффективной работе;
- недостаток собственного оборотного капитала как результат неэффективной производственно-коммерческой деятельности или инвестиционной политики организации;

¹⁵ Измествьева О.А. Направления использования финансово-информационной сферы для реализации внутрифирменных резервов коммерческой организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 222–225.

¹⁶ Курилова А.А. Финансовый механизм управления затратами и принципы его формирования и реализации на предприятиях автомобилестроения на основе теории активных систем // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 310–319.

- невысокий уровень техники, технологии и организации производства;
- формирование излишек в остатках незавершенного производства, производственных запасов, и, как результат, снижается оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Такая ситуация провоцирует организацию залезать в долги и может стать причиной ее банкротства;
- неважная клиентура организации, которая рассчитывается с опозданием, либо не платит вообще вследствие банкротства, что побуждает организацию самой влезать в долги. Так образуется цепное банкротство;
- нехватка сбыта по причине плохой организации маркетинговой деятельности в изучении рынков сбыта продуктов и услуг, улучшения качества и конкурентоспособности продуктов и услуг, выработке ценовой политики;
- мобилизация заемных средств в оборот организации на невыгодных условиях, что влечет увеличение финансовых расходов, спад рентабельности хозяйственной деятельности и возможности к самофинансированию ¹⁷.

Таким образом, множество факторов, действующих в различных направлениях, могут привести к дестабилизации организационного, экономического и производственного механизма функционирования предприятия. Банкротство, как правило, является итогом совместно-го действия внутренних и внешних факторов.

Создание и управление финансовой устойчивостью являются важной гранью работы финансово-экономической службы предприятия, и состоит из целого ряда организационных мероприятий, включающих планирование, оперативное управление, а также формирование гибкой структуры управления всей организации и ее подразделений. В данном аспекте широкое применение получают такие методы управления, как регламентирование, регулирование и инструктирование. Огромное значение имеет разработка положений о структурных подразделениях организации, должностных обязанностей сотрудников и движения информационных потоков в разделении по срокам, ответственным лицам и показателям ¹⁸.

¹⁷ Швецова Н.К., Егошина М.Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 1. – С. 285–287.

¹⁸ Курилов К.Ю., А.А. Курилова. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2012. – № 11. – С. 24–31.

Четкое планирование финансовой устойчивости необходимо, прежде всего, для того, чтобы согласовать источники поступления и направления расходования собственных денежных средств. Иначе возможен дефицит собственных источников для оплаты по другим статьям. Появляется возможность заблаговременно предусмотреть дни и периоды, когда могут возникнуть «кассовые» разрывы, и прибегнуть к соответствующим мерам для их устранения и укрепления финансовой устойчивости организации. Аналогичным образом необходимо поступать и с остальными статьями сводной калькуляции.

Организация текущего управления финансовой устойчивостью подразумевает обработку специфичным способом бухгалтерских данных. В итоге формируются очень важные выходные документы – внутренние формы отчетности, анализа и аудита.

Главная задача, которая стоит перед сводными рапортами, состоит в информационном обеспечении руководителей всех уровней для принятия ими оперативных управленческих решений. В связи с этим актуальность данных таблиц целиком и полностью зависит от своевременности занесения и обработки изначальных данных бухгалтерией организации¹⁹.

Укрепление финансово-экономического состояния организации всецело находится во власти финансово-экономической службы. Главная роль при этом отдается руководителю названной службы – финансовому директору, который понимает язык бухгалтеров, экономистов и финансистов. Учитывая, что в большинстве организаций довольно давно введена должность финансового директора, можно справедливо говорить о качественных метаморфозах в работе службы. Но эта должность не была введена в законодательном порядке и потому достаточно длительное время отсутствовала в квалификационном справочнике должностей и специальностей. И лишь Постановлением Минтруда Российской Федерации от 12 ноября 2003 г. № 75 в Квалификационный справочник были введены должность и должностная инструкция финансового директора. Основываясь на этой инструкции, главной задачей финансового директора определяется укрепление финансовой устойчивости²⁰.

¹⁹ Коваленко О.Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Самарский государственный экономический университет. – Тольятти, 2009.

²⁰ Макшанова Т.В. Дефиниция понятия депозитарной расписки // В мире научных открытий. – 2011. – № 10–2. – С. 932.

Лишь объединив в одной службе экономику, финансы и управление, можно говорить о формировании основ на пути к укреплению финансовой устойчивости организации.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние организации, при котором гарантируется ее постоянная платежеспособность. Целевое использование классификации признаков факторного анализа способствует жизнедеятельности корпоративных структур. Приведенные показатели финансовой устойчивости относятся к обобщающим показателям и характеризуют лишь промежуточную результативность, так как не отражают ни количественной целостной оценки, ни качественной оценки характера деятельности. Оценку финансовой устойчивости следует проводить с использованием интегрального показателя, который позволяет установить степень финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость есть стабильность финансового состояния, которая выражается в сбалансированности финансов компании, достаточной ликвидности ее активов, а так же наличии необходимых резервов.

На устойчивость организации влияют: положение предприятия на рынке; производство доступных продуктов и услуг; возможный потенциал делового сотрудничества; степень зависимости от внешних инвесторов и кредиторов; платежеспособность дебиторов; эффективность финансовых операций.

Анализ финансовой устойчивости позволяет определить состояние предприятия, используя набор разнородных коэффициентов. Базой в данном случае служит финансовая отчетность организации, где основным документом является бухгалтерский баланс. Однако результаты такого анализа могут быть использованы при принятии управленческих решений на краткосрочную, а не долгосрочную перспективу. Тем не менее, это не делает краткосрочный анализ менее значимым для обеспечения нормального функционирования предприятия.

Используемые источники

1. Абрамян А.К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки»/А.К. Абрамян, О.Г. Коваленко//Молодой ученый. – 2012. – № 1. – С. 84–86.
2. Азрилиян А.Н. Юридический словарь: 8250 терминов / А.Н. Азрилиян. – М.: Ин-т новой экономики. 2010. – С. 251.
3. Аюпов А.А., Коваленко О.Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления // Экономика и управление. – 2009. – № 3(6). – С. 57–60.

4. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия утрате устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 7–21
5. Бекренева В.А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики / В.А. Бекренева. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 60 с.
6. Давыдянц Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянц, Н. А. Давыдянц. – Ставрополь: Возрождение, СИЭУ ФПГТУ, 2008. – С. 13.
7. Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа // Сибирская финансовая школа. – 2008. № 5. – С. 146–149.
8. Журавлева Н. В. Финансовая устойчивость предприятий сферы услуг: теоретический и методический аспекты: Моногр. / Н. В. Журавлева, С. А. Зуденкова, В. В. Копилко; РГУТиС. – М., 2012. – С. 35.
9. Измутьева О.А. Направления использования финансово-информационной сферы для реализации внутрифирменных резервов коммерческой организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 222–225.
10. Коваленко О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия // Карельский научный журнал. – 2013. – № 4. – С. 13–16.
11. Коваленко О.Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Самарский государственный экономический университет. – Тольятти, 2009.
12. Корнилова Л. М. Организационно-экономические факторы повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов / Л. М. Корнилова, О. В. Елагина, Н. В. Борисова. – СПб: Изд-во политех. ун-та, 2011. – С. 8.
13. Курилов К.Ю., А.А. Курилова. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов / // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2012. – № 11. – С. 24–31.
14. Курилова А.А. Финансовый механизм управления затратами и принципы его формирования и реализации на предприятиях автомобилестроения на основе теории активных систем // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 310–319.
15. Макшанова Т.В. Дефиниция понятия депозитарной расписки // В мире научных открытий. – 2011. – № 10–2. – С. 932.

16. Омельченко В.И. Финансовая устойчивость коммерческих организаций: сущность, понятия, способы оценки // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2013. – № 3 (43). – С. 43–50.
17. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. пособие. – Минск: Новое знание, 2011. – С. 254.
18. Тен А. В. Инструменты поддержки принятия решений по обеспечению устойчивого функционирования и развития коммерческой организации. – М.: Экономическая газета, 2012. – С. 6.
19. Швецова Н.К., Егошина М.Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 1. – С. 285–287.
20. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. – 2013. – Vol. 11, No.2. – P. 189–194.
21. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549–552.
22. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535–538.
23. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, No. 9. – P. 333–336.

Бусыгина А. В.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: aspirant@rusacad.ru*

Применение автоматизации при формировании консолидированной финансовой отчетности холдинга

В статье рассматривается порядок формирования консолидированной финансовой отчетности холдинга на основе международных стандартов финансовой отчетности. Отмечаются особенности осуществления инвестором контроля над объектом инвестиций, понятие значимой деятельности, принципы консолидации элементов финансовой отчетности.

Ключевые слова: *консолидированная финансовая отчетность, холдинг, подготовка консолидированной отчетности, автоматизация.*

Busigina A. V.

competitor, Russian academy of entrepreneurship

Automation application when forming the consolidated financial statements of holding

In article the order of formation of the consolidated financial statements of holding on the basis of the international standards of the financial reporting is considered. Proposals related to the formation of the consolidated financial statements of corporations are contained in a number of publications, however, the adoption of new regulations, causing the need for more research problem.

Keywords: *consolidated financial statements, the holding company, the preparation of consolidated financial statements, automation.*

Привлечение инвестиций — одно из важнейших условий успешного развития компаний и реализации их долгосрочных проектов. Одним из предпочтительных вариантов является выход на IPO, что требует от компании прозрачности бизнеса, а также ведение консолидированной финансовой отчетности по российским и международным стандартам (МСФО), проведение аудита, внедрение современных корпоративных стандартов управления¹. Основное назначение консолидированной финансовой отчетности — систематизация информации

¹ Сапожникова Н.Г. Консолидированная финансовая отчетность корпораций// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2014. — № 3–1. — С. 235–240.

для принятия инвестиционных решений. Корпорации, формирующие консолидированную финансовую отчетность обязаны составлять бухгалтерскую финансовую отчетность юридического лица, в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете»². Определение консолидированной финансовой отчетности, понятие контроля над инвестицией и другие базовые определения раскрываются в МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», заменяющего ранее действующий МСФО (IAS) 27 «Консолидированная финансовая отчетность»³.

Консолидированная финансовая отчетность холдинга готовится в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) исходя из принципа оценки по фактическим затратам. Сложность и порядок этого процесса можно проследить на примере холдинга ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» – одного из крупнейших производителей и поставщиков горячебрикетированного железа и прямовосстановленного железа в мире⁴.

Холдингу приходится решать множество задач по учету различных операций: операции с неконтролирующей долей участия, амортизация основных средств, затраты по кредитам и займам, оценка гудвила, затраты на разведку и оценку месторождений. Права на разработку месторождений полезных ископаемых, приобретенные в ходе объединения бизнеса, отражаются согласно положениям МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса»⁵ на дату приобретения на основании оценки их справедливой стоимости. Прочие права и лицензии на добычу полезных ископаемых отражаются по фактической стоимости.

ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» распределяет свои финансовые активы по следующим учетным категориям: а) займы и дебиторская задолженность; б) финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи; в) финансовые активы, удерживаемые до погашения; г) финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через счет

² Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

³ Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (ред. от 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н).

⁴ Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». – Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>.

⁵ МСФО (IFRS) 3 Объединение бизнеса (Business Combinations) <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148061;fld=34;dst=4294967295;rnd=0.25817354721948504>.

прибылей и убытков. Отнесение финансового актива к определенной категории зависит от цели, с которой такие активы были приобретены. Руководство определяет классификацию финансовых активов в момент их первоначального признания.

Холдинг распределяет свои финансовые обязательства по следующим категориям: а) удерживаемые для торговли, в которые также входят финансовые производные инструменты, и б) прочие финансовые обязательства.

Производные инструменты оцениваются по справедливой стоимости с отнесением прибылей и убытков от ее изменения на отчет о прибылях и убытках. Налог на прибыль рассчитывается на основании налогового законодательства, действующего или по существу принятого на конец отчетного периода в странах, в которых ведут операционную деятельность и получают налогооблагаемую прибыль дочерние и ассоциированные компании, в основном, на основании российского законодательства.

Денежные активы и обязательства пересчитываются в функциональную валюту каждой отдельной компании по официальному обменному курсу Центрального банка Российской Федерации («ЦБ РФ») на соответствующие отчетные даты. Изменения справедливой стоимости денежных ценных бумаг с номиналом в иностранной валюте, классифицированных как имеющиеся в наличии для продажи, распределяются между курсовыми разницеми, связанными с изменением амортизированной стоимости ценной бумаги, и прочими изменениями балансовой стоимости ценной бумаги.

Гудвил и корректировки по справедливой стоимости, возникающие при приобретении зарубежной компании, отражаются как активы и обязательства иностранной компании и пересчитываются по курсу на отчетную дату. Выручка от продажи товаров признается на момент перехода рисков и выгод, связанных с правом собственности на товары, обычно в момент отгрузки товаров. Когда активы сдаются на условиях операционной аренды, дебиторская задолженность по арендным платежам учитывается как арендный доход с применением линейного метода в течение всего срока аренды.

Внеоборотные активы, отнесенные к категории удерживаемых для продажи. Внеоборотные активы и группы выбытия (которые могут включать как внеоборотные, так и оборотные активы) классифицируются в отчете о финансовом положении как «Внеоборотные активы, удерживаемые для продажи», если их балансовая стоимость будет возмещена преимущественно в ходе реализации (включая потерю конт-

роля над дочерней компанией, владеющей активами) в течение двенадцати месяцев после отчетной даты. Активы переклассифицируются при следующих условиях: (а) активы имеются в наличии для немедленной продажи в их текущем состоянии; (б) руководство холдинга утвердило и начало активное выполнение программы по поиску покупателя; (в) проводится активное позиционирование активов на рынке для продажи за оптимальную цену; (г) реализация предполагается в течение одного года и (д) отсутствует вероятность того, что в план продажи будут внесены значительные изменения или что выполнение плана будет отменено.

Операционные сегменты отражаются в отчетности в форме, соответствующей требованиям внутренней отчетности, предоставляемой главному руководящему органу, ответственному за принятие операционных решений. Те сегменты, выручка, финансовые результаты или активы которых составляют 10% или более от всех сегментов, отражаются в отчетности отдельно. Прибыль на акцию определяется путем деления прибыли или убытка, причитающихся акционерам Компании, на средневзвешенное количество акций участия, находившихся в обращении в течение отчетного года.

Для решения многих задач, из числа описанных выше, фирма «1С» предлагает программный продукт «1С:Консолидация 8», который позволяет автоматизировать сбор и централизованное хранение отчетов бизнес-единиц, входящих в холдинг, консолидацию управленческой и бухгалтерской отчетности. С его помощью можно реализовать бюджетное управление как отдельными компаниями, так и группами компаний. Программа позволяет трансформировать отчетность, сформированную по одним стандартам, в отчетность по другим стандартам – РСБУ, МСФО, US GAAP и т.д.

Целью внедрения программного решения «1С:Консолидация 8» является получение эффективного инструмента формирования и предоставления консолидированной финансовой отчетности компаний группы в стандарте Общепринятых принципов бухгалтерского учета США либо Международных стандартов финансовой отчетности⁶.

Основными требованиями, которые позволяют провести обоснованный выбор программного решения для группы, являются:

- обеспечение однократного сбора исходных данных из различных систем – источников, используемых в компаниях группы;

⁶ Фолькман Н.М., Юцковская И.Д. Осторожно: ERP-системы // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007. – № 11.

- сокращение времени на подготовку пакетов информации для перекладки и консолидации;
- возможность контроля качества исходных данных для консолидации (автоматизация механизма проверки входящих данных);
- наличие механизмов трансформации и реклассификации данных;
- наличие механизмов консолидации (сверка и элиминация внутрифирменных расчетов, расчет доли меньшинства, расчет деловой репутации, перенос корректирующих проводок);
- сокращение сроков проведения аудита за счет повышения прозрачности процессов перекладки и консолидации;
- обеспечение формирования аналитической отчетности;
- возможность организовать работу в многопользовательском режиме и в режиме удаленного доступа;
- обеспечение авторизации пользователей и регламентации доступа к данным;
- поддержка версионности и историчности данных;
- прогнозирование результатов деятельности группы.

Результулирующими документами процесса консолидации должны явиться:

- консолидированная финансовая отчетность (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала);
- отчеты с аналитическими расшифровками статей баланса и отчета о прибылях и убытках, а также расшифровка оборотов внутри группы;
- отчет о проведении корректирующих и элиминирующих корректировок.

Помимо формирования корпоративной отчетности актуальной задачей для холдинговых компаний является также внедрение таких современных управленческих и информационных технологий.

Рынок предлагает большое разнообразие ERP-систем и надстроек к ним, которые обеспечивают: интеграцию практически всех бизнес-процессов; единый интерфейс для всех пользователей; единую базу данных с постоянным доступом; полноценное программное обеспечение с возможностью гибкой настройки под нужды любой компании.

В целях автоматизации процесса подготовки консолидированной финансовой отчетности группы могут быть рассмотрены три платформы, а именно: SAP SEM–BCS (Strategic Enterprise Management – Business Consolidation System); Cognos Consolidation; Hyperion Enterprise (см. табл. 2)

Таблица 1

Сопоставление возможностей специализированных систем консолидации в целях разработки ИСУ⁷

Параметр	SAP SEM-BCS	Cognos Consolidation	Hyperion Enterprise
Модель данных	Гибкость (определяемая пользователем модель данных с неограниченным количеством аналитических признаков)	Статичность (предопределенная модель данных с ограниченным количеством аналитических признаков)	Статичность (предопределенная модель данных, отсутствие аналитических признаков)
Интеграция с другими компонентами приложения (в целях планирования и бюджетирования)	Полная интеграция посредством использования единой базы данных	Требуются дополнительные настройки для перемещения данных	Требуются дополнительные настройки для перемещения данных
Интеграция с хранилищем данных	Полная интеграция (хранилище является базой данных, на которой строится процесс консолидации)	Хранилище данных является отдельным продуктом и требует физической загрузки информации из приложения	В качестве СУБД используется ORACLE. Для создания многомерного хранилища используется отдельный продукт ESSBASE
План счетов	Возможно любое количество планов счетов (например, для консолидации по РСБУ, ОПБУ, США, МСФО)	Один план счетов	Нет информации
Дополнительная аналитика к плану счетов	Данные на счетах могут быть детализованы на базе неограниченного количества аналитических признаков, определяемых пользователем	Данные на счетах могут быть детализованы только по одному аналитическому признаку одновременно, однако такие счета не могут использоваться во внутригрупповых оборотах	Данные на счетах не могут быть детализованы по дополнительным аналитическим признакам. Вся аналитика должна быть закодирована в плане счетов, что делает его достаточно громоздким
Наличие иерархий	Любой аналитический признак в отчетности может быть представлен в виде иерархии	Иметь иерархии могут только счета и компании	Только компании могут иметь иерархии
Настройка алгоритмов мероприятий консолидации	Осуществляется без программирования с использованием специальных шаблонных методов SAP	Необходимо прибегать к использованию формул и внутреннего языка программирования	Необходимо прибегать к использованию формул и внутреннего языка программирования

⁷ Соколов А.А., Волкова Е.Ю. Формирование консолидированной финансовой отчетности группы компаний: процедуры, риски//Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 6. – С. 106–111.

Продолжение таблицы

Исключение внутрифирменной задолженности	Проводки осуществляются в исходных компаниях с указанием всего доступного уровня аналитики	Должна быть создана специальная техническая консолидирующая компания, в которую сначала сводятся все отчетные данные компаний и в которой выполняются консолидирующие проводки	Должна быть создана специальная техническая консолидирующая компания, в которую сначала сводятся все отчетные данные компаний и в которой выполняются консолидирующая проводки
Консолидация капитала	Большой спектр автоматических проводок без программирования (выделение доли меньшинства, расчет гудвила)	Отдельные функции для консолидации капитала не предусмотрены	Отдельные функции для консолидации капитала не предусмотрены
Многовалютность	Каждая компания может иметь свою внутреннюю валюту	Внутренней валюты для компаний не предусмотрено	Нет информации
База данных проводок	Каждая проводка (ручная либо автоматическая) сохраняется как отдельный документ в базе данных проводок с указанием, кто и когда выполнил эту проводку	Автоматические проводки исключения внутрифирменных расчетов не регистрируются в отдельной базе данных проводок, а просто изменяют итоговые данные	Автоматические проводки исключения внутрифирменных расчетов не регистрируются в отдельной базе данных проводок, а просто изменяют итоговые данные
Визуальный контроль процесса консолидации	Существует монитор консолидации – единый пульт управления пошаговым выполнением процесса консолидации и визуального контроля	Консолидация выполняется посредством расчета, то есть единым методом	Консолидация выполняется единственным действием
Отчетность	Динамические OLAP-отчеты с возможностью навигации по всей глубине аналитики. Возможность интерфейса «отчет-отчет» (например, для перехода к просмотру сделанных проводок)	Статистические отчеты. Нет возможности посмотреть отчет по проводкам	Статистические отчеты. Нет возможности посмотреть отчет по проводкам

На основе проведенного сравнения можно заключить, что платформа SAP SEM-BCS наиболее подходит для использования в группе компаний и полностью отвечает выдвинутому выше требованиям, поскольку продукты SAP: реализуют огромный опыт в автоматизации информации группы компаний, применимы для вертикально интегрированных структур, неоднократно внедрялись в России.

Для автоматизации бизнес-процессов компании ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» может быть предложено вести бухгалтерский и налоговый учет на платформе «1С:Предприятие 8.1», для консолидации и анализа управленческой информации использовать решение на основе SAP SEM-BCS.

1С: Консолидация 8 – программа для стратегического управления бюджетом и финансами предприятия, автоматизации задач, связанных с формированием и анализом отчетности чаще всего холдинга (несколько юридических лиц), филиальных подразделений, а также отдельных компаний. Позволяет автоматизировать бюджетирование, управленческий учет и сделать консолидацию отчетности в единую базу данных.

После выбора системы для разработки эффективного инструмента принятия решений по внедрению ИСУ создается организационная структура (рисунок 1)⁸.

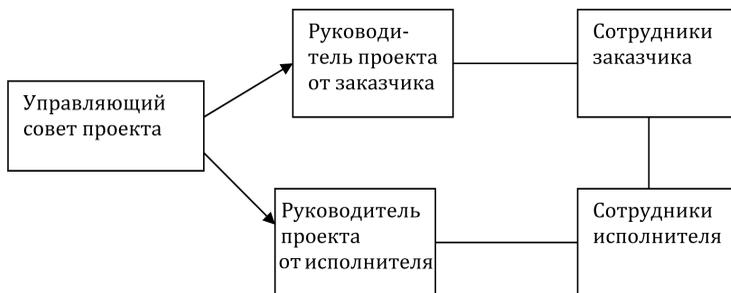


Рисунок 1. Организационная структура проекта

Взаимодействие организационных единиц можно продемонстрировать такой последовательностью шагов:

- управляющий совет проекта формулирует конкретные задачи по достижению цели проекта;
- специалисты предлагают решения;
- управляющий совет рассматривает, согласовывает и утверждает (или отправляет на доработку) проектное решение.

Работы по внедрению целесообразно организовать в составе совместной группы, включающей специалистов как исполнителя, так и заказчика.

⁸ Формирование консолидированной финансовой отчетности группы компаний: процедуры, риски <http://www.misbfm.ru/article/formirovanie-konsolidirovannoy-finansovoy-otchetnosti-gruppy-kompaniy-procedury-riski>.

Результатом работы сотрудников становится утвержденное решение или группа проектных решений по технологической реализации конкретной задачи в рамках автоматизации процесса составления консолидированной финансовой отчетности, а также ряд организационных мероприятий, направленных на поддержание принятого решения.

Весь комплекс работ по внедрению программного решения «1С:Консолидация 8» для группы компаний ОАО ХК «МЕТАЛЛО-ИНВЕСТ» целесообразно разбить на этапы: предварительный, анализ текущих бизнес-процессов, проектирование, реализация проекта, подготовка проекта к передаче в эксплуатацию.

Предполагаемая длительность реализации проекта составляет три месяца. Проект включает в себя следующие стадии:

1. Разработка методики.
2. Подготовка и реализация перечня работ.
3. Подготовка к опытной эксплуатации.
4. Опытная эксплуатация на реальных данных.

Строго определенная последовательность действий позволяет на каждом этапе достичь конкретного результата, что в целом приводит к успешному запуску проекта⁹:

Этап 1. Предварительный. Проводимые мероприятия, нацеленные на обеспечение необходимых условий выполнения проекта, включают формирование проектных групп, создание структуры управления проектом, разработку и согласование регламента ведения проектных работ, оценку стоимости проекта, определение и согласование организационных и функциональных рамок проекта, разработку общего плана проекта и детального плана следующего этапа.

Этап 2. Анализ бизнес-процессов. Формируется перечень бизнес-процессов и уточняются рамки проекта, анализируются текущие бизнес-процессы, определяются их особенности.

Этап 3. Проектирование. Основной задачей данного этапа является создание модели – описания реализации бизнес-процессов в информационной системе управления (ИСУ).

Этап 4. Реализация проекта. Задача этапа – создание работающей ИСУ, отвечающей требованиям заказчика, ее тестирование и подготовка сопутствующей документации (инструкций).

Этап 5. Подготовка к передаче в эксплуатацию. В рамках этого этапа разрабатывается план перевода ИСУ в эксплуатацию, произво-

⁹ Волошин М. Изменения в системе управления при внедрении ERP-системы // Финансовая газета. – 2008. – № 49.

дится загрузка входящих данных, дополнительных данных и справочников, пользователи обучаются работе с новой системой.

Любая автоматизация может быть рассмотрена под углом зрения сроков, стоимости и результата. Важно подобрать не только оптимальные параметры для каждого элемента, но и свести к минимуму риск их изменений. Проектные риски заключаются в том, что неопределенные события в будущем могут оказать негативное воздействие на все составляющие, и чем масштабнее и сложнее проект, тем больше рисков ему сопутствует¹⁰.

Выделим основные риски, характерные для проектов по автоматизации процесса формирования консолидированной финансовой отчетности группы компаний.

Риск 1. Слабая заинтересованность менеджмента головной компании. Консолидированная финансовая отчетность является публичной, ее достоверность и своевременность чрезвычайно важны для принятия решений собственниками и инвесторами.

Риск 2. Неправильный выбор системы или исполнителя. Многие компании предлагают услуги по написанию методологии (без автоматизации процесса) либо по автоматизации проекта (без методологической поддержки).

Риск 3. Недостаточное участие заказчика в проекте. Без активного участия заказчика проект обречен на неудачу.

Риск 4. Непредсказуемость стоимости, объема и сроков проекта. Контракт, в котором прописаны только сумма и сроки, но не объем работ, — весьма рискованный вариант его юридического оформления. Оптимальным представляется заключение дополнительного соглашения на каждый этап, четко прописывающего его содержание, порядок приемки и оплаты работы.

Риск 5. Недостаточное внимание к тестированию системы. Все программы нуждаются в тестировании. Выделяют несколько групп тестов: функциональные, нагрузочные и интеграционные.

Риск 6. Слабая интеграция информационной системы с бизнес-процессами компании. Необходимо обеспечить качественное обучение сотрудников, скорректировать должностные инструкции и регламенты с учетом возможностей нового инструмента подготовки отчетности.

Во избежание всех перечисленных рисков руководству головной компании следует ответственно подойти к внедрению ИСУ, памятуя о

¹⁰ ERP — информационная система или концепция управления? Проблемы выбора и внедрения. URL: http://gaap.ru/biblio/soft/art_soft022.asp.

том, что ее внедрение для холдинга позволит формировать консолидированную финансовую отчетность и управленческую консолидированную отчетность в соответствии с подходами ОПБУ США (МСФО), существенно повысить оперативность подготовки промежуточной и годовой консолидированной финансовой отчетности, сократить время на ее аудит, обеспечить большую точность и оперативность расшифровок и получение дополнительных аналитических данных, раскрывающих показатели отчетности, реализовать возможность формирования управленческой консолидированной информации по субхолдингам, отчетным и управленческим сегментам, в том числе в различных валютах. Особо следует отметить, что в случае изменения состава группы наличие информационной системы консолидации отчетности не только послужит гарантией от затягивания сроков формирования отчетности, но и позволит подготавливать отчетность без сбоев и минимизировать влияние субъективных факторов.

В информационную систему на базе «1С:Консолидация 8» предлагается объединить 600 рабочих мест. Это позволит выборочно автоматизировать процесс подготовки сводной отчетности по холдингу. Предполагается, что система будет использоваться директором и финансовой службой компании. Высокая степень автоматизации позволяет существенно снизить трудозатраты на выполнение рутинных операций импорта, запуска проверки, элиминации и консолидации данных. Вариант 1С «Консолидация 8 версия ПРОФ» по сравнению с вариантом «Стандарт» обладает рядом дополнительных функциональных возможностей, которые необходимы для автоматизации управления эффективностью бизнеса крупных холдингов, а также подготовки отдельной и консолидированной отчетности, представляемой в соответствии с МСФО¹¹.

В результате внедрения программного решения 1С «Консолидация 8 версия ПРОФ» в ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» ожидается в 2 раза сократить трудозатраты по формированию отчетности и ускорить процесс её формирования в 10 раз.

Стоимость реализации и поддержки системы на основе ручного сбора и обработки информации в табличных редакторах представлена в табл. 2¹².

¹¹ 1С:Консолидация 8. – Режим доступа: <http://center-comptech.ru/1c80consolid8.html>.

¹² Составлено на основе данных источника: Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». – Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>.

Таблица 2

Стоимость реализации и поддержки системы на основе ручного сбора и обработки информации в табличных редакторах

Показатели	Сбор	Загрузка	Проверка	Консолидация	Анализ
Количество итераций в год	4	4	4	4	4
Количество дней	10	5	10	10	5
Количество руководителей	80				80
Себестоимость руководителей, руб.	249000				249000
% участия руководителей	5%				5%
Количество участников	600		600		600
Себестоимость участников, руб.	62250		62250		62250
% участия участников	10%		10%		10%
Количество тех. персонала	10	10	10	10	10
Себестоимость тех. персонала	29050	29050	29050	29050	29050
% участия тех персонала	100%	100%	100%	100%	100%
Итого, руб.	9564762	276667	7667619	553333	4782381
Всего, руб.	9564762+276667+7767619+553333+4782381= 22844762				

Стоимость реализации и поддержки системы на основе автоматизированной системы сбора и обработки информации представлена в табл. 3¹³.

Таблица 3

Стоимость реализации и поддержки системы на основе автоматизированной системы сбора и обработки информации

Показатели	Сбор	Загрузка	Проверка	Консолидация	Анализ
Количество итераций в год	4	4	4	4	4
Количество дней	10	5	10	10	5
Количество руководителей	80				80
Себестоимость руководителей, руб.	249000				249000
% участия руководителей	2%				2%
Количество участников	600		600		600
Себестоимость участников, руб.	62250		62250		62250
% участия участников	5%		5%		5%
Количество тех. персонала	5	5	5	5	5
Себестоимость тех. персонала, руб.	29050	29050	29050	29050	29050
% участия тех. персонала	100%	100%	100%	100%	100%
Итого, руб.	4592708	138333	3833809	276667	2296333
Всего, руб.	4592708+138333+3833809+276667+2296333=11137850				

¹³ Составлено на основе данных источника: Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». – Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>.

Стоимость поддержки программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» составляет 22844762 руб. в год.

Стоимость затрат на внедрение и расчет экономии от программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» представлена в табл. 4¹⁴.

Таблица 4

Стоимость затрат на внедрение и расчет экономии от программного продукта «1С Консолидация 8 Проф»

Стоимость системы и внедрения	
Лицензии, руб.	2851050
Работы, руб.	1452500
Итого, руб.	4303550
Поддержка в год, руб.	11137809
Экономия в год, руб.	22844762-11137850=11706952

Оценку эффективности данного проекта можно определить по следующим показателям: сроку окупаемости инвестиций (PP); общей накопленной величине дисконтированных доходов (PV); чистому дисконтированному доходу (NPV); индексу доходности (PI).

Срок окупаемости инвестиций:

$$PP = \frac{J}{P_s}, \quad (1)$$

где PP – срок окупаемости инвестиций; J – сумма инвестиций в проект; P_s – среднегодовая (среднемесячная) прибыль.

В нашем случае сумма инвестиций в проект составляет: 4303550+11137809 = 15441359 руб.

Величина экономии (т.е. прибыли от внедрения данной системы) составляет, как видно из табл. 4, 2926738 руб. в квартал.

$$PP = \frac{4303550 + 2784452}{2926738} = \frac{7088002}{2926738} = 2,4 \text{ года} \quad (2)$$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций данного проекта составляет 2,4 месяцев.

Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k}, \quad (3)$$

где Pk – величина дохода в k-ом году; r – ставка дисконтирования.

¹⁴ Составлено на основе данных источника: Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». – Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>.

Итоговая величина ставки дисконтирования в российских рублях принимается на уровне 19,7%:

$$PV = \frac{11706952}{(1 + 0,197)^1} + \frac{11706952}{(1 + 0,197)^2} = 9780243 + 8170629 = 17950873 \text{ руб.} \quad (4)$$

Общий накопленный доход от проекта (PV) равен 17 950 873 руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} - IC_j, \quad (5)$$

где IC_j — общие инвестиционные затраты в j -ом периоде.

$$NPV = 17950873 - 15441359 = 2509514 \text{ руб.}$$

Так как NPV является положительным, это говорит об эффективности данных мероприятий.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{PV}{IC} = \frac{17950873}{15441359} = 1,16. \quad (6)$$

Данный показатель больше единицы, следовательно, мероприятия являются эффективными.

Таким образом, внедрение программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» в ОАО ХК «Металлоинвест» является экономическим эффективным. В результате реализации проекта руководство компании ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» получит возможность принимать управленческие решения и развивать бизнес, имея оперативные финансовые данные в целом по группе компаний.

Используемые источники

1. Сапожникова Н.Г. Консолидированная финансовая отчетность корпораций//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2014. — № 3—1. — С. 235—240.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (ред. от 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н).
3. Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». — Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>
4. МСФО (IFRS) 3 Объединение бизнеса (Business Combinations) <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req = doc; base=LAW; n = 148061; fld = 134; dst=4294967295; rnd=0.25817354721948504>.

5. Фолькман Н.М., Юцковская И.Д. Осторожно: ERP-системы // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2007. – № 11.
6. Соколов А.А., Волкова Е.Ю. Формирование консолидированной финансовой отчетности группы компаний: процедуры, риски// Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 6. – С. 106–111.
7. Волошин М. Изменения в системе управления при внедрении ERP-системы // Финансовая газета. – 2008. – № 49.
8. ERP – информационная система или концепция управления? Проблемы выбора и внедрения. URL: http://gaap.ru/biblio/soft/art_soft022.asp.
9. 1С:Консолидация 8. – Режим доступа: <http://center-comptech.ru/1c80consolid8.html>.
10. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).

Вишневская Н. Г.

*кандидат экономических наук, научный сотрудник Лаборатории
исследования социально-экономических проблем регионов,
Башкирский государственный университет
e-mail: vng@pochtamt.ru*

Прогноз баланса трудовых ресурсов как способ управления конъюнктурой молодежного сегмента рынка труда

В статье рассматриваются проблемы управления конъюнктурой молодежного сегмента рынка труда. Важная роль в этом вопросе отводится разработке прогноза баланса трудовых ресурсов. Рассматриваются основные тенденции и перспективы развития молодежного сегмента рынка труда региона. Автором проведен анализ дефицитных и избыточных профессий на основе расчета коэффициента напряженности по отдельным профессиям рабочих и служащих.

***Ключевые слова:** трудовые ресурсы, молодежный сегмент, рынок труда, прогноз, баланс, конъюнктура, управление, спрос, предложение.*

Vishnevskaya N. G.

*PhD(Economics), scientific associate of the Laboratory of the research
of regional social-economic problems of Bashkir state university*

Forecast of balance of a manpower as way of management of an environment of a youth segment of labor market

In the article there researched problems of the management of youth labor-market segment conjuncture. The important part in this question is assigned to the working out labor resources-balance forecast. There considered main tendencies and perspectives of the development of regional youth labor-market segment. The author carried out the analyses of deficient and over professions on the basis of the amount of tension ratio on separate professions of workers and office employees.

***Keywords:** labor resources, youth segment, labor market, forecast, balance, conjuncture, management, demand, supply*

В России баланс трудовых ресурсов начали разрабатывать в середине XX века. В условиях плановой экономики баланс трудовых ресурсов являлся одним из важнейших методов статистического анализа,

он играл активную роль в формировании народнохозяйственного плана, а также в решении проблем рационального размещения производительных сил по территории страны и отраслям. Позднее баланс трудовых ресурсов был признан Международной организацией труда. Он составлялся на основе материалов различных отраслей статистики и был комплексным методом изучения состава и использования трудовых ресурсов.

В этот период развития отечественной экономики, когда была обеспечена практически полная занятость, баланс трудовых ресурсов позволял определять количество населения, которое еще может быть вовлечено в общественное производство.

В начале 90-х гг. XX века, когда была провозглашена свободно избранная занятость, встал вопрос о пересмотре балансовых расчетов по учету трудовых ресурсов согласно требованиям современной экономики.

Необходимость государственного регулирования экономики в начале 1990-х годов многими недооценивалась. Политика занятости в указанный период находилась на периферии государственных интересов и не соответствовала по своей эффективности остроте проблем, возникавших на рынке труда. Согласно концепции, предложенной А.В. Кашеповым, Россия не может заимствовать у других стран готовые комплексы мер, выработанных в условиях рынков труда, конъюнктура (сбалансированность) которых регулируется другими наборами факторов¹.

В настоящее время необходимость разработки баланса трудовых ресурсов регионов страны не вызывает сомнений.

Прогноз баланса трудовых ресурсов разрабатывается в целях:

а) оценки сбалансированности потенциального предложения на рынке труда и потенциального спроса на рабочую силу;

б) определения структурных пропорций предложения и спроса на рынке труда;

в) выявления перспективных направлений развития рынка труда с учетом стратегий развития отдельных сфер и отраслей экономики;

г) повышения эффективности регулирования процессов формирования и использования трудовых ресурсов, а также принятия управленческих решений².

¹ Кашепов А.В. Методология анализа, прогнозирования и регулирования конъюнктуры рынка труда: автореф. дис. ... док. экон. наук. – Москва, 1999. – С. 6.

² Правила разработки прогноза баланса трудовых ресурсов Утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 3 июня 2011 г. № 440.

Демографические процессы играют определяющую роль в формировании трудового потенциала регионов. Сложившаяся в настоящее время возрастная структура населения способствует снижению численности трудовых ресурсов в прогнозном периоде. Доля населения в трудоспособном возрасте на 01.01.2014 г. составляет 60% населения региона. Доля трудоспособного населения Республики Башкортостан в трудоспособном возрасте в 2013 году составляла 93,8%³. к 2016 году она может составить 91,7% или снизиться на 70,2 тыс. человек⁴.

Данные показывают, что необходимы более эффективные действия по повышению экономической активности населения и по динамичному сокращению нелегальной занятости. Смягчению негативных тенденций будут способствовать рост численности работающих лиц старше пенсионного возраста, сокращение занятости в неформальном секторе экономики, повышение уровня экономической активности населения за счет развития внутрирегиональной и маятниковой трудовой миграции. С учетом использования этих резервов сокращение трудовых ресурсов к 2016 году может составить 22,3 тыс. человек⁵.

Основным критерием эффективности использования трудовых ресурсов является степень занятости трудоспособного населения. Численность занятых в экономике в 2016 году может составить 1812,2 тыс. человек или 100,8% по отношению к 2012 году. За счет перераспределения трудовых ресурсов структура занятых в экономике изменится в сторону сокращения удельного веса занятых в обрабатывающих производствах, добыче полезных ископаемых. При этом численность занятых в обрабатывающих производствах повысится с 291,5 тыс. до 292,2 тыс. человек.

Сложившаяся в последние годы тенденция увеличения объемов жилищного строительства, развития сферы торговли и услуг приведет к росту удельного веса занятых в строительстве, оптовой и розничной торговле; ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Численность граждан в трудоспособном возрасте, не занятых трудовой деятельностью и учебой, по сравнению с 2012 годом снизится на 7,7%.

³ Население // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [сайт] URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru/statistics/population/.

⁴ Прогноз баланса трудовых ресурсов Республики Башкортостан на 2014–2016 годы.

⁵ Там же.

По данным органов государственной службы занятости населения республики, в 2013 году уровень общей безработицы составил 5,7%, что соответствует докризисному значению и среднему показателю, сложившемуся в Российской Федерации. Число зарегистрированных безработных с начала года снизилось на 10,7% и на 1 декабря 2014 года составило 23,9 тыс. человек, уровень регистрируемой безработицы – 1,17%.

За первое полугодие 2014 года работодателями была заявлена потребность в 176,8 тыс. работниках. На 1 июля в республиканском банке вакансий находилось 49,1 тыс. вакантных позиций (на 1 июля 2013 г. – 51,8 тыс.). В процентном отношении преобладали свободные места для рабочих (85%). Улучшилось качество заявленных рабочих мест: доля вакансий с оплатой труда выше прожиточного минимума составила 88% (в прошлом году – 85%).

На фоне прогнозируемого роста экономики, создания новых рабочих мест, в том числе за счет реализации инвестиционных проектов, ожидается дальнейшее улучшение показателей рынка труда. Число зарегистрированных безработных на 1 января 2016 года не превысит 22 тыс. человек, уровень регистрируемой безработицы – 1,1%.

В то же время при улучшении количественных показателей рынка труда, сохраняются проблемы, отражающиеся в его качественных характеристиках.

В первую очередь, необходимо отметить профессионально-квалификационный дисбаланс рынка труда.

Несоответствие структуры профессионального образования актуальным и перспективным потребностям рынка труда по квалификационному уровню и профессиональной структуре привели к нехватке квалифицированных кадров по ряду профессий и специальностей.

Несоответствие структуры профессионального образования актуальным и перспективным потребностям рынка труда по квалификационному уровню и профессиональной структуре привели к нехватке квалифицированных кадров по ряду профессий и специальностей.

Коэффициент напряженности на рынке труда снизился с начала года с 0,8 до 0,5. По г. Уфе показатель равен 0,3; по городам – 0,4; по районам – 1,0 (в среднем по России – 0,5) ⁶.

Анализ спроса и предложения на рынке труда в разрезе отдельных профессий позволяет выделить дефицитные и избыточные профессии. (таблица). Так к дефицитным можно отнести такие профессии: офици-

⁶ Рынок труда РБ // Информационный портал занятости населения Минтруда РБ.– [Сайт] URL: <http://www.bashzan.ru/posts/21570>.

ант, монтажник, электромонтажник, кровельщик, автоэлектрик, инженер-строитель, агент страховой, врач.

Таблица

Коэффициент напряженности на рынке труда Республики Башкортостан (на 01.01.2014 г.)

Профессия	Количество вакансий	Количество безработных	Коэффициент напряженности
<i>Профессии рабочих</i>			
Официант	476	37	0,08
Дорожный рабочий	429	38	0,09
Оператор котельной	122	398	3,26
Облицовщик-плиточник	407	4	0,01
Монтажник	552	37	0,07
Электромонтажник	331	22	0,07
Подсобный рабочий	2 423	247	0,10
Кровельщик	265	14	0,05
Автоэлектрик	40	2	0,05
Сторож	78	503	6,45
Лифтер	17	74	4,35
Кондуктор	366	78	0,21
Лаборант химического анализа	13	75	5,77
<i>Профессии служащих</i>			
Главный бухгалтер	42	278	6,62
Врач-терапевт	113	4	0,04
Зам главного бухгалтера	9	46	5,11
Врач-педиатр	65	0	0
Художник-оформитель	9	6	0,67
Инженер-строитель	19	1	0,05
Экономист	62	271	4,37
Агент страховой	104	10	0,09
Учитель	58	670	11,55
Заведующий складом	51	218	4,27
Заведующий хозяйством	24	111	4,63
Юрисконсульт	37	164	4,43
Агроном	39	18	0,46
Инспектор по кадрам	8	79	9,88
Старший бухгалтер	2	44	22
Секретарь-машинистка	1	29	29

Избыток на рынке труда среди рабочих профессий составляют такие, как сторож, оператор котельной, лифтер, лаборант химического анализа. Среди профессий служащих проблемы с поиском работы испытывают бухгалтеры, экономисты, учителя, юрисконсульт, инспектор по кадрам, секретарь-машинистка.

Отсюда мы видим, что важной проблемой является наличие дисбаланса рынка труда по рабочим профессиям. Работодателям нужны рабочие строительных, заводских профессий, а работу ищут граждане, имеющие высшее и среднее профессиональное образование по гуманитарным и экономическим специальностям. Необходимо и дальше повышать престиж рабочих профессий, работать над уменьшением дисбаланса между спросом и предложением на рынке труда, развивать профессиональную ориентацию в республике.

Особенно негативно дисбаланс на рынке труда влияет на молодежный сегмент. Спецификой данного сегмента рынка труда является относительно низкая конкурентоспособность вследствие высоких затрат на адаптацию и рисков при найме молодых работников для работодателя⁷.

Среди граждан, ищущих работу через органы государственной службы занятости населения молодежь составила 49,2%, среди зарегистрированных безработных данная категория составляет 20,1%. Если средний возраст занятого населения республики составил 40 лет, то средний возраст безработных граждан на общем рынке труда – 34 года. Поэтому решение вопросов трудовой адаптации молодежи может существенно повысить эффективность использования трудовых ресурсов. Здесь важное место отводится профориентации населения. В республике начата реализация утвержденного плана мероприятий (дорожная карта) по развитию системы профессиональной ориентации обучающихся и молодых граждан на 2013–2015 годы, направленный на содействие профессиональному самоопределению учащихся уже со школьной скамьи и их дальнейшей социализации и самореализации.

С учетом того, что кардинальное решение проблем занятости населения зависит от сохранения имеющихся и создания новых рабочих мест, для комплектования которых требуется предварительное обучение и специальные меры по подбору персонала, имеется необходимость конкретизации в инвестиционных проектах количества создаваемых рабочих мест в разрезе профессий (специальностей).

В этих условиях важное значение приобретают вопросы разработки баланса трудовых ресурсов. Четкое планирование и прогнозирование потребности трудовых ресурсов в разрезе профессионально-квалификационных характеристик будет способствовать балансировке спроса и предложения на молодежном сегменте рынка труда.

⁷ Вишневская, Н.Г. Рынок труда молодежи: механизм регулирования в современных условиях: дисс.... канд. экон. наук. – Уфа, 2010. – С. 29.

Используемые источники

1. Вишневская Н.Г. Мониторинг дефицитных и избыточных профессий на рынке труда Республики Башкортостан / Н.Г. Вишневская, А.Н. Кириллова // Актуальные проблемы современной науки: сборник статей Международной научно-практ. конференции. – Уфа, 2013. – С.165–168.
2. Вишневская Н.Г. Рынок труда молодежи: механизм регулирования в современных условиях: дис.... канд. экон. наук/Н.Г. Вишневская. –Уфа, 2010.
3. Кашепов А.В. Методология анализа, прогнозирования и регулирования конъюнктуры рынка труда: автореф. дис. ... док. экон. наук / А.В. Кашепов. – Москва, 1999.
4. Шапиро С.А. Корпоративное обучение как фактор повышения трудового потенциала работников организации // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2011. – № 28. – С. 263–276.

Власов А. В.

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Гражданское право и процесс»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: a.vlasov@volny.cz*

Лебедева О. И.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Таможенное право и организация таможенного дела»
Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)
e-mail: olesyagaf@mail.ru*

Совершенствование механизма управления землями городов в целях развития жилищного строительства (на примере Тверской области)

В статье рассмотрены аспекты управления землями города в целях развития жилищного строительства в Тверской области. Особое внимание уделено современной правовой и экономической базе жилищного строительства в регионе.

Ключевые слова: *жилищное строительство, земля, местное самоуправление, недвижимость, застройщики.*

Vlasov A. V.

*PhD (Economics),
Associate professor of the civil law and procedure department,
Russian academy of entrepreneurship*

Lebedeva O. I.

*PhD, associate professor,
associate professor of the Customs law and business customs,
Moscow State University of Railway Engineering (MIIT)*

Improving land management mechanism cities to housing development (in the Tver region)

The article describes aspects of the city's land for development of housing construction in the Tver region. Particular attention is given to the current legal and economic basis of housing in the region.

Keywords: *housing, land, local government, real estate developers.*

Строительство многоэтажного дома можно разделить на несколько больших этапов. Эти этапы подразумевают выполнение всех работ на должном профессиональном уровне, ведь многоэтажный дом очень сложная конструкция, и одной из главных задач при его строительстве является обеспечение безопасности жильцов. Также не уступают по важности создание комфортных условий для людей живущих в доме и обеспечение максимального удобства в пользовании инженерными коммуникациями дома.

Строительство нового многоэтажного жилья было и останется одним из основополагающих элементов развития городской инфраструктуры, повышения уровня жизни людей, населяющих город. Мировой финансовый кризис замедлил темпы роста жилищного строительства во всех государствах. Но в последнее время строительство жилья вновь начинает расширяться и увеличиваться в объеме.

В городах, в основном, происходит многоэтажное строительство.

Для начала такого строительства необходимо иметь не только согласованный со всеми городскими инстанциями проект, но и обладать участками под многоэтажное строительство.

Выделение участков под многоэтажное жилое строительство сопровождается большим количеством согласований. Иногда число таких согласований может достигнуть 50 штук! Большое число согласований и подготовка немалого количества разрешительной документации для получения участков под многоэтажное строительство рождает в конечном счете достаточно высокие цены на жилье. Иногда заказчиком строительства выступает государство или муниципалитет, и тогда процесс выделения участка очень упрощается. Но обычно на таких участках строят жилье эконом класса, предназначенное для социально незащищенных категорий¹.

Выделение участка под строительство многоэтажного жилого дома или комплекса таких домов сопровождается разрешением вопросов по подведению коммуникаций к новому дому, подключению его к различным инженерным сетям. Нарастание темпов жилищного строительства должно способствовать и быстрой застройке ранее выделенных участков, на которых стройка была заморожена во время кризиса.

Процесс преобразования земельных отношений стал одним из наиболее характерных путей развития строительного и агропромышленного сектора экономики. Этот процесс в современных условиях стал обычным явлением.

¹ Власов А.В. Ипотечное кредитование как возможность реализации прав граждан российской федерации на доступное жилье. 2008. – С. 50–52.

Однако следует иметь в виду, что данный механизм становления и развития земельного сектора не является раз и навсегда данным. Он, во-первых, имеет историю своего становления, во-вторых — эволюционирует, совершенствуется в своём развитии; видоизменяются формы представления земельного сектора как важной составляющей развития экономики в целом.

Государство выступает на рынке недвижимости в двух ролях.

Оно выполняют регулирующую функцию. Его задача — сформировать целостную и непротиворечивую нормативную базу регулирования рынка недвижимости. Различают²:

1. Правовое регулирование (федеральное законодательство, законодательные акты субъектов Федерации, нормативное регулирование на уровне муниципальных образований).

2. Экономическое регулирование (налогообложение, льготы и стимулы и пр.).

3. Инфраструктурное обеспечение деятельности на рынке недвижимости: учет недвижимого имущества, регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним, нотариат, лицензирование профессиональной деятельности, судебный контроль и арбитраж, антимонопольные меры, функциональное и правовое зонирование территории.

Одновременно государство выступает и как хозяйствующий субъект, осуществляя хозяйственную функцию. В этом качестве предназначение власти, вовлекая в хозяйственный оборот недвижимую собственность, — зарабатывать средства для финансирования бюджетной сферы и инвестиций в развитие территории.

Особенностью предложенной системы целей является ориентация на стимулирование мобилизации внутренних возможностей участников рынка недвижимости.

Возможный эффект от реализации целей может быть описан следующим образом (см. Таб. 1).

Существующая система государственного регулирования недвижимости в Российской Федерации нуждается в совершенствовании, что объясняется рядом причин:

1. Не сформирован полный реестр государственной недвижимости; это не позволяет провести четкое разграничение собственности и

² Гафиятова Т.П. Лебедева О. И. Монография Недвижимость в системе экономических отношений; М-во образования и науки Российской Федерации, Нижнекамский фил. ГОУ ВПО Казанского гос. технического ун-та им. А. Н. Туполева. Нижнекамск, 2008.

**Результаты деятельности органов государственной власти
на рынке недвижимости**

Эффект	Для предприятий	Для населения	Для органов власти
1	2	3	4
Цель № 1	<ul style="list-style-type: none"> - снижение рисков при реализации инвестиционных проектов, - снижение стоимости гарантий, - возможность реструктуризации отрасли, предприятия, - прибыльность бизнеса, - рост ликвидности акций 	<ul style="list-style-type: none"> - сохранение и развитие рабочих мест, - повышение надежности и доходности ценных бумаг, купленных населением 	<ul style="list-style-type: none"> - рост доходов бюджета от оборота капитала, по акциям предприятий, повышение ликвидности акций, - улучшение структуры собственности, - появление внебюджетных источников развития инженерной, транспортной, социальной инфраструктуры
Цель № 2	<ul style="list-style-type: none"> - дополнительный источник средств для покрытия затрат и реинвестиций, - возможность предложения услуг более высокого качества 	появление на рынке жилья широкого выбора качественных жилищных услуг (в т.ч. аренды)	рост поступлений в бюджет за счет рационального использования «доходной» недвижимости и прав на нее
Цель № 3	повышение ликвидности предприятия (его баланса), благоприятные условия для изменения структуры активов	надежность оценки собственной платежеспособности во времени: стабильности дохода, возможностей получения жилищного кредита, субсидий, иных форм поддержки, в т.ч. от государства, возможность использования права на льготу при строительстве или покупке жилья	<ul style="list-style-type: none"> - пополнение бюджета за счет налогообложения оборота недвижимости на вторичном рынке, - накопление необходимой информации для формирования объективной системы учета и оценки недвижимости, разумной системы налогообложения недвижимости и сделок с ней
Цель № 4	ясная картина обязанностей и ответственности властей, за счет чего сокращается время согласований при обращении в органы власти	ясная картина обязанностей и ответственности властей, за счет чего сокращается время решения проблем при обращении в органы власти	<ul style="list-style-type: none"> - повышение управляемости, - появление органа, представляющего интересы самоуправлений при формировании региональной политики

осуществить контроль реальных денежных потоков, провести достоверный анализ эффективности использования недвижимости, составить прогноз поступления средств в федеральный бюджет.

2. Отсутствует система рыночной оценки объектов, а также четкое определение прав пользования недвижимостью, что приводит (особенно в условиях инфляции) к постоянному занижению стоимости имущества, недополучение рентных платежей порождает коррупцию,

так как государство, являясь самым крупным собственником недвижимости, сдает имущество в аренду по ставкам значительно ниже рыночных.

3. Полномочия государства как собственника недвижимости осуществляются разными федеральными органами государственной власти, деятельность которых часто далека от взаимной увязки.

4. Права государства на принадлежащие ему объекты недвижимости не зарегистрированы в установленном законом порядке, что затрудняет распоряжение ими.

5. Слабо используется многовариантный и индивидуальный подход к использованию недвижимости.

6. Большое количество объектов незавершенного строительства не вовлечено в оборот, поэтому утрачивает инвестиционную привлекательность.

7. Распоряжение федеральными землями осуществляют органы местного самоуправления; пользователю федеральной недвижимости приходится заключать два не связанных между собой договора, что противоречит мировой практике.

8. Развитие земельного законодательства отстает от развития иных отраслей законодательства, регулирующих оборот недвижимости, что приводит к нестыковке режимов правового использования земельных участков и расположенных на них зданий и сооружений при объективной связанности их в единый объект хозяйствования.

Таким образом, несмотря на устойчивую тенденцию повышения доходов, получаемых от использования недвижимости, эти доходы значительно отстают от сложившихся рыночных показателей, что является основанием для изменения подходов к управлению недвижимым имуществом³.

Это находит отражение в ряде экономических показателей.

Под управлением недвижимостью понимается управленческая деятельность в сфере недвижимости, включающая постановку целей и определение задач планирования, организации, исполнения и контроля за решениями с последующим мониторингом путей их достижения.

Такого рода управленческая деятельность по своей природе является многосторонней, согласовывающей цели и задачи владельцев, пользователей, обслуживающих фирм и других лиц, так или иначе связанных с недвижимостью.

³ Белоусов О.В., Головин С.В. Операции с недвижимостью: учет и налогообложение. – М.: Главбух, 1999. – С. 72–73.

В Советском Союзе экономика была основана на плановом хозяйстве и распределении. Жилые, учебные и рабочие помещения определялись по нормативным значениям площадей. Цены на потребительские товары не соответствовали затратам на их производство.

С жильцов практически не взималась стоимость текущего и капитального ремонтов. Экономические законы не действовали в сфере недвижимости, и эта старая «традиция» до сих пор доставляет неприятности жилищно-коммунальному хозяйству России, хотя рыночное ценообразование потребительских товаров в определенной степени повысило эффективность и сферы недвижимости.

Анализ практики различных регионов России, а также попыток Правительства России преодолеть последствия очередных кризисов финансовой системы позволяет сделать важный вывод: главным направлением преодоления кризисной ситуации не может быть «повышение собираемости налогов» или иные меры, направленные на перераспределение результатов производства⁴.

Очевидно, что любые меры в этом направлении лишь усугубляют обстановку. В то же время регионы и муниципальные образования обладают огромным материальным богатством, воплощенным в недвижимости и природных ресурсах территории. Сегодня это богатство используется в хозяйственном обороте на 9–17% возможностей. Поэтому основной задачей органов власти всех уровней является переориентация экономической политики с перераспределения собственности на организацию хозяйственной деятельности ради зарабатывания средств.

Эта задача облегчается тем, что ряд регионов и муниципальных образований России уже выработали практические меры, опробовали их на практике и добились определенных результатов (Москва, Санкт-Петербург, Казань, Тверь, Новгород Великий, Н. Новгород, Рязань и др.).

Если собрать уже имеющиеся элементы хозяйственного механизма, оформить их законодательно, получим комплексный экономический механизм повышения эффективности использования имущественного и природного потенциала территории.

С 2013 года поддержка ипотечного жилищного кредитования в Тверской области реализуется в рамках подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области» государственной программы Тверской области «Развитие строительного комплекса и жилищного строительства Тверской области» на 2013–2018 годы, утверж-

⁴ Власов А.В. Ипотечное кредитование как возможность реализации прав граждан российской федерации на доступное жилье. – 2008. – С. 50–52.

денной постановлением Правительства Тверской области от 16.10.2012 № 611-пп.

В 2013 году предоставление социальных выплат в рамках Подпрограммы осуществлялось в соответствии с Порядком предоставления социальных выплат в рамках подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области» государственной программы Тверской области «Развитие строительного комплекса и жилищного строительства Тверской области» на 2013–2018 годы, утвержденного постановлением Правительства Тверской области от 12.02.2013 № 40-пп.

В реализации Подпрограммы в 2013 году принимали участие Министерство экономического развития Тверской области и Тверской областной фонд ипотечного жилищного кредитования.

Механизм реализации государственной поддержки по обеспечению территорий жилой застройки объектами коммунальной инфраструктуры заключается в предоставлении на условиях софинансирования за счет средств федерального бюджета и консолидированного бюджета Тверской области субсидий на следующие цели:

- возмещение затрат застройщиков по проектам жилищного строительства по уплате процентов по кредитам, привлеченным для обеспечения территорий жилой застройки объектами коммунальной инфраструктуры;
- финансирование строительства автомобильных дорог к новым микрорайонам массовой малоэтажной и многоквартирной застройки;
- финансирование строительства объектов коммунальной инфраструктуры и социальной сферы для проектов комплексного освоения и развития территорий.

Учитывая невозможность решения вопроса обеспечения жилой застройки инженерными сетями полностью за счет средств бюджетов всех уровней (ограниченность ресурсов для осуществления государственных капитальных вложений) и за счет средств застройщиков (перенос затрат на строительство сетей на стоимость жилья и, тем самым, резкое снижение его доступности для населения), предполагается разделение стоимости строительства жилья и стоимости строительства инженерных сетей.

Практика показывает, что без активной синхронизации инвестиционных программ развития естественных монополий с комплексными программами регионального и муниципального развития невозможно обеспечить необходимый уровень развития региональной инфраструктуры. На модернизацию существующей и строительство

новой инфраструктуры требуются значительные средства, что еще более актуализирует наличие комплексного подхода к решению этой проблемы.

Обеспечение земельных участков под комплексную застройку в целях жилищного строительства дорожной и социальной инфраструктурой осуществляется в соответствии с утвержденными нормативами градостроительного проектирования путем их включения в соответствующие областные целевые программы на основании заявок органов местного самоуправления.

Предусматривается также продолжить создание инфраструктурного обеспечения земельных участков, выделяемых под комплексную застройку в целях жилищного строительства в рамках частно-государственного партнерства инвесторов, застройщиков, Администрации Тверской области и органов местного самоуправления Тверской области.

Для проектов комплексной малоэтажной застройки в период реализации Программы будут рассматриваться механизмы обеспечения их автономными источниками энергии, в том числе на основе переработки вторичного сырья и отходов.

Для развития индивидуального жилищного строительства предусматриваются дополнительные меры, направленные на инфраструктурное обеспечение застраиваемых земельных участков.

Анализ рынка недвижимости определить четыре содержательных цели деятельности органов власти по его регулированию:

1. Использование недвижимости в качестве инвестиционного ресурса, а так же стимула для привлечения средств институциональных и частных инвесторов в экономику,
2. Повышение эффективности (в т.ч. и доходности) использования недвижимости,
3. Повышение ликвидности недвижимости на вторичном рынке,
4. Формирование системы государственного контроля текущей хозяйственной деятельности самоуправлений.

Особенностью предложенной системы целей является ориентация на стимулирование мобилизации внутренних возможностей участников рынка недвижимости.

Таим образом, рассматривая все особенности управленческих процессов в сфере недвижимости, можно сформировать эффективную систему управления.

Используемые источники

1. Конституция Российской Федерации (с изм. от 05.02.2014) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.).
2. Региональная программа Тверской области «Развитие жилищного строительства Тверской области 2011–2015 годах».
3. Федеральный закон от 24.07.2008 № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» (ред. от 23.06.2014).
4. Балабанова А.В., Балабанова О.Д. Антикризисное управление: четыре года спустя. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2012. – № 30. – С. 7–22.
5. Белоусов О.В., Головин С.В. Операции с недвижимостью: учет и налогообложение. – М.: Главбух, 1999. – С. 72–73.
6. Власов А.В. Ипотечное кредитование как возможность реализации прав граждан российской федерации на доступное жилье. Юридические науки. – 2008. – № 2. – С. 50–52.
7. Гафиятова Т.П. монография / [Т. П. Гафиятова, О. И. Лебедева]. Недвижимость в системе экономических отношений; М-во образования и науки Российской Федерации, Нижнекамский фил. ГОУ ВПО Казанского гос. технического ун-та им. А. Н. Туполева. Нижнекамск, 2008.
8. Харламова Ю.А. Российские государственные монополии и политика либерализации. Власть. – 2007. – № 4. – С. 64–70.
9. Справочная правовая система «Гарант».

Демьянов А. А.

аспирант,
ГАОУ ВПО Московский государственный институт
индустрии туризма им. Ю. А. Сенкевича
e-mail: aademyanov@yandex.ru

Разработка концептуальной модели повышения качества портфеля продуктов

В данной статье автор разрабатывает концептуальную модель повышения качества портфеля продуктов субъекта предпринимательства. Данная модель включает в себя ряд продуктов, производимых предприятием, которые оказывают взаимное влияние друг на друга. Это приводит к положительному эффекту относительно качества каждого продукта. Взаимное влияние может осуществляться как проведением организационных мероприятий, так и экономических. Под организационными мероприятиями следует понимать действия, направленные на достижение поставленной цели (повышение качества) на основе организационных методов, которые не требуют финансовых затрат или эти затраты крайне незначительны. Экономические мероприятия включают в себя действия, направленные на повышение качества с использованием методов экономического плана, в основе которых содержатся финансовые затраты.

Ключевые слова: портфель продуктов, субъект предпринимательства, критерии качества, портфельный подход, диверсификация деятельности.

Demyanov A. A.

postgraduate student of Moscow State Institute
of Tourism of Y.A. Sienkiewicz

Development of a conceptual model to improve the quality of product portfolio

In this article, the author develops a conceptual model to improve the quality of product portfolio of a business entity. This model includes a number of products produced by the company, who have a mutual influence on each other. This leads to a positive effect on the quality of each product. Mutual influence can be carried out of organizational measures, as well as economic. Under the institutional arrangements means any action aimed at achieving this goal (improving quality) based on organizational methods that do not require financial costs or those costs are negligible. Economic activities include actions aimed at improving the quality of using the methods of the economic plan, based on which to contain costs.

Keywords: *portfolio, business entity, quality criteria, the portfolio approach, diversification of activities.*

В настоящее время предприятиям реального сектора экономики приходится работать в сложных экономических условиях, характеризующихся высокой степенью неопределенности внешних факторов и рисков, высоким уровнем конкуренции, как правило небольшой рентабельностью, ограниченностью ресурсов (финансовых, человеческих, энергетических и т.д.).

Предприятиям, для поддержания и развития конкурентоспособности на рынке продукции и услуг, необходимо на системной основе, разработать и внедрить в практику работы комплекс мероприятий направленный на обеспечение эффективной деятельности в текущем режиме, стабильности развития и управления рисками.

Одним из элементов данного подхода является разработка концептуальной модели повышения качества портфеля продуктов отдельно взятого предприятия. Актуальность данного подхода обусловлена тем обстоятельством, что качество продукции является одним из основных условий успешной реализации выпускаемых изделий или оказываемых услуг и как следствие доходной части предприятия. Следует отметить, что продукция или услуги многих предприятий имеют недостаточный уровень качества для потребителей, в сравнении с зарубежными аналогами.

В настоящее время в научной литературе, вопросам улучшения качества продукции уделяется недостаточно внимания, в особенности с позиции взаимодействия отдельных продуктов портфеля продуктов в рамках одного субъекта предпринимательства.

Разрабатывая модель повышения качества портфеля продуктов, необходимо исходить из того, что она должна обеспечивать повышение качества каждого продукта в отдельности и портфеля продуктов в целом за счет взаимовлияния каждого из продуктов друг на друга.

Концептуальная модель повышения качества портфеля продуктов представлена на рис. 1.

Данная модель включает себя ряд продуктов (услуг) выпускаемых предприятием, которые могут взаимно влиять друг на друга оказывая положительный эффект относительно качества каждого продукта.

Взаимное влияние может осуществляться как проведением организационных мероприятий, так и экономических.

Под организационными мероприятиями следует понимать действия, направленные на достижение поставленной цели (повышение

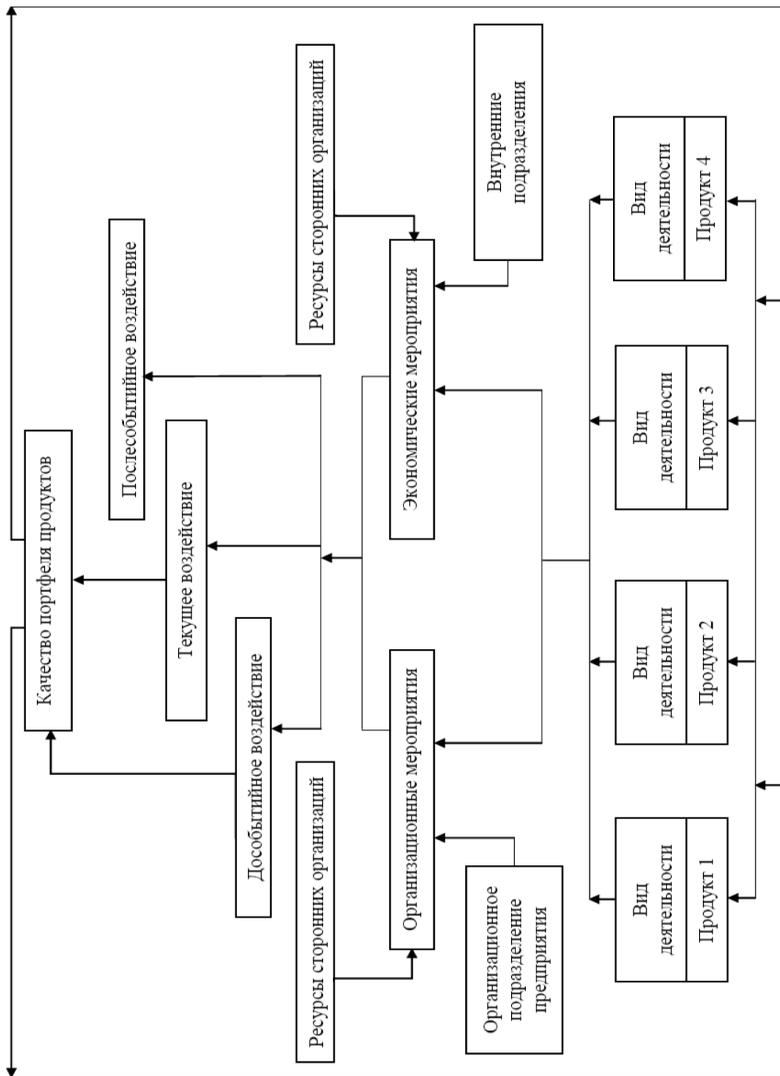


Рисунок 1. Концептуальная модель повышения качества портфеля продуктов

качества) на основе организационных методов, которые не требуют финансовых затрат или эти затраты крайне незначительны.

В качестве примера можно привести изменение структуры управления, разработка инструкций, алгоритма действий, планов мероприятий, более оптимальное использование имеющейся инфраструктуры, экономия ресурсов и т.д.

Экономические мероприятия включают в себя действия, направленные на достижение поставленной цели (повышение качества) с использованием методов экономического плана, в основе которых содержатся финансовые затраты.

Примером экономических мероприятий может быть закупка оборудования, реконструкция инфраструктуры предприятия, увеличение численности работающих, затраты на рекламу, обучение персонала, страхование рисков и т.д.

Приоритеты в процессе взаимодействия необходимо отдавать организационным мероприятиям, которые не требуют значительных финансовых затрат, а там, где они неприемлемы или недостаточно эффективны проводить мероприятия экономического плана.

Для более эффективного обеспечения процесса повышения качества портфеля продуктов целесообразно привлекать ряд сторонних структур, такие как банк, страховая компания, охранный предприятие. Целью данных мероприятий является решение проблем с недостаточностью денежных средств, страхование отдельных рисков и обеспечение безопасности, в том числе сохранность товарно-материальных ценностей и денежных средств предприятия и заказчиков услуг на территории предприятия.

Банковская структура, страховая компания, охранный предприятие также являются участниками организационных и экономических мероприятий в рамках концепции повышения качества портфеля продуктов.

В качестве организационных мероприятий можно рассматривать консультационные и информационные услуги.

Примером экономических мероприятий в отношении банка являются платежи за банковское обслуживание, погашение процентов по кредитам. В отношении страховой компании – платежи по страхованию рисков. Относительно охранный предприятия – платежи за услуги охраны.

Взаимодействие между продуктами портфеля продуктов и сторонними структурами (банк; страховая компания, охранный предприятие) следует осуществлять на трех временных уровнях: дособытийном, текущем и послесобытийном.

В данной модели также присутствуют организационные структуры предприятия.

Рассмотрим на примере автотранспортного предприятия, механизм работы предложенного подхода в виде концептуальной модели повышения качества портфеля продуктов.

Деятельность предприятия диверсифицирована и имеет пять направлений работы. В их числе:

- перевозки грузов грузовым автотранспортом;
- ремонт грузового автотранспорта;
- мойка автомобилей;
- паркинг для грузовых и легковых автомобилей;
- сдача в аренду помещений под офисы и склады

В качестве примера рассмотрим такой вид деятельности как «перевозки грузов грузовым автотранспортом».

Определим критерии качества вышеуказанного вида деятельности.

К ним относятся:

- доступность информации для заказчика, легкость осуществления заказа и общение с перевозчиком;
- своевременность подачи подвижного состава к заказчику;
- техническое и санитарное состояние подвижного состава;
- совершенство модели подвижного состава;
- выполнение перевозок в срок, в полном объеме;
- оперативное оформление документации перевозки;
- максимально приемлемое соотношение цена-качество
- безопасность перевозок, в том числе сохранность груза.

Рассмотрим взаимное влияние «перевозок грузов грузовым автотранспортом» и остальных видов деятельности, а также участие банковской структуры, страховой компании и охранного предприятия в мероприятиях по повышению качества портфеля продуктов в целом и перевозок в частности.

Совершенствование аспекта качества «доступность информации для заказчика, легкость осуществления заказа и общение с перевозчиком» осуществляется путем создания из разрозненных точек приема заказов при каждом виде деятельности, «Единого центра приема заказов» для всех видов деятельности предприятия», далее «Центр». Данное мероприятие не требует финансовых затрат, более того ведет к экономии ресурсов (финансовых, человеческих, материальных) и является мероприятием организационного плана. В организации данного «Центра» используются ресурсы предприятия Мероприятия проводимые «Центром», являются дособытийными (предоставление

информации, прием заказа), текущее (сопровождение перевозок), послесобытийное (оформление документации перевозок).

«Центр» относительно разрозненных точек приема заказов по видам деятельности позволяет обеспечивать доступность информации для заказчика по более широкому спектру, на более качественном уровне, за счет концентрации потенциала предприятия. «Центр» является организационной структурой предприятия.

Совершенствование аспекта качества «техническое и санитарное состояние подвижного состава» осуществляется на основе экономических мероприятий через такие виды деятельности как «ремонт грузового автотранспорта» и «мойка автомобиля» Мероприятия проводятся силами предприятия, до совершения рейса и являются дособытийными. За счет того, что и «ремонт грузового автотранспорта» и «мойка автомобиля» являются самостоятельными, профессиональными доходными видами деятельности для предприятия, они позволяют более качественно и менее затратно обеспечивать требуемое техническое и санитарное состояние подвижного состава, позитивно влияя на качество услуг перевозки в целом и в плане технического и санитарного состояния, в частности.

Сторонние организации страховая компания и охрannое предприятие оказывают влияние на повышение качества в аспекте безопасности перевозок и сохранности груза. Банковская структура, в отношении совершенства модели подвижного состава путем предоставления кредита и проведения расчетно-кассового обслуживания. Иногда для приобретения подвижного состава вместо банковской структуры целесообразно воспользоваться услугами лизинговой компании.

Воздействие видов деятельности, структур предприятия и сторонних организаций на критерии качества продукта представлены в таблице 1.

Можно с уверенностью утверждать, что разработка и реализация мероприятий направленных на оптимальное использование взаимного влияния отдельных продуктов друг на друга, при диверсификации деятельности предприятия, позволит не только повысить качество выпускаемой продукции, но и снизить затраты на каждый вид деятельности, повысить доходы, более эффективно использовать имеющиеся ресурсы (финансовые, человеческие, энергетические, временные, материальные), и как следствие повысить конкурентноспособность предприятия на рынке товаров и услуг, снизить количество и вероятность проявления рисков, что в результате обеспечит эффективное функци-

**Воздействие видов деятельности, структур предприятия и сторонних организаций
на критерии качества продукта**

Методы воздействия			Перевозки	Воздействие на качество иных видов деятельности
Организационные/ экономические	Дособытийные текущие послесобытийные	Ресурсы предприятия Сторонние ресурсы		
О	ДТП	П	Доступность информации для заказчика, легкость осуществления заказа, общения с перевозчиком	Единый центр приема заказов для ремонта, мойки, стоянки перевозок, аренды, юридических услуг.
О	ДТП	П	Своевременность подачи подвижного состава	Единый центр приема заказов для ремонта, мойки, стоянки перевозок, аренды, юридических услуг.
Э	Д	П	Техническое и санитарное состояние	Ремонт грузовых автомобилей; мойка автомобилей
Э	Д	ПС	Совершенство модели	Все виды деятельности за счет аккумуляции денежных средств на приобретение нового подвижного состава
ОЭ	Т	П	Выполнение перевозки в срок, в полном объеме и с сохранением груза	Единый центр приема заказов для ремонта, мойки, стоянки перевозок, аренды, юридических услуг.
О	П	П(С)	Оперативное оформление документации перевозок.	Единый центр приема заказов для ремонта, мойки, стоянки перевозок, аренды, юридических услуг.
ОЭ	ДТП	П	Минимальное соотношение цена/качество	Наличие собственных подразделений, позволяет минимизировать затраты: ремонтной зоны, мойки, стоянки.
ОЭ	ДТП	СП	Безопасность перевозки	Страховая компания, охранное предприятие.

онирование в текущем режиме и даст возможность для дальнейшего развития.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что концептуальная модель повышения качества портфеля продуктов состоит из двух блоков, первый мероприятия организационной направленности, второй – экономической, которые осуществляются во время взаимодействия продуктов портфеля, сторонних структур (банк, страховая компания, охранное предприятие) и организационных структур предприятия между собой.

Кроме того, направленность предлагаемой модели предполагает взаимодействие между структурными элементами на трех временных уровнях: дособытийном, текущем, послесобытийном.

Концепция повышения качества портфеля продуктов заключается в разработке и внедрении организационных и экономических мероприятий направленных на повышение качества продуктов на основе взаимовлияния продуктов друг на друга, с привлечением сторонних структур, оптимального расходования имеющихся ресурсов субъекта предпринимательства.

Данная модель применима для диверсифицированных промышленных предприятий, транспортных структур, субъектов хозяйственной деятельности оказывающих сервисные услуги.

Используемые источники

1. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. – М.: Мир, 1972.
2. Аронов А.М., Петров А.Н. Диверсификация производства: теория и стратегия развития. – СПб., 2000.
3. Вайн С.Э. Глобальный финансовый кризис: механизмы развития и стратегии выживания. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2002.
5. Ягудин С.Ю. Организационно-экономические проблемы инновационной деятельности предприятий и организаций. – М.: МИНИОН РАН, 2002.

Дмитриев А. Н.

*соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: info@rusacad.ru*

Взаимозависимость внутренних сбережений, инвестиций и экономического роста

В статье представлен анализ взаимозависимости внутренних сбережений, инвестиций и экономического роста, а также показан механизм их взаимодействия.

Ключевые слова: *сбережения, инвестиции, экономический рост, накопления, ВВП.*

Dmitriev A. N.

Competitor of the Russian academy of entrepreneurship

Interdependence of internal savings, investments and economic growth

The analysis of interdependence of internal savings, investments and economic growth is presented in article, and also the mechanism of their interaction is shown.

Keywords: *savings, investments, economic growth, accumulation, gross domestic product.*

В российской экономической науке достаточно большое внимание уделяется исследованиям проблем инвестиций и экономического роста. Источником инвестиций являются сбережения. Любой хозяйственный субъект при получении дохода сталкивается с необходимостью выбора — какую часть дохода направить на текущее потребление, а какую часть сберечь и инвестировать для повышения уровня потребления в будущем. Эта проблема выбора уровня сбережений имеет общеэкономическое значение. Принятие решения об уровне сбережений жизненно важно и актуально и для домашних хозяйств, и для предпринимателей, и для государства.

В настоящее время для России приобретает особое значение исследование проблем сбережений, факторов влияющих на этот процесс, критериев выбора уровня сбережений и его возможных последствий, путей формирования государственной стратегии стимулирования сбережений на макроэкономическом уровне.

Для более подробного изучения и раскрытия обозначенных аспектов внутренних сбережений необходимо, прежде всего, более точно определиться с понятиями и экономическими категориями. Тер-

мин «сбережения» в экономической теории может рассматриваться как часть располагаемого дохода и как накопленные средства ¹.

В дальнейшем при использовании термина «сбережения» будет подразумеваться именно часть располагаемого дохода, а для анализа накопленных средств (другое смысловое значение «сбережений»), будет использоваться термин «накопления».

Представляется также важным различать экономические категории при рассмотрении сбережений на уровне хозяйствующих субъектов и на уровне национальной экономики в целом. В российской экономической науке и статистике в данном случае часто не наблюдается разграничение в использовании терминологии, что приводит к смешению понятий.

В связи с этим представляется целесообразным придерживаться экономических терминов, используемых в аналитических и статистических исследованиях международных финансовых организаций, таких как, Мировой банк и Международный валютный фонд.

«Валовые внутренние сбережения (Gross domestic savings)», или более короткая версия — «внутренние сбережения (Domestic savings)», является наиболее точным и активно используемым в экономическом анализе показателем.

Расчёт «валовых внутренних сбережений» производится на основе использования затратного метода определения величины валового внутреннего продукта (ВВП):

$$\text{ВВП} = \text{Расходы на конечное потребление} + \text{Валовое накопление} + \\ + \text{Чистый экспорт товаров и услуг.}$$

Показатель валовых внутренних сбережений рассчитывается путем вычитания из объёма ВВП величины совокупного конечного потребления (частного и государственного):

$$\text{Валовые внутренние сбережения} = \text{ВВП} - \text{Совокупное конечное потребление.}$$

То есть:

$$\text{Валовые внутренние сбережения} = \text{Валовое накопление} + \\ + \text{Чистый экспорт товаров и услуг.}$$

¹ Сбережения (savings) — располагаемый доход (после уплаты налогов), не израсходованный на приобретение потребительских товаров; равен располагаемому доходу (после уплаты налогов) минус личные потребительские расходы. Сбережения (savings) — накопленные средства, которые возникают в течение определенного периода времени, когда люди в стране тратят меньше (потребляют меньше), чем позволяют их доходы. (В кн.: Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 19-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2014. — С.1015).

Однако следует отметить, что не только в российской экономической науке, но и в некоторой зарубежной литературе при анализе макроэкономических процессов, образования и использования ВВП не только не всегда исследуются «валовые внутренние сбережения», но и не совсем корректно применяется термин «сбережения» в широком (в отношении национальной экономики в целом) значении.

Так например, Эклунд К. справедливо отмечает, что в системе национальных счетов значение слова «сбережения» значительно шире, хотя «сберечь» означает и просто воздерживаться от потребления. Он обоснованно рассматривает этот аспект с той точки зрения, что все ресурсы в балансе валового национального продукта, которые не идут на потребление, составляют сбережения:

$$\text{ВВП} = \text{Потребление} + \text{Сбережения}.$$

Рассматривая ВВП как сумму потребления, инвестиций и сальдо внешней торговли, Эклунд К. приходит к выводу, что:

$$\text{Сбережения} = \text{Инвестиции} + (\text{Экспорт} - \text{Импорт})^2.$$

Однако здесь необходимо уточнение. Хотя на первый взгляд, можно предположить, что под «сбережениями» в приведённой форме автором подразумеваются «валовые внутренние сбережения», на самом деле это не совсем так. Используемый выше показатель «валовый национальный продукт», или ВВП, отличается от ВВП. В экономической статистике показатель ВВП отличается от ВВП и рассчитывается следующим образом:

$$\text{ВВП} = \text{ВВП} + (\text{Доходы, полученные гражданами из-за рубежа} - \text{Доходы, вывезенные иностранцами}).$$

Разница между доходами, полученными гражданами страны из-за рубежа, и доходами, вывезенными из страны иностранцами, определяется в статистическом учёте как «чистые переводы (net transfers)» доходов. Показатель «чистые пререводы», также как и показатель «чистый экспорт товаров и услуг» может быть величиной положительной или отрицательной. Таким образом ВВП может быть больше или, наоборот, меньше ВВП в случае, если величина доходов, вывезенных иностранцами из страны, превышает доходы, полученные гражданами из-за рубежа.

Таким образом, использование ВВП вместо ВВП приводит к иному, чем «валовые внутренние сбережения» показателю. В данном

² Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель. – М.: «Экономика», 1991. – С. 98.

случае, возможно, уместно было бы определить этот показатель как «валовые национальные сбережения», поскольку в его расчёте используется категория «валовый национальный продукт».

Иными словами, формулы Эклунда К. могли бы иметь следующий более корректный вид, при условии использования показателя ВВП вместо ВВП. Если:

$$\text{ВВП} = \text{Потребление} + \text{Инвестиции} + \text{Чистый экспорт товаров и услуг} + \text{Чистые пререводы доходов},$$

то: *Валовые национальные сбережения* = *ВВП* – *Потребление*

или: *Валовые национальные сбережения* = *Инвестиции* + *Чистый экспорт* + *Чистые пререводы доходов*.

В экономической российской и зарубежной литературе можно встретить случаи когда исследователи ограничиваются рассмотрением валовых национальных сбережений как совокупности валовых внутренних инвестиций и чистых иностранных инвестиций (сальдо притока и оттока капитала) или как совокупности личных, корпоративных и государственных сбережений с исключением иностранных инвестиций.

В ряде случаев экономистами уделяется не достаточно внимания валовым внутренним сбережениям, даже при исследовании проблем экономического роста и использовании ВВП. Так например, авторы популярного учебника по экономикс Макконнелл К.Р., Брю С.Л. и Флинн Ш.М. не рассматривают специально экономическую категорию «сбережений» при анализе затратного метода определения величины ВВП. Они выделяют четыре категории расходов образующих показатель ВВП по затратному методу:

$$\text{ВВП (GDP)} = \text{Личные потребительские расходы (C)} + \text{Валовые частные внутренние инвестиции (I}_g\text{)} + \text{Государственные закупки (G)} + \text{Чистый экспорт (X}_n\text{)}.$$

Категория «сбережений» затрагивается ими в ограниченном виде в контексте экономического роста. Отмечая важность сбережений и инвестиций для экономического роста, они подчеркивают ключевой момент, заключающийся в том, что количество экономических инвестиций (т.е. простых инвестиций) в конечном счете ограничено суммой сбережений. И далее: «...единственный способ, позволяющий заплатить за дополнительные инвестиции и получить более высокий уровень будущего потребления, который может создавать больше инвестиций, — повысить сбережения, откладываемые в настоящем»³.

³ Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 19-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 588–590, 606–609.

Всё это говорит о том, что проблема формирования и использования валовых внутренних сбережений ещё недостаточно изучена и требует своего дальнейшего исследования.

На основе системы национальных счетов в настоящее время в российской экономической литературе наибольшее распространение получили показатели нормы и эффективности накопления.

Норму накопления определяют как отношение фонда накопления к валовому внутреннему продукту, валовому национальному продукту или национальному доходу:

$$\text{Норма накопления} = \frac{\text{Фонд накопления}}{\text{Национальный доход}} \times 100\%.$$

Соответственно, коэффициент эффективности накопления на макроуровне рассчитывают как отношение прироста национального дохода к норме накопления:

$$\text{Коэффициент эффективности накопления} = \frac{\text{Прирост национального дохода, \%}}{\text{Норма накопления, \%}}.$$

При этом в понятие «накопление» включаются капитальные вложения в основные фонды, вложения в прирост оборотных фондов и производственных резервов предприятий, а также в непроизводственные фонды. Иными словами, под накоплением как финансовой категорией понимают использование части прибавочного продукта или дохода на расширение и обновление основного и оборотного капитала⁴.

Однако, как уже рассматривалось выше, валовые внутренние сбережения отличаются от валового накопления на величину чистого экспорта. Поэтому представляется важным использование самостоятельных показателей нормы и эффективности валовых внутренних сбережений.

Так, в качестве показателя нормы валовых внутренних сбережений предлагается использовать отношение валовых внутренних сбережений к валовому внутреннему продукту:

$$\text{Норма валовых внутренних сбережений} = \frac{\text{Валовые внутренние сбережения}}{\text{ВВП}} \times 100\%.$$

Соответственно, коэффициент эффективности валовых внутренних сбережений можно рассчитывать как отношение прироста ВВП к норме валовых внутренних сбережений:

⁴ Экономическая теория: Учебник // Под ред. Грязновой А.Г., Чечелевой Т.В. – М.: «Экзамен», 2003. – С. 398–402.

$$\text{Коэффициент эффективности валовых внутренних сбережений} = \frac{\text{Прирост ВВП, \%}}{\text{Норма валовых внутренних сбережений, \%}}$$

В сущности, валовые внутренние сбережения характеризуют внутренние инвестиционные возможности экономики. Определённый интерес представляет, в связи с этим, рассмотрение экономистом Кадыровой Г.М. валовых сбережений как «текущего инвестиционного потенциала экономики» и её методологический подход к исследованию инвестиционного потенциала экономики в целом⁵.

Внутренние сбережения имеют определяющее значение для экономического роста. В качестве основных факторов экономического роста принято рассматривать производственные факторы в их расширенном значении и взаимодействии: труд (рабочая сила), земля, капитал, предпринимательская способность, научно-технический прогресс. Принимая во внимание, что действие этих факторов носит комплексный характер и проявляется под взаимным влиянием, точно определить удельный вес каждого из факторов в экономическом росте представляется весьма затруднительным.

В самом общем виде принято выделять преобладание количественного (экстенсивного) или качественного (интенсивного) характера воздействия факторов на экономический рост. В зависимости от этого определяют экстенсивный или интенсивный тип экономического роста. Экстенсивный экономический рост осуществляется преимущественно за счет количественного увеличения использования факторов роста: увеличение объёма инвестиций при сохранении существующего уровня технологии; увеличение числа занятых работников; рост объёмов потребляемого сырья, материалов, топлива и других элементов оборотного капитала. Интенсивный экономический рост основан на качественном совершенствовании и лучшем использовании факторов роста: ускорение научно-технического прогресса (внедрение новой техники, технологий, обновление основных фондов и др.); повышение квалификации работников; улучшение использования основных и оборотных фондов; повышение эффективности хозяйственной деятельности за счёт улучшения её организации⁶.

Проблема обеспечения устойчивого сбалансированного роста экономики всегда находилась в центре внимания исследований экономис-

⁵ Кадырова Г.М. Финансовый инвестиционный потенциал РФ: международные аспекты формирования и использования. – М.: «Анкил», 2012. – С. 19–42, 43.

⁶ Экономика: Учебник / Под ред. Булатова А.С. – М.: БЕК, 1999. – С. 361–362.

тов. Это проявилось в появлении и развитии на протяжении XX – начале XXI веков различных теорий и моделей экономического роста.

При анализе эволюции теории экономического роста среди наиболее известных моделей выделяют, например, двухфакторную модель американских экономистов Ч.Кобба-П.Дугласа (1928 г.), рассматривающую зависимость увеличения производства от использования в определённой пропорции двух факторов – капитала и труда. В 1950-х годах американский экономист Р.Солоу предложил модель макроэкономической динамики, применив систему уравнений, учитывающих зависимость объёма валового продукта от нескольких переменных факторов: фонд потребления, валовые накопления, использование трудовых ресурсов, объём основного капитала.

Известный английский экономист Дж.М. Кейнс, анализируя пути выхода из Великой депрессии в 1930-е годы, предложил теорию эффективного спроса, концепция которой включала, в том числе, следующие положения: необходимость стимулирования совокупного спроса в целях расширения производства; определяющее влияние размеров инвестиций на объём и темпы роста производства; важность вмешательства государства в экономику в форме воздействия на объёмы инвестиций путём регулирования уровня процента или увеличения расходов государственного бюджета на экономику (развитие инфраструктуры, общественные работы и др.). В сущности, Дж.М.Кейнсом была признана необходимость управления экономическим ростом, решающая роль государства в обеспечении экономического равновесия.

Среди неокейнсианских моделей экономического роста, разработавшихся в 1930–40-е годы и получивших позднее наиболее широкую известность, следует отметить концепции английского экономиста Р. Харрода и английского ученого Е. Домара, часто анализируемые в качестве единой модели «Харрода-Домара». В уравнении этой модели темпы экономического роста определяются соотношением сбережений (инвестиций) к совокупному доходу и коэффициентом капиталоемкости. Увеличение нормы накопления способствует экономическому росту, в то время как увеличение коэффициента капиталоемкости продукции сдерживает рост производства. Неокейнсианские концепции также признают необходимость вмешательства государства в регулирование эффективного спроса для обеспечения устойчивого экономического роста⁷.

⁷ Более подробно об эволюции теорий и моделей экономического роста см.: Экономическая теория: Учебник / Под ред. Грязновой А.Г., Чечелевой Т.В. – М.: «Экзамен», 2003. – С. 327–343; Курс экономической теории: Учебник. – Издание 5-е /

Следует отметить, что в последнее время в российской экономической науке все большее распространение получают исследования проблем управления экономическим ростом и роли государства в этом процессе⁸.

Говоря об эволюции теорий и моделей экономического роста, можно заметить, что в самом общем виде они направлены на поиск оптимального баланса между стимулированием совокупного спроса, т.е. потребления, и обеспечением достаточного уровня внутренних сбережений, поддержанием нормы накопления капитала, инвестиций в размере необходимом для устойчивого долгосрочного роста экономики.

Как показал глобальный финансовый кризис 2008–2009 годов, последствия которого продолжают проявляться и сегодня, оптимальная модель управления долгосрочным экономическим ростом по-прежнему не была ещё реализована на практике. Это проявляется в сохранении угрозы нового глобального спада мировой экономики.

Выступая на открытии Всемирного экономического форума в Давосе 28 января 2009 г., будучи в то время Председателем Правительства РФ, Путин В.В. отметил, что кризис был порожден сочетанием сразу нескольких факторов:

«... Провал сложившейся финансовой системы, результат низкого качества регулирования, из-за чего огромные риски оказались вне должного учета.

... Колоссальные дисбалансы, накопившиеся за последние годы. В первую очередь, между масштабами финансовых операций и фундаментальной стоимостью активов, между возросшим спросом на кредитные ресурсы и источниками его обеспечения.

... Серьезный сбой дала сама система глобального экономического роста, в которой один центр практически без ограничений и бесконтрольно печатает деньги и потребляет блага, а другой производит недорогие товары и сберегает выпущенные другими государствами деньги.

Под общей ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров: «АСА», 2005. – С. 380–413, 605–647; Экономика: Учебник / Под ред. Булатова А.С. М.: БЕК, 1999. – С. 69–103, 364–370.

⁸ Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М., Российская Академия предпринимательства, 2004; Босчаева З.Н. Управление экономическим ростом. – М.: Экономика, 2004; Босчаева З.Н. Формула экономического роста. – М.: Экономика, 2007; Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010; В поисках новой теории: книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями: Учеб. пособие / Под ред. Грязновой А.Г., Думной Н.Н. – М.: Проспект (ТК Велби), 2013.

... Генерируемое благосостояние распределялось весьма неравномерно, как внутри стран, между слоями населения, причем это касается даже высокоразвитых государств, так и между различными странами и регионами мира.

... Кризис — еще и порождение завышенных ожиданий. Были неоправданно раздуты аппетиты корпораций относительно постоянно растущего спроса. Гонка фондовых индексов и капитализации очевидно стала доминировать над повышением производительности и реальной эффективности компаний.

... Завышенные ожидания ... задавали быстрый рост стандартов личного потребления, прежде всего, в развитых странах..., который ... не был подкреплён реальными возможностями. Это было не заработанное благополучие, а благополучие в долг, за счет будущих поколений.

Вся эта «пирамида ожиданий» должна была рано или поздно рухнуть, что, собственно, и происходит на наших глазах»⁹.

Негативные последствия мирового финансового кризиса 2008—2009 годов были настолько значительны, что получили название «Великой рецессии» по аналогии с «Великой депрессией» 1930-х годов. Во всех промышленно развитых странах наблюдался спад производства, уменьшение валового внутреннего продукта, рост безработицы, сокращение платёжеспособного спроса, падение цен на недвижимость, банкротство банков и резкое уменьшение объёмов кредитования. Сократились объёмы мировой торговли и международных потоков инвестиций.

В США, в результате кризиса 2008—2009 годов, перестали существовать как тип финансовой организации инвестиционные банки, некоторые из которых имели более чем столетнюю историю. Вместо инвестиционного они получили статус коммерческих банков. За финансовой помощью к правительству, помимо банков, обратились крупнейшие страховые и промышленные компании, в том числе такие, как AIG, General Motors, Chrysler, General Electric и другие.

Мировой кризис оказал негативное воздействие и на финансовый, и на реальный секторы российской экономики. В России наблюдался существенный спад ВВП в 2009 г. на 7,8% и промышленного производства на 9,3%. Падение мировых цен на нефть вызвало значительное сокращение в 2009 г. объёмов экспорта на 35,5%, а импорта — на 37,4%. Летом 2009 г. было заморожено около 80% строек.

⁹ Путин В.В. Выступление на открытии Всемирного экономического форума в Давосе 28 января 2009 г. Архив сайта Председателя Правительства РФ В.В.Путина: <http://archive.premier.gov.ru/visits/world/6095/events/3221/>.

В качестве основной меры выхода из мирового финансового кризиса правительствами было выбрано наполнение экономики дешёвыми деньгами в форме прямого субсидирования крупнейших структурообразующих предприятий, оказавшихся на грани банкротства, снижения практически до нуля ставки рефинансирования банков, увеличения государственных расходов, расширения объёмов кредитования.

По данным Правительства РФ, финансирование осуществлённой в России в 2009–2010 годах антикризисной программы, с учётом средств федерального бюджета, Фонда национального благосостояния, ресурсов Центрального Банка и госгарантий, превысило 3 трлн. руб., или более 100 млрд. долл. по текущему курсу¹⁰.

Однако и в настоящее время нельзя сказать, что кризис окончательно преодолён и мировая экономика встала на путь устойчивого развития. На встрече министров финансов G20 в июле 2013 г. было признано продолжающееся замедление роста в крупных странах с развивающейся экономикой и рецессия в еврозоне. Состояние мировой экономики остается неустойчивым. Безработица продолжает сохраняться на высоком уровне во многих странах.

Фактически, сейчас можно говорить о том, что глобальный финансовый кризис, начавшийся в 2008–2009 годах, трансформировался в кризис экономического роста. Об этом свидетельствует то, что за достаточно длительный период после начала кризиса принимавшиеся антикризисные меры не смогли вывести промышленно развитые страны на путь устойчивого экономического роста.

В условиях, когда экономическая политика использования дешёвых денег и внешних источников заимствования не могут разрешить кризис экономического роста, особое значение приобретают внутренние сбережения и эффективность их использования.

Из приведённых в Таблице 1 данных Мирового Банка об объёмах валовых внутренних сбережениях стран группы G7 и БРИКС видно, что Россия по этому показателю опережает Францию, Канаду, Италию и Великобританию, однако существенно уступает Китаю, США, Японии и Германии.

В настоящее время вопрос валовых внутренних сбережений и их эффективного использования в целях обеспечения устойчивого экономического роста становится для России частью обеспечения экономической безопасности. По оценкам российских экономистов, уделяющим этому важному вопросу значительное внимание в своих

¹⁰ «Ведомости», 20 апреля 2010 г.

Таблица 1

**Валовые внутренние сбережения стран группы G7
и БРИКС (млрд. долл. США)**

	2009	2010	2011	2012	2013
Страны G7					
Великобритания	274,5	294,3	332,3	313,8	326,3
Германия	703,4	758,5	850,7	794,3	840,6
Италия	386,8	372,1	403,6	384,1	408,1
Канада	278,4	346,1	402,0	412,9	413,5
США	2132,9	2234,1	2295,9	2547,0	...
Франция	448,6	436,9	495,1	459,1	481,5
Япония	1008,6	1155,0	1139,6	1117,2	...
Страны БРИКС					
Бразилия	286,4	411,6	470,4	361,5	346,1
Россия	322,4	468,0	638,4	641,7	596,8
Индия	422,2	549,5	564,8	519,7	495,9
Китай	2627,6	3082,6	3715,7	4236,3	4790,9
Южная Африка	53,2	71,1	78,0	61,0	58,0

Источник: The World Bank. Data. Indicators. Gross domestic savings <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDS.TOTL.CD>.

исследованиях, «...суть концепции национальной экономической безопасности состоит в обеспечении уровня и качества экономического роста, позволяющих максимально удовлетворять насущные потребности людей и общества и иметь достаточные государственные резервы, активные торговый и платёжный балансы»¹¹.

Если проанализировать предлагаемый российскими экспертами комплекс пороговых индикаторов системы экономической безопасности страны, то можно увидеть что во многом они взаимосвязаны с валовыми внутренними сбережениями: объём валового внутреннего продукта; доля инвестиций в основной капитал в% к ВВП; доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всём населении; соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения; доля расходов на обслуживание государственного долга в% к общему объёму расходов федерального бюджета; дефицит федерального бюджета в% к ВВП; объём золотовалютных резервов¹².

Всё это говорит о том, что, учитывая усиление политической нестабильности в международных отношениях и сохранение неустойчи-

¹¹ Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты). – М., «Экономика», 2002.

¹² Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России. – «Вопросы экономики». – 2001. – № 8.

ности мировой экономики, не преодолевшей окончательно последствия глобального кризиса, для России решающее значение в системе национальной экономической безопасности приобретает стратегия стимулирования валовых внутренних сбережений и их рационального использования.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность (международные и внутренние аспекты). – М.: Экономика», 2002.
2. Балабанова А.В. Управление экономическим ростом: модели и стратегии. – М.: Российская Академия предпринимательства, 2004.
3. Босчаева З.Н. Управление экономическим ростом. – М.: Экономика, 2004.
4. Босчаева З.Н. Формула экономического роста. – М.: Экономика, 2007.
5. Экономика: Учебник / Под ред. Булатова А.С. – М.: БЕК, 1999.
6. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010.
7. Экономическая теория: Учебник // Под ред. Грязновой А.Г., Чечелевой Т.В. – М.: «Экзамен», 2003.
8. Курс экономической теории: Учебник. – Издание 5-е / Под общей ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров: «АСА», 2005.
9. В поисках новой теории: книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями: Учеб. пособие / Под ред. Грязновой А.Г., Думной Н.Н. – М.: Прспект (ТК Велби), 2013.
10. Кадырова Г.М. Финансовый инвестиционный потенциал РФ: международные аспекты формирования и использования. – М.: «Ан-кил», 2012.
11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 19-го англ. изд. – М., ИНФРА-М, 2014.
12. Сенчагов В. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 71.
12. Эклунд К. Эффективная экономика – шведская модель. – М.: «Экономика», 1991.
13. «Ведомости», 20 апреля 2010 г.
14. <http://archive.premier.gov.ru/visits/world/6095/events/3221/>.

Дудин М. Н.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: dudinmn@mail.ru*

Вдовина И. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
профессор кафедры «Управление персоналом»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: obshiy@rusacad.ru*

Конкурентоспособность предприятия: основные пути повышения и ее оценка

За последние годы в российской экономике произошли радикальные изменения, обусловленные переходом к построению социально ориентированной рыночной экономики, что приводит к усилению роли конкуренции в экономической жизни. В современной конкурентной борьбе при всей ее масштабности, динамизме и остроте выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои позиции, обеспечивает системный подход к разработке мероприятий, направленных на достижения и сохранения высокого уровня конкурентоспособности. Конкурентоспособность выступает критерием экономической целесообразности функционирования субъектов хозяйствования, поэтому в рыночном механизме управления предприятием оценка конкурентоспособности требует постоянного внимания и контроля, что обуславливает необходимость ее превращение в самостоятельную участок аналитической работы, результаты которой должны стать основой для принятия управленческих решений. Существующей научной методической базы оценки конкурентоспособности предприятий для применения в современных условиях хозяйствования с учетом кризисных явлений в мировой экономике недостаточно, ввиду этого требуются дальнейшие исследования в этом направлении.

Ключевые слова: *оценка; конкурентоспособность предприятия; финансовый анализ, комплексная сравнительная характеристика.*

Dudin M. N.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
professor of «Management organization» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Vdovina I. V.

*PhD (Pedagogics), associate professor,
professor of «Human Resource Management» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Competitiveness of the enterprise: the main ways to increase and its evaluation

In recent years the Russian economy has undergone radical changes due to the transition to building a socially oriented market economy, which leads to the strengthening of the role of competition in economic life. In today's competitive environment for all its scale, dynamism and urgency winner is the one who constantly analyzes and fighting for their positions, provides a systematic approach to the development of measures aimed at achieving and maintaining a high level of competitiveness. Competitiveness is a criterion of economic feasibility of the operation of business entities, so the market mechanism of management of the enterprise competitiveness evaluation requires constant attention and monitoring that necessitates its transformation into an independent plot of the analytical work, the results of which should be the basis for making management decisions. The existing methodology for assessing the competitiveness of enterprises for use in modern conditions of managing the crisis phenomena in the global economy is not enough, in view of this further research is required in this direction.

Keywords: *evaluation; competitiveness of the enterprise; financial analysis, a comprehensive comparative characteristics.*

Современные методы управления конкурентоспособностью предприятия позволяют обеспечить своевременность принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости к негативным воздействиям, достижения целевых рыночных позиций при минимизации уровня предпринимательского риска.

Каждое предприятие сталкивается с тем или иным видом конкуренции на рынке. Однако преследуя одну цель — максимизацию прибыли — в конечном итоге каждая фирма, на наш взгляд, имеет дело с одним единственным видом конкуренции — конкуренцией за доллар покупателя. Потому что именно наличие платежеспособного спроса обеспечивает прибыль предприятия, а доля фирмы в этом платежеспособном спросе определяет размер этой прибыли, объем оборота фирмы. В целом же от характеристик спроса на продукцию зависят многие параметры функционирования предприятия: объемы оборотов, скорость оборота, рентабельность предприятия, его финансовая устойчивость. Поэтому создание таких условий, способных привлекать покупателей есть цель каждой фирмы в долгосрочной перспективе.

Конкурентоспособность выступает как часть механизма самоселекции рынка: она отсеивает те предприятия, чьи функции на рынке по тем или иным причинам исчерпали себя. На наш взгляд, конкурентоспособность во многом отражает спрос и в целом состояние рыночной среды, являясь их посредником. Они бросают вызов субъектам рынка в виде определенных критериев, соответствие которым, в нашем представлении, и есть конкурентоспособность. Однако не все предприятия способны быстро принимать те конфигурации, которые обеспечат им высокий уровень эффективности. Негибкость грозит процедурой банкротства для фирм, что в свою очередь приведет к росту безработицы, к падению совокупного платежеспособного спроса (что ухудшит положение оставшихся фирм), к угрозе монополизации, роста цен, а также к росту дефицита бюджета. В этом и заключается актуальность данного исследования: определение механизмов повышения конкурентоспособности ускорит адаптацию предприятий к меняющимся условиям внешней среды. А укрепление позиций фирм на рынке будет способствовать оптимизации макроэкономических процессов. Для России необходимость нахождения элементов конкурентоспособности обуславливается также ее вступлением в ВТО и перспективами конкуренции с более гибкими предприятиями.

Некоторые авторы, например, С. И. Савчук, определяет конкурентоспособность субъектов экономики микроэкономического уровня следующим образом — это способность экономических субъектов бесконечно долго осуществлять «нормальный» воспроизводственный цикл за счет собственных ресурсов в условиях конкуренции. Согласно этой теории, если предприятие способно в условиях конкуренции самостоятельно теоретически бесконечно долго производить и сбывать свою продукцию, обеспечивать себя материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами, адаптироваться и развиваться с учетом изменчивости внешней среды, удовлетворяя социально-экономические интересы своих собственников, т. е. генерируя достаточный с точки зрения собственников чистый доход, то такое предприятие считается конкурентоспособным. [7]

В связи с этим конкурентоспособность предприятия часто связывают с конкурентоспособностью его продукции. То есть под конкурентоспособностью предприятия понимают способность фирмы своевременно предложить товар, который в наибольшей степени удовлетворяет потребностям и ожиданиям покупателей, по сравнению с товарами-конкурентами. Однако, в нашем понимании, конкурентоспособность предприятия шире, чем конкурентоспособность продукции.

Под конкурентоспособностью, на наш взгляд, понимается рентабельность предприятия в долгосрочной перспективе, его финансовая устойчивость, обеспечиваемая различными актуальными рыночной структуре конфигурациями бизнеса. Эти конфигурации образуются в различных областях ведения бизнеса, поэтому можно утверждать о существовании различных видов конкурентоспособностей: продукции, системы управления, инвестиционной политики, персонала и т.д. Каждый из этих элементов в совокупности и обеспечивает лидирующие позиции предприятия на рынке. [2]

Общепринятым является понимание конкурентоспособности предприятия как следствия процессов, протекающих внутри предприятия, следовательно, конкурентоспособность прямо или косвенно связана с конкурентными преимуществами предприятия, его ключевыми компетенциями, внутренними ресурсами и возможностями.

По мнению Е.М. Завьяловой, конкурентоспособное управление выступает в качестве непрерывного процесса воздействия на объект управления, способного выдержать конкуренцию с аналогичным управлением на других предприятиях.

Е.М. Завьялова выделяет четыре основные группы факторов, определяющих конкурентоспособность управления предприятием:

- качество управления и затраты на него;
- потенциал предприятия, который интерпретируется как совокупность всех его ресурсов, предоставляющих возможность получения максимального экономического эффекта;
- коммуникационные аспекты деятельности предприятия;
- структура предприятия, механизм разработки и принятия решений.[4]

В данной статье конкурентоспособность предприятия предлагается рассматривать как способность предприятия генерировать чистый доход (обеспечивать прирост стоимости бизнеса), удовлетворяющий интересы собственников в конкурентной среде на стабильной основе.

В теории и практике менеджмента обычно выделяют три этапа формирования стратегии конкурентоспособности предприятия, представленные в таблице 1.

Среди этапов одно из ключевых мест занимает оценка. Можно дать следующее определение методам оценки конкурентоспособности предприятий. К методам оценки конкурентоспособности можно отнести совокупность приемов, мероприятий и средств оценки конкурентоспособности предприятий, с определением их основных параметров и показателей в сравнении с предприятиями-конкурентами.

Таблица 1

Этапы формирования стратегии конкурентоспособности предприятия

Этапы	Характеристика этапов
Этап 1	1. Выявление сферы бизнеса для использования капитала предприятия.
	2. Определение основной стратегической цели, миссии деятельности предприятия.
Этап 2	1. Оценка влияния факторов макро- и микросреды на деятельность предприятия.
	2. Оценка современного экономического, технического и технологического состояния предприятия.
	3. Анализ стратегических альтернатив.
Этап 3	1. Формулировка стратегии достижения поставленной цели.
	2. Определение тактических задач и приоритетов в процессе осуществления преобразований.

Использование методов оценки конкурентоспособности предприятий обуславливается необходимостью получить конкретное числовое выражение уровня конкурентоспособности предприятия на конечных этапах оценки в сравнении с конкурентами. Без этого исследования уровня конкурентоспособности фирмы не может считаться завершенным, поскольку не несет конкретной информации относительно состояния и направлений его повышения.

Применение методов оценки конкурентоспособности предприятий связано с рядом объективных теоретических и практических проблем, что делает невозможным создание единой общепринятой методики оценивания конкурентоспособности.

- Отсутствует обще принятое определение и понимания понятия конкурентоспособности предприятия.
- Подходы к оценке конкурентоспособности не могут быть одинаковыми для разных стадий развития предприятий.
- Условия хозяйствования предприятий, товары, организации управления могут существенно отличаться – практически отсутствуют идентичные предприятия.
- Разные цели исследования конкурентоспособности предприятий. Такой анализ используется для выявления «узких мест» производства, экономического потенциала, основных конкурентных преимуществ, создание разнообразных рейтингов и т.д. Лучшим вариантом является оценка конкурентоспособности с целью создания постоянно действующей системы управления конкурентоспособностью предприятия.

- Недостаточное количество универсальных методологических разработок методов оценки конкурентоспособности предприятий. Многие существующие подходы естественно создавались для конкретных проектов и предприятий, работавших в определенных хозяйственных условиях и это объективно делает невозможным их применения для всех предприятий.
- Низкое качество управленческого персонала, который в большинстве случаев способен осуществить оценку конкурентоспособности и, как показывает практика, даже не задумывается о необходимости осуществления такой работы.
- Нехватка средств, времени, кадров и других ресурсов предприятий для осуществления оценки конкурентоспособности, поскольку это сравнительно длительная, и сложная процедура, требующая финансовых затрат, осуществление которой в условиях кризиса является задачей проблематичным.

Существующие на сегодняшний день подходы к оценке конкурентоспособности предприятия основываются либо на оценке продукции предприятия (яркий пример, методика Р. А. Фатхудинова)[9], либо на оценке общих для предприятий-конкурентов факторов, например: доля рынка, входные барьеры, норма прибыли и т. д. (И. Н. Горчикова, Н. К. Моисеева, Ф. Котлер). Такая разнонаправленность оценки имеет свои плюсы и минусы, отражает разные стороны проблемы. Продукция предприятия – это уровень достигнутых производственных возможностей, которые являются следствием развития предприятия. Для более эффективной оценки конкурентоспособности необходимо оценивать не столько показатели товара, сколько факторы, позволяющие предприятию эффективно использовать все имеющиеся ресурсы.

Чтобы получить объективную оценку конкурентоспособности предприятия, нужно понять, какие факторы нужно оценивать. Понять причинно-следственные связи, которые позволили бы предприятию занять более эффективную позицию относительно конкурентов. Понимание причинно-следственных связей зависит от взаимосвязей между отдельными аспектами деятельности предприятия.

Для оценки конкурентоспособности предприятия предлагается использовать следующие показатели:

- Показатели производства (затраты на единицу продукции, рентабельность продукции, коэффициент: специализации предприятия, длительности производственного цикла изделий, стабильности номенклатуры, использования прогрессивных методов контроля качества, использования передовых форм

организации производства, использования прогрессивных методов организации труда, качества управления (для оценки оснащенности предприятия оргтехникой), показатель качества управленческих решений).

- Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия: коэффициент автономии, коэффициент мобильности средств, отношение собственного капитала к долгосрочной задолженности, коэффициент покрытия, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент оборачиваемости собственных оборотных средств, коэффициент задолженности, уровень устойчивости, коэффициент риска, эффективность активов.
- Показатели, характеризующие конкурентный потенциал предприятия – состоят из ресурсов и источников их пополнения, которые имеет фирма, ее связей, конкурентной позиции, имиджа и т.д. Конкурентный потенциал является стратегическим ресурсом, который обеспечивает устойчивость предприятия в условиях меняющейся среды, позволяет нейтрализовать негативное влияние внешних факторов: фондоотдача, производительность труда, энергоемкость, эффективность технологии производства, эффективность информационных ресурсов, эффективность мероприятий по повышению творческой активности персонала.
- Показатели, характеризующие эффективность сбыта и продвижения товара: рентабельность продаж, коэффициент затоваренности готовой продукцией, коэффициент загрузки производственной мощности, коэффициент эффективности рекламы и способов стимулирования сбыта, экономическая эффективность экспорта.
- Показатели, характеризующие социальную эффективность: профессионально-квалификационная структура кадров (качественная характеристика: сравниваются исследуемые предприятия), движение и стабильность кадров (определяется по статистике данных о персонале на предприятии), улучшение условий труда и охрана здоровья (информация предприятия о приобретении мебели, проведение ремонтов помещений, цехов, кабинетов, предоставление оздоровительных путевок, льготное питание).
- Показатели, характеризующие экологичность производства: охрана водных ресурсов (уменьшение объема сточных вод), охрана воздушного бассейна (уменьшение объема выбросов

вредных веществ), охрана земель (уменьшение площади, занятой отходами).

- Конкурентоспособность продукции.
- Имидж предприятия – имидж руководителя, имидж персонала, качество обслуживания, совершенство офиса.

Все перечисленные показатели являются качественными, поэтому имидж предприятия оценивается экспертами с помощью балльной оценки.

Для того, чтобы обеспечить репрезентативность оценки конкурентоспособности предприятия, каждая из восьми групп показателей должна содержать коэффициенты весомости, которые определяет экспертиза с помощью метода попарных сравнений по критерию характеристики уровня конкурентоспособности предприятия с использованием шкалы трансформации качественных оценок предпочтения одного параметра перед другим в количественные оценки (табл. 2).

Таблица 2

Трансформации качественных оценок предпочтения одного показателя перед другим в количественные оценки [5]

Качественная оценка	Количественная оценка, баллов
Оба сравниваемые показатели совпадают	1
Первый показатель несколько превышает второй	1
Первый показатель превышает второй	3
Первый показатель намного превышает второй	4

За балльными оценками определяют весомости каждой группы показателей, характеризующих конкурентоспособность предприятия.

Повышение конкурентоспособности предприятия является многофакторным процессом, подлежащим стратегическому управлению, ориентированному на ряд основных принципов: системности; комплексной оценки факторов; функциональной направленности; управления процессом повышения конкурентоспособности; иерархичности показателей; информационного обеспечения и обеспечения сопоставимости показателей; непрерывности и учета специфики деятельности предприятия. [8]

Существует несколько конкретных путей повышения конкурентоспособности предприятия: рост объемов реализации продукции; улучшение качества выпускаемой продукции; сокращение расходов; бенчмаркетинг.

Обобщая опыт зарубежных компаний, можно сформулировать основные направления повышения конкурентоспособности отечественных предприятий:

- Проверка соответствия стратегических намерений компании существующим рыночным возможностям.
- Определение конкурентного потенциала компании.
- Оценка состояния и прогноза развития рыночной среды, показывающая возможные угрозы для деятельности компании.
- Выявление сильных и слабых сторон компании, оценка их влияния на возможности и угрозы со стороны рынка.
- Выработка стратегий компании с учетом изменений рыночных условий и существующих принципов регулирования хозяйственной практики.
- Изучение и повышение эффективности маркетинговой деятельности.
- Поиск дополнительных ресурсов для формирования новых конкурентных преимуществ.
- Своевременное выделение проблемных зон в долгосрочной политике фирмы и разработка способов их нейтрализации.
- Коррекция функциональных стратегий и маркетинговых программ.
- Создание алгоритмов действий при возможном возникновении в будущем проблем, аналогичных текущим проблемам.

Таким образом, по мнению авторов данной статьи, конкурентоспособность в современном мире складывается из следующих составляющих: факторов и механизмов воздействия. К факторам можно отнести кадровый потенциал, ресурсный потенциал и информацию. Механизмы воздействия включают в себя: инвестиции, инновационную деятельность и оптимальную организационную структуру. Показателями конкурентоспособности предприятия являются: показатели производства; показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия; показатели, характеризующие конкурентный потенциал предприятия; показатели, характеризующие эффективность сбыта и продвижения товара; показатели, характеризующие социальную эффективность: профессионально-квалификационная структура кадров; показатели, характеризующие экологичность производства; конкурентоспособность продукции и имидж предприятия.

Используемые источники

1. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. — М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2008.
2. Дудин М.Н. Лясников Н.В., Похвошев В.А., Толмачев О.М. Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды: Монография / Под ред. В.С. Балабанова. — М.: Издательство «Элит», 2013.
3. Елин К.В., Брянцева И.В. Обоснование методики оценки конкурентоспособности предприятия // Вестник Тихоокеанского государственного университета. — 2013. — № 2 (29). — С. 233–240.
4. Завьялова Е.М. Факторный анализ конкурентоспособности управления промышленным предприятием // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2009. — № 2. — С. 57–59.
5. Кабальська Б.В. Методологические аспекты комплексной оценки конкурентоспособности предприятия // Научно-теоретический журнал Наука и экономика. — 2013. — № 2 (30). — С. 129–134.
6. Малышев Н.Г., Бубнов Г.Г. Опыт применения стратегий повышения конкурентоспособности зарубежных предприятий // Транспортное дело России. — 2013. — № 1. — С. 131–134.
7. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / С. И. Савчук. — Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007.
8. Сеницына О.Н., Пьянзина М.Е. Исследование конкурентоспособности предприятия // Экономика и политика. — 2013. — № 1 (1). — С. 105–113.
9. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. — М., 2005.
10. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI — М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. — С. 7–19.
11. Балабанова А.В. Переход к социально-ориентированной модели экономического роста настоятельно необходим // Человек и труд. — 2006. — № 4.

12. Балабанов В.С., Бараненко С.П. Причины и методы противодействия утрате устойчивости предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 7–21.
13. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. – 2013. – Vol. 11, No. 2. – P. 189–194.
14. Dudin M.N. , Lyasnikov N.V., Egorushkin A.P. Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // European Researcher. –2012. – Vol. (33), № 11–1. –P. 1868–1872.
15. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Horikov Yu. V. Brain factor and its stating rolle in enterprises' competitive recovery // European Researcher. – 2013. Vol. (38), № 1–1. – P. 15–19.

Дудин М. Н.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства
e-mail: dudinmn@mail.ru*

Грызунова Н. В.

*доктор экономических наук,
профессор кафедры «Финансы и налогообложение»,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)
e-mail: nat-ynn@yandex.ru*

Шувалова Е. Б.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой «Финансы и налогообложение»,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ)
e-mail: EShuvalova@mesi.ru*

Пути оптимизации структуры финансовых ресурсов предприятия: управленческий аспект

Актуальность темы исследования определяется тем, что в условиях ограниченности собственных источников и высокой стоимости привлекаемых средств необходимо разработать финансовый механизм, применение которого позволит максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Проблемы развития методологии управления финансовыми ресурсами обсуждаются довольно активно. Существенное влияние на формирование системы управления финансовыми ресурсами в России оказывают общемировые тенденции развития теории и практики корпоративного управления. Инструментарий теории и практики управления финансовыми ресурсами постоянно развивается и совершенствуется под влиянием изменяющейся экономической среды. Для управления ресурсами организаций финансовый инструментарий можно представить в виде инструментария развития действующих предприятий и инструментария, используемого при формировании новых организаций. Существующие методики оптимизации структуры ресурсов, предлагающие в качестве критериев оптимизацию объема ресурсов и денежного оборота, максимизацию прибыли, минимизацию финансовых рисков и др., носят довольно общий характер, ввиду этого требуются дальнейшие исследования в данном направлении.

Ключевые слова: финансы; финансовые ресурсы; финансовый анализ; состав финансовых ресурсов организации, оценка финансовых ресурсов, планирование финансовых ресурсов.

Dudin M. N.

Doctor of Science (Economics), associate professor, professor of «Management organization» department, Russian academy of entrepreneurship

Gryzunova N.V.

Doctor of Science Economics), professor of «Finance & Taxation» department, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)

Shuvalova E.B.

Doctor of Science Economics), professor, head of the «Finance & Taxation» department, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)

Ways to optimize the structure of the financial resources of the enterprise: administrative aspect

The topicality of the research is that in the limited domestic sources and the high cost of funds needed to develop a financial mechanism, which will enable the most efficient use of available resources.

Problems of development of methodology of financial management are discussed quite actively. A significant influence on the formation of the system of financial management in Russia provide worldwide trends in the development of the theory and practice of corporate governance. Tools of the theory and practice of financial management is constantly evolving and improving under the influence of the changing economic environment. For resource management organizations financial instruments can be thought of as a Toolkit for the development of existing enterprises and instrumentation used in the formation of new organizations. The existing methods of optimising resources, serving as criteria optimization of resources and cash flow, profit maximization, minimization of financial risks, and others, are fairly generic, in view of this further research is required in this direction.

Keywords: *finance; financial resources; financial analysis; financial resources of the organization, assessment of financial resources, planning of financial resources*

Финансовые ресурсы организации (предприятия) включают в себя совокупность источников денежных средств, аккумулируемых организацией для осуществления всех видов деятельности и по характеру ис-

точников формирования разделяются на собственные, заемные и привлеченные. К собственным финансовым ресурсам организации относят средства, вложенные собственниками в предприятие при его создании, сформировавшиеся по мере накопления доходов и создания резервов в процессе функционирования предприятия. Заемными называют ресурсы, используемые предприятием, но не принадлежащие ему, полученные на основе принципов возвратности, срочности и платности с оформлением соответствующих договоров и соглашений. Привлеченные ресурсы занимают промежуточное положение, они не принадлежат предприятию, но находятся в его обороте, причем использование их, как правило, происходит безвозмездно. Часть привлеченных источников, близких к заемным средствам, включает кредиторскую задолженность, в том числе так называемый «коммерческий кредит», то есть задолженность поставщикам и подрядчикам за полученные, но не оплаченные товары или услуги, отложенные налоговые обязательства, бюджетные ассигнования, используемые на возвратной основе. К собственным по экономическому содержанию близки средства целевого финансирования, предоставляемые на безвозвратной основе, полученные суммы страхового возмещения [18, с. 16].

Планомерное обеспечение денежными ресурсами и постоянный контроль за эффективным их использованием образуют систему финансирования коммерческой деятельности организаций [2]. В стоимостном распределении валового внутреннего продукта (ВВП) участвуют не только финансы, но и кредит. Для глубокого понимания сущности финансирования коммерческой деятельности предприятий необходимо отметить, что она включает три вида деятельности: текущую (производственную), инвестиционную и финансовую.

Текущая деятельность связана с производством и реализацией работ (продукции, услуг). Результатом такой деятельности является приток денежных средств (денежная выручка), необходимых для нормального функционирования предприятия и получения балансовой и чистой прибыли.

Инвестиционная деятельность ориентирована на производственное и социально-экономическое развитие предприятия. В первую очередь это относится к модернизации основных средств, требующей вложения капитала долговременного характера. Финансовая деятельность включает поступление денежных средств по линии кредитов и займов, необходимых для финансирования как текущей, так и инвестиционной деятельности. Состав финансовых ресурсов организации представлен на рис. 1.



Рисунок 1. Состав финансовых ресурсов организации [2]

Структура финансовых ресурсов организаций отражает соотношение всех форм собственных и всех форм заемных средств капитала, привлекаемых для финансирования и развития организаций. Одной из основных задач управления структурой финансовых ресурсов является нахождение оптимального соотношения его заемной и собственной частей, т.е. такого соотношения, которое обеспечивает максимальную рыночную оценку всего капитала, а следовательно, и самой организации.

Формирование оптимальной структуры капитала – сложная, неоднозначная проблема корпоративных финансов. Трудности, возникающие при попытке определения оптимального соотношения собственной и заемной частей капитала, могут быть разделены на несколько аспектов:

- при первоначальном анализе финансовой отчетности компании – не учитываются факторы, влияющие на структуру капитала, анализ проводится по данным прошедших периодов;
- определение оптимальной структуры капитала требует применения методологических основ, т.е. использования различных моделей, включающих в себя ряд необходимых показателей оценки оптимальности источников структуры капитала;
- количественные оценки необходимо дополнить качественным анализом, представленным в виде оценки влияния ряда внутренних и внешних факторов на структуру капитала организаций [19, с. 10].

Оптимальная структура финансовых ресурсов организации представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости организации, т.е. максимизируется ее рыночная стоимость [17].

Преобладание собственных средств над заемными и привлеченными – главное условие финансовой устойчивости организации. Оценивать его принято по значению коэффициента автономии, отражающего долю собственных средств в общем объеме капитала, минимальным значением которого является 0,5, оптимальным – 0,7–0,8. Иными словами, удельный вес собственных средств для достижения финансовой независимости должен составлять не менее 50%, а в идеале – 70–80%. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2008 и 2009 гг. годах этот показатель составлял в промышленности соответственно 50,5% и 51,6% [18, с. 16]. В 2011–2012 гг. коэффициент автономии составил 50,8 и 48,2%, то есть еще более снизился [14]. Следовательно, обеспеченность собственными источниками финансовых ресурсов российских промышленных предприятий находится на минимальном уровне. Безусловно, немалую роль в этом сыграл финансово-экономический кризис 2008–2009 гг.

Долговую нагрузку отечественных предприятий можно оценить показателем «чистый долг / EBITDA». Данный показатель широко используется в методиках международных рейтинговых агентств, а так-

же, как показывает практика, является наиболее часто используемым параметром кредитных соглашений (займов), ограничивающим размер долга заемщика (ковенантом). Средние уровни долговой нагрузки данных крупнейших компаний, оцениваемые показателем «чистый долг / EBITDA», возросли практически во всех отраслях (рис. 2).

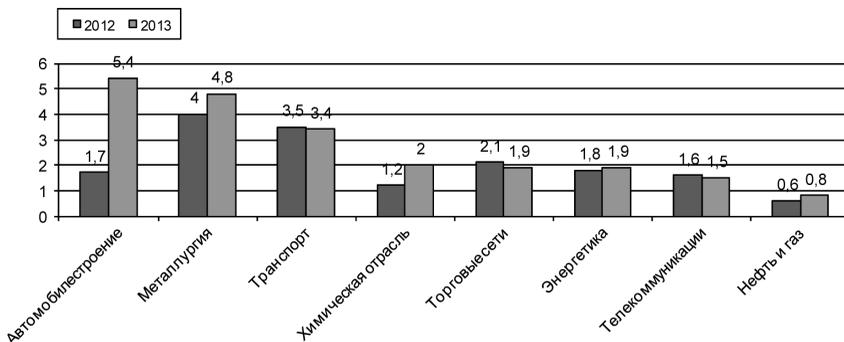


Рисунок 2. Средние значения показателя «чистый долг / EBITDA», рассчитанные по выборке 17 крупнейших компаний в отраслевом разрезе [20]

Наиболее существенный рост — до уровней, превышающих комфортные значения долговой нагрузки, — характерен для автомобильных и металлургических компаний.

Использование заемных средств в обороте организации осуществляется на основе перечисленных принципов, а также принципов обеспеченности и в ряде случаев — целевого назначения.

Срочность — принцип, который означает, что возврат заемных средств будет происходить в соответствии с утвержденным графиком и до окончательно установленной даты. График может предусматривать как единовременное погашение долга, так и периодические платежи (обычно равными долями, ежемесячно или ежеквартально).

Платность — означает, что за пользование заемными средствами взимаются проценты. Сумма процентов определяется, исходя из установленной ставки процента, начисление происходит за определенный период (период фактического использования) на всю сумму задолженности или на уменьшающийся остаток (сумму непогашенной задолженности) при погашении долга частями.

Возвратность (обязательность погашения) выражается, во-первых, в том, что при неисполнении долговых обязательств возврат заемных средств может быть востребован в судебном порядке и, во-вторых, в том, что при нарушении графика платежей, на сумму долга могут начисляться пени, штрафы, неустойки.

Целевое назначение – заемные средства могут предоставляться с условием их использования на определенные цели, при этом займодавцу предоставляется возможность контроля целевого использования заемных средств.

Обеспеченность – поскольку предоставление заемных средств связано с большим или меньшим риском, в коммерческой практике применяются различные формы обеспечения долговых обязательств: гарантии, поручительства, залог имущества заемщика.

Принципы представления заемных средств, порядок заключения договоров займа и кредита и конкретные виды финансовых обязательств, оговорены в Гражданском кодексе РФ [6]. В соответствии с главой 42 ГК РФ основными видами заемных финансовых ресурсов организации (предприятия) являются: заем, кредит, обязательства, оформленные векселями, облигациями, товарный и коммерческий кредит.

Заем – передача другой стороне (заемщику) денег или других вещей, определенных родовыми признаками, с обязательством заемщика возратить займодавцу такую же сумму денег или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества.

Кредит – предоставление банком или иной кредитной организацией (кредитором) денежных средств заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, под обязательство заемщика возратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее.

По периоду привлечения займы и кредиты разделяют на долгосрочные и краткосрочные, со сроком использования соответственно более 1 года и менее 1 года. Как правило, долгосрочные займы и кредиты используются для финансирования вложений во внеоборотные активы организации (предприятия), краткосрочные – для финансирования вложений в оборотные активы. В краткосрочном кредитовании широкое применение находят такие формы как кредитная линия и овердрафт.

Текущая деятельность связана с производством и реализацией работ (продукции, услуг). Результатом такой деятельности является приток денежных средств (денежная выручка), необходимых для нормального функционирования СМО и получения балансовой и чистой прибыли.

Инвестиционная деятельность ориентирована на производственное и социально-экономическое развитие СМО. В первую очередь это относится к модернизации основных средств, требующей вложения капитала долговременного характера.

Финансовая деятельность включает поступление денежных средств по линии кредитов и займов, необходимых для финансирования как текущей, так и инвестиционной деятельности.

В экономической литературе определен ряд методов, использующихся на практике для оценки оптимизации структуры капитала. Одним из наиболее распространенных является метод затрат на капитал. Данный метод подробно описан в учебных изданиях ряда авторов: Джеймса К. Ван Хорна [5], Т.В. Тепловой [16], В.В. Ковалевой [10] и др. Метод оптимизации по соотношению операционного и финансового рычагов рассматривает различные соотношения ряда показателей деятельности организации: выручки, операционной прибыли, производственных и финансовых расходов; а также оценивает влияние данных показателей на чистую прибыль организации. Подробное описание данного метода можно найти в работах Дж. Вихри (Вихри, 2008) [7, с. 284].

Метод EBIT-EPS основывается на поиске оптимального соотношения заемных и собственных средств исходя из предположения о прямой зависимости доходности от риска. В рамках данного метода оптимальной структурой капитала является такая структура, при которой достигается максимальный уровень чистой прибыли на акции при минимальном финансовом риске, характеризуемом уровнем финансового рычага — риск преобразования прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) в чистую прибыль (EPS). Метод EBIT-EPS подробно освещен в трудах Т.В. Тепловой, В.В. Ковалева. К основным недостаткам данного метода можно отнести: рассмотрение альтернативных вариантов финансирования без учета возможности их комбинации; расчет максимального значения EPS, а не рыночной стоимости организации.

Метод оценки эффекта финансового рычага направлен на оценку максимизации рентабельности собственного капитала за счет выявления взаимосвязи между величиной валовой прибыли и чистой прибыли организации и привлечением заемного капитала. Описание данного метода представлено в трудах Ю.В. Загайновой [8].

Метод операционной прибыли направлен на определение допустимого уровня доли заемных средств в структуре капитала организации путем выявления вероятности банкротства организации на основе анализа изменчивости ее прибыли. Метод операционной прибыли вполне применим на практике, и результаты исследования, проведенного на его основе, напрямую зависят от точности оценки вероятности распределения будущей прибыли организации. Таким образом, важ-

ную роль играет выбор метода оценки вероятности банкротства для определения оптимальной структуры капитала.

Исходя из задач, которые стоят перед предприятием можно предложить следующие рекомендации по оптимизации структуры финансовых ресурсов, которые представлены на рис. 3.



Рисунок 3. Рекомендации по оптимизации структуры финансовых ресурсов предприятия [12, с. 85]

1. Совершенствовать финансирование деятельности предприятия, которое предположит определение рациональной структуры пассивов предприятия (соотношения между заемными, привлеченными и собственными средствами) с учетом допустимого уровня финансового риска.

2. Совершенствовать финансовую сторону эксплуатации активов. Необходимо определить основные направления расходования средств, соответствующие стратегическим и тактическим целям предприятия; формировать наилучшую структуру активов; регулировать массу и динамику финансовых результатов с учетом приемлемого уровня предпринимательского риска.

3. Совершенствовать стратегию финансовой политики, которая предполагает проведение инвестиционной политики, осуществляя анализ инвестиционных проектов финансового характера, отбор наилучших из них и последующий финансовый мониторинг претворения проектов в жизнь.

4. Совершенствовать тактику финансовой политики. Осуществление комплексного оперативного управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами предприятия (денежными средствами, дебиторской задолженностью, запасами сырья и готовой продукции, с одной стороны, и кредиторской задолженностью и краткосрочными кредитами, с другой стороны); осмыслить ценовые и прочие маркетинговые решения с точки зрения их влияния на финансовые результаты.

5. Совершенствовать финансовое планирование и прогнозирование развития предприятия, которое будет предполагать определение финансовых перспектив развития предприятия, а также тактических шагов по обеспечению своевременности проведения расчетов между поставщиками и покупателями с целью предупреждения наращивания величин дебиторской и кредиторской задолженностей.

6. Совершенствовать внутренний финансовый контроль. Анализ данных бухгалтерского и операционного учета, а также отчетности предприятия как материал для оценки результатов деятельности предприятия, всех его подразделений и самого себя, так и информационной базы для принятия финансовых решений.

Таким образом, на основании вышеизложенного следует заключить, что единого подхода к оптимальной структуре финансовых ресурсов нет. Приоритет того или иного критерия оптимизации каждая организация должна выбирать самостоятельно, исходя из принятой ею стратегии развития, учитывая при этом влияние факторов внешней среды.

Финансовые ресурсы организации представляют совокупность источников денежных средств, аккумулируемых организацией для осуществления всех видов деятельности. Приоритет того или иного критерия оптимизации финансовых ресурсов каждая организация должна выбирать самостоятельно, исходя из принятой ею стратегии развития, учитывая при этом влияние факторов внешней среды. Задачи оптимизации структуры финансовых ресурсов предприятия предусматривают максимизацию цены бизнеса и цены предприятия при минимизации цены капитала.

Используемые источники

1. Баснукаев И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 45. – С. 43.

2. Бирюков А.Н., Буланов А.И. Ивановский В.С. Основы организации, экономики и управления в строительстве: Учебное пособие. – М., 2012.
3. Бочаров В.В. Финансовое планирование и бюджетирование : учеб. пособие для бакалавров всех форм обучения по специальности «Финансы и кредит». – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – С. 8.
4. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. – СПб: Питер, 2009. – С.177.
5. Ван Хорн Д.К., Вахович Д.М. Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2010.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013).
7. Гулюгина Т.И. Критический анализ методов оптимизации структуры капитала предприятия // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2012. – Т. 87. – № 2. – С. 284–287.
8. Загайнова Ю.В. Финансовый леверидж как показатель оптимальности структуры капитала компании // Науч. зап. – НГУЭУ, 2006.
9. Ивашковская И.В., Куприянов А. Структура капитала: резервы создания стоимости для собственников компании // Управление компанией. – 2005. – № 2. – С. 1–5.
10. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Инфра-М, 2011 № 2.
11. Мигунов А.А. Сущность и экономическое содержание финансовых ресурсов // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 59–69.
12. Мищенко А.В. Оптимизационные модели управления финансовыми ресурсами предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С.85–112.
13. Николаева Т.П. Финансы предприятий: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – С. 198.
14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinkoef.htm.
15. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Финансовый менеджмент: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – С. 75.
16. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Под ред. Теплоевой Т.В. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

17. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
18. Чайковская Н.В., Панягина А.Е. Состав финансовых ресурсов организации и их современное состояние // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – № 5. – С. 16–16.
19. Шарикова О.В. Определение оптимальной структуры капитала российских организаций // Корпоративные финансы. – 2013. – №1 (25). – С.10.
20. Обзор финансовой стабильности. – М.: Центральный банк Российской Федерации, Июнь 2014. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=fin_stab.
21. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 9. – P. 370–373.
22. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, No. 9. – P. 333–336.

Дудин М. Н.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Менеджмент организации»,
АНО ВПО Российская академия предпринимательства
e-mail: dudimn@mail.ru*

Фролова Е. Е.

*доктор юридических наук, заслуженный юрист Российской Федерации,
почетный работник высшего профессионального образования
Российской Федерации, профессор Российской академии народного
хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
e-mail: frolevgevg@mail.ru*

Финансовое управление предприятием в условиях кризиса: экономико-правовой аспект

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. обострил интерес к проблематике антикризисного управления. Этот интерес проявляется как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне всей экономики в целом. Одновременно выявился существенный недостаток: развитие теории антикризисного управления значительно отстает от практики. Несоответствие существующей теории современным требованиям приводит к тому, что известные подходы основаны не на теоретических положениях, а на эмпирических фактах и наработках, и, следовательно, не отличаются системностью, ввиду этого требуются дальнейшие исследования в этом направлении.

Ключевые слова: *финансы; финансовые ресурсы; финансовый анализ; состав финансовых ресурсов организации, антикризисное финансовое управление, планирование финансовых ресурсов*

Dudin M. N.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
professor of «Management organization» department,
Russian academy of entrepreneurship*

Frolova E. E.

*Doctor of Science (Jurisprudence), Honored lawyer of the Russian
Federation, Honorable worker of higher education of the Russian
Federation, professor of the Russian academy of national economy and
public service under the Russian President*

Financial management of the enterprise in the conditions of crisis: economical and legal aspect

The global financial and economic crisis of 2008–2010 has heightened interest in the issue of crisis management. This interest is manifested both at the level of individual enterprises and the economy as a whole. At the same time revealed a significant drawback: the development of the theory of crisis management lags behind practice. The discrepancy between the existing theory to modern requirements leads to the fact that well-known approaches based on theoretical concepts and the empirical facts and developments, and, therefore, are not systematic, in view of this further research is required in this direction.

Keywords: *finance; financial resources; financial analysis; of the financial resources of the organization, financial crisis management, planning of financial resources.*

Антикризисное управление как наука и сфера деятельности, как отмечают многие специалисты, нуждается в разработке новой теоретической концепции, которая могла бы объяснить наблюдаемые на практике факты и явления, а также стать основой для создания новых инструментов и механизмов. Отсутствие внятных, непротиворечивых ответов на элементарные вопросы в теории антикризисного управления, становится тормозом для развития всей науки [4, с. 72].

Мировой опыт свидетельствует, что кризис – это естественное состояние экономической системы любого уровня. Анализ кризисных процессов убедительно показывает, что он может наступить через различные промежутки времени, имеет различные масштабы, глубину и формы протекания. В жизнедеятельности любого предприятия объективно может наступить этап ухудшения его состояния, а, в крайнем случае, – болезненный кризисный период и ликвидация предприятия. Как и любое экономическое явление, механизм возникновения кризисного состояния «запускается» некоторыми стартовыми, довольно сложно диагностируемыми процессами. Под влиянием этих процессов рождается цепочка взаимосвязанных экономических явлений, которая может привести в итоге к завершающему этапу жизнедеятельности предприятия, т.е. к его банкротству.

Антикризисное управление представляет собой использование антикризисных процедур относительно конкретного предприятия. Как показывает практика, кризисные ситуации могут возникнуть на всех стадиях жизненного цикла предприятия.

Переход в кризисное состояние обусловлен как внешними факторами, так и социально-экономическими процессами внутри фирмы, основными из которых являются:

- материальный и моральный износ основных фондов предприятия;
- диспропорции в финансовом менеджменте;
- утрата персоналом динамичности развития;
- потеря гибкости системы управления;
- нарушения в системе мотивации и стимулирования труда и др.

Анализ статистических данных о рассмотрении судами той или иной категории споров является важным с точки зрения понимания развития правоприменительной практики. Динамика официальных статистических данных о рассмотрении арбитражными судами дел о банкротстве за 2010–2013 годы, размещенная на странице Высшего арбитражного суда РФ в сети Интернет, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сведения о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010–2013 гг. [8]

Показатель	2010	2011	2012	2013
Поступило заявлений о признании должников банкротами	40243	33385	40864	31921
из них: принято к производству	33270	27422	33226	27351
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления	91	94	92	67
из них: прекращено производство в связи с погашением задолженности	6	7	3	4
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления	908	986	922	803
из них: прекращено производство в связи с погашением задолженности	14	13	25	15
Принято решений о признании должников банкротами и открытии процедуры конкурсного производства	16009	12794	14072	13144
Количество дел, по которым утверждено мировое соглашение	255	376	563	585
Количество дел, по которым отказано в признании должника банкротом	702	1220	1498	633
Рассмотрено заявлений, разногласий, жалоб в рамках дел о банкротстве	232846	204753	239498	228023

Как видно, количество рассматриваемых дел о банкротстве носит циклический характер и увеличивается каждые два года. Увеличение объема дел о банкротстве в 2010 году обусловлено последствиями финансового кризиса 2008–2009 гг. и массовым банкротством предприятий-должников. Дальнейшие скачки размера рассматриваемых дел можно объяснить циклическостью бизнес-процессов, накопление негативных факторов в экономическом развитии предприятия не менее года.

Из представленных статистических данных также видно, что с каждым годом более широкое применение находят реабилитационные процедуры банкротства (внешнее управление, финансовое оздоровление), и увеличивается количество прекращенных производств по делу о банкротстве, в связи с восстановлением платежеспособности должника. Данный факт свидетельствует о развитии законодательства о банкротстве не только в части конкурсных, но и реабилитационных процедур.

Таким образом, можно утверждать, что происшедшие в России за последние 20 лет коренные общественно-экономические преобразования сопровождались достаточно высоким уровнем кризисного состояния всей структуры хозяйства на макро- и микроуровне. Тем не менее, зарубежный опыт и исследования российских ученых показывают, что в кризисных процессах имеется определенная «системность» и в глобальном масштабе, и на уровне первичных хозяйственных организаций (фирм).

К настоящему времени имеется порядка 200 моделей оценки кризисного состояния. Из статистических моделей наибольший вес имеют модели, построенные с помощью множественного дискриминантного анализа (MDA-модели).

Западные MDA-модели прогноза банкротства были разработаны Альтманом (1968 г.), Дикином (1972 г.), Эдмистером (1972 г.), Таффлером (1977 г.), Бандиопадхя (2006 г.), Сандином-Порпорато (2007 г.). [1]

В России наиболее часто используют двух- и пятифакторные модели Альтмана [6]. Вместе с тем, применение зарубежных моделей для оценки возможного банкротства российских предприятий «в чистом виде» не представляется возможным. Учет специфики российского рынка обуславливает необходимость разработки и внедрения на предприятиях адаптивных моделей антикризисного менеджмента.

Антикризисное управление — это процесс предотвращения или преодоления кризисной ситуации, в которой оказалась организация. В данном определении рассматриваются две составные части антикризисного управления: предотвращение кризиса, который еще не наступил, и преодоление кризиса, уже оказавшего непосредственно негативное влияние на существование и развитие организации [5, с. 80].

Концепция управления в условиях кризиса выражается в следующих основных положениях:

- кризисы можно как предвидеть, так и ожидать, а также вызывать их самостоятельно в качестве профилактики неконтролируемых ситуаций;

- кризисы, в зависимости от возможности организации, в определенной степени можно ускорять, предвлекать и отодвигать;
- к кризису можно и нужно готовиться, чтобы их удар не стал неожиданностью;
- действие кризиса можно смягчить, а его процессы в определенной степени подвержены управлению и нейтрализации;
- процессы выхода из кризиса подвергаются ускорению в определенных условиях, что дает возможность минимизировать потери в кризисной ситуации.

Из всего перечисленного следует то, что именно планирование деятельности предприятия является неотъемлемой и составляет основу всего процесса антикризисного управления. Применяя антикризисное планирование, предприятие может не только управлять кризисными процессами, но и снизить уровень их негативного влияния. Иными словами, антикризисное планирование способствует в большей степени, чем другие инструменты преодоления кризисных ситуаций, к скорейшему выходу из кризиса [3, с. 67].

Под финансовым управлением предприятием в условиях кризиса следует понимать не только текущее внутрифирменное планирование, но и контроль над итогами хозяйственной деятельностью, как основной, так и побочной. В ходе внутрифирменного планирования вырабатываются планы по каждому отдельно взятому варианту развития хозяйственной деятельности, и каждый из вариантов предполагает формирование соответствующих уникальных систем планирования на предприятии.

В последнее время специалистами в области антикризисного управления много внимания уделяется особенностям и специфике антикризисного планирования в общей системе планирования деятельности предприятия.

Антикризисное управление существенно отличается от финансового управления, оно имеет свою специфику, которая связана со значительными изменениями в условиях деятельности предприятия, а также с непредсказуемостью ситуации и ее неопределенностью. По мнению большинства ученых, финансовое управление — это управление, направленное на достижение стратегических целей предприятия путем эффективного использования всей системы финансовых отношений, фондов и резервов, формирующих его финансовый механизм с целью максимизации прибыли [2, с. 267].

Антикризисное финансовое управление — это управление, направленное на решение стратегических задач по финансовому оздоровлению предприятия с преобладанием мер предупреждающего и защитного характера. Антикризисное управление предприятием представляется как управление, которое в большей степени ориентировано на преодоление кризиса, на поиск возможных мероприятий по устранению его негативных последствий.

Возможность развития и необходимость использования антикризисного финансового управления определяется в первую очередь человеческим фактором, потенциалом активного и решительного поведения человека в условиях экономического кризиса, его заинтересованностью в предотвращении кризиса, понимании его истоков и объективной природы, а также закономерностью возникновения кризисных явлений.

Необходимость антикризисного управления определяется целями развития. Например, возникновение кризисных ситуаций в экологии, грозящих существованию человека, заставляет искать новые средства антикризисного управления, в том числе — изменение технологии.

Приоритеты антикризисного управления:

- мотивация, ориентированная на антикризисные меры;
- экономия ресурсов;
- осторожность и глубокий анализ ситуаций;
- профессионализм руководства и управленческого звена;
- установка на оптимизм и уверенность;
- социально-психологическая стабильность деятельности;
- инициативность в решении проблем;
- постоянный поиск наилучших вариантов развития;
- корпоративность сотрудников;
- поиск и поддержка инноваций.

При проведении диагностики причин неплатежеспособности предприятия необходимо выполнить следующие этапы.

В первую очередь необходимо провести оценку состояния производства и реализации продукции, т.е. проанализировать состав и структуру выпускаемой продукции, показатели устойчивости производства, обеспеченности заказами; показатели конкурентоспособности.

Как правило, для неплатежеспособных предприятий характерно снижение платежеспособного спроса; отсутствие сбытовой и маркетинговой политики; невозврат платежей за отгруженную продукцию; низкая конкурентоспособность продукции.

На следующем этапе необходимо провести оценку обеспеченности производственными ресурсами, т.е. проанализировать динамику и структуру численности работников, средней заработной платы, производительности труда; структуру внеоборотных активов, коэффициент износа, капиталоотдачу основных средств; структуру оборотных активов, их оборачиваемость, долю запасов готовой продукции.

По результатам проведенной оценки на этом этапе можно выявить следующие признаки неплатежеспособности: социальное банкротство; финансовую нагрузку в виде незавершенного строительства; избыточные запасы готовой продукции, убыточность производства продукции.

Далее необходимо провести подробный, желательно сравнительный и факторный анализ финансовых результатов предприятия: прибыли по основному виду деятельности, прибыли от финансово-хозяйственной деятельности в целом. Это позволит выявить как причины ухудшения финансовых результатов, так и потенциальные и скрытые возможности их улучшения.

Необходимо провести анализ финансового состояния по стандартной схеме, т.е. проанализировать состав и структуру имущества и источников его формирования, финансовую устойчивость и платежеспособность, а также показатели деловой активности предприятия.

Комплексная оценка финансово-экономического состояния позволит определить, на какой стадии несостоятельности находится предприятие:

- скрытая стадия банкротства, проявляющаяся в росте обязательств и ухудшении структуры баланса;
- стадия финансовой неустойчивости, проявляющаяся в рассогласовании финансовых потоков и возникновении хронической неплатежеспособности, которая сопровождается снижением производственного и рыночного потенциала предприятия, наличием признаков социального банкротства.

При выборе методов финансового оздоровления необходимо сначала получить результаты предварительной оценки финансового состояния. Если предприятие имеет внешние признаки несостоятельности, то необходимо применить методы оперативного оздоровления, позволяющие устранить внешние факторы банкротства. Далее желательно проанализировать эффективность управления деятельностью предприятия. В случае выявления признаков неэффективности менеджмента предприятия необходимо разработать ряд локальных ме-

роприятий, позволяющих обеспечить устойчивое финансовое положение в среднесрочной перспективе, т.е. как минимум: стабильное поступление выручки от реализации; достаточный уровень ликвидности активов; повышение рентабельности продукции до 3–5% [7, с. 261]. Для проведения долгосрочных мероприятий по созданию стабильной финансовой базы и устойчивости финансовой системы предприятия к неблагоприятным внешним воздействиям требуется привлечение дополнительных инвестиций, позволяющих провести активный маркетинг по поиску перспективной рыночной ниши, проинвестировать смену активов под новую продукцию.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что антикризисное управление является сложной системой управления, имеющей свои специфические черты. Особенность разработки решений в кризисных ситуациях вызвана тем, что они могут носить только улучшающие изменения с обязательным учетом предельных параметров устойчивости жизнедеятельности предприятия (структура фондов, персонал, профиль деятельности, основная продукция и др.).

Используемые источники

1. BE IN TREND.ru, Финансовый анализ, Анализ банкротства, Модель Жданова диагностики риска банкротства предприятий авиационно-промышленного комплекса, <http://www.beintrend.ru/2012-02-06-10-16-00>.
2. Гуськова Н.Д., Никитина Н.В. Антикризисное финансовое управление – механизм адаптационного регулирования бизнес-процессов предприятий // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 267–268.
3. Кован С.Е. Анализ финансового состояния и платежеспособности как важнейший инструмент диагностики деятельности предприятия // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 3. – С. 67.
4. Кован С.Е. Кризисы и антикризисное управление в социально-экономических системах // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 2. – С. 72.
5. Корнеева Е. Антикризисная стратегия // Антикризисное и внешнее управление. – 2011. – № 1. – С. 80.
6. Крюков А.Ф., Егорычев И.Г., Анализ методик прогнозирования кризисной ситуации коммерческих организаций с использованием финансовых индикаторов // Менеджмент в России и за рубе-

- жом. — № 2. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-2/krukov.shtml>.
7. Солдатенко Н.А. Антикризисное управление и выбор методов оздоровления финансового положения предприятия // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. — 2009. — № 3. — С. 216–223.
 8. Статистика банкротств в Российской Федерации. — Режим доступа: http://bankrot-inform.ru/statistika_bankrotstv.
 9. Балабанова А.В., Балабанов О.Д. Антикризисное управление: четыре года спустя // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2012. — № 30. — С. 7–22.
 10. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35. — С. 16–27.
 11. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Бусыгин К.Д. Банковский менеджмент. Учебно-методический комплекс (третье поколение — бакалавриат). — М.: Издательство «Элит», 2014.
 12. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Михель В.С. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс (третье поколение — бакалавриат) / Под общ. ред. С.П. Бараненко. — М.: Издательство «Элит», 2012.
 13. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В., Михель В.С. Антикризисное управление: Учебно-методический комплекс (третье поколение — бакалавриат) / Под общ. ред. С.П. Бараненко. — 2012. — № 2. — М.: Московская типография.
 14. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Налоговое стимулирование инвестиционной активности промышленных предприятий как условие сбалансированного экономического роста регионов // Региональная экономика: теория и практика. — М.: Издательский дом «Финансы и кредит». — 2014. — № 29(356). — С. 26–32.

Егоров Р. В.

*аспирант кафедры «Экономика и менеджмент»,
ФГБОУ ВПО Иркутский государственный
технический университет, г. Иркутск
e-mail: odv1974@rambler.ru*

Огнев Д. В.

*доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика и менеджмент»,
ФГБОУ ВПО Иркутский государственный
технический университет, г. Иркутск
e-mail: odv1974@rambler.ru*

Некоторые вопросы налогового регулирования применения лизинга

В данной статье рассматриваются некоторые наиболее часто встречающиеся в практике проблематичные моменты налогового законодательства, которые присутствуют в ряде нормативных документах, применяемых на территории РФ при использовании лизинговой формы финансирования. Подробно представлены исчисление некоторых налогов при различных условиях учета и передачи имущества в лизинг.

Ключевые слова: лизинг, налогообложение, амортизация.

Egorov R. V.

*postgraduate student of the Department
of Economics and Management
Irkutsk State Technical University*

Ognev D. V.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
department of economics and management,
Irkutsk State Technical University*

Some questions in the application of tax regulations leasing

This article discusses some of the common practice in the problematic issues of tax laws, which are present in a number of regulations applicable in the territory of the Russian Federation using leasing forms of financing. Detail the calculation of certain taxes under various conditions of registration and transfer of property leasing.

Keywords: *leasing, taxation, depreciation.*

Необходимо обратить внимание, что налоговым законодательством не определен порядок формирования первоначальной стоимости предмета лизинга у лизингополучателя. Однако, по аналогии с порядком ее формирования для «обычных» основных средств (амортизируемого имущества), можно сказать, что в первоначальную стоимость объекта, полученного в лизинг, должны входить все расходы организации, связанные с его приобретением и доведением до состояния, пригодного к использованию. Вот в этом то и заключается «камень преткновения» между налогоплательщиками — лизингополучателями и налоговыми органами.

Позиция «налоговиков» наиболее четко изложена в письме Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 9 ноября 2005 г. № 03-03-04/1/348 «О порядке учета лизинговых платежей и выкупной стоимости лизингового имущества» [4].

В письме совершенно справедливо обращается внимание на то, что в том случае, когда договором лизинга предусмотрена выкупная стоимость предмета лизинга, то она должна формировать его первоначальную стоимость для целей налогового учета. При этом, ссылаясь на ст. 624 ГК РФ [1] (выкуп арендованного имущества) и стат. 19 Закона о финансовой аренде (лизинге) [3] (выкуп предмета лизинга), в письме делается вывод о том, что величина выкупной стоимости должна присутствовать во всех договорах лизинга (если лизинговое имущество числится на балансе лизингополучателя). Причем, величина выкупной стоимости должна быть равна сумме затрат на приобретение предмета лизинга лизингодателем.

Если же договором лизинга предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя после выплаты всех лизинговых платежей без указания выкупной цены в договоре лизинга, то, по мнению налоговых органов, всю сумму лизинговых платежей следует рассматривать как расход, направленный на приобретение права собственности на предмет лизинга и включаемый в его первоначальную стоимость после перехода права собственности на него к лизингополучателю. То есть, в последнем случае лизинговые платежи вообще не должны относиться на расходы организации, а аккумулироваться в качестве капитальных (инвестиционных) вложений.

Позиция «налоговиков» в корне противоречит как действующему законодательству в части лизинга, так и НК РФ [2], в частности:

1) ни в ГК РФ, ни в Законе о финансовой аренде (лизинге) не говорится об обязательности выделения выкупной стоимости в договорах лизинга. Такой способ расчетов только «может» быть предусмотрен договором;

2) как уже говорилось выше, предмет лизинга по окончании действия договора вообще может быть возвращен лизингодателю. Однако на время лизинга он (если это предусмотрено договором) будет числиться на балансе лизингополучателя. Откуда в данном случае возьмется выкупной стоимости;

3) налоговым законодательством не предусмотрен порядок формирования у лизингополучателя первоначальной стоимости основного средства, полученного в лизинг. Следовательно, любые письма Минфина России или ФНС России необходимо рассматривать только как комментарии к законодательству, а не руководство к действию;

4) аналогичным образом никакими законодательными или нормативными документами не регулируется величина выкупной стоимости. Она может быть определена только соглашением сторон лизинговой сделки и совсем не обязательно равна сумме затрат лизингодателя на приобретение предмета лизинга;

5) и уж совсем не выдерживает критики рекомендация относить у лизингополучателя всю сумму лизинговых платежей на формирование первоначальной стоимости лизингового имущества. В соответствии с п. 1 ст. 28 Закона о финансовой аренде (лизинге) [3] под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя. Иными словами, лизинговые платежи фактически являются оплатой лизингодателю за услуги лизинга, а не за приобретение имущества.

Помимо указанных выше, необходимо обратить внимание также и на иные особенности отражения лизинговых операций в налоговом учете лизингополучателя.

1. Многие организации-лизингополучатели для целей налогообложения устанавливают срок полезного использования предмета лизинга (при отражении этого имущества на балансе лизингополучателя) в пределах срока действия лизингового договора.

В соответствии с п. 1 ст. 258 НК РФ [2] сроком полезного использования признается период, в течение которого объект основных средств (или) объект нематериальных активов служат для выполнения целей деятельности налогоплательщика. При этом срок полезного использования определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию данного объекта основных средств, но в пределах сроков, установленных Классификацией основных средств для различных амортизационных групп.

Таким образом, налоговым законодательством не предоставлено право организациям определять срок полезного использования предмета лизинга исходя из срока лизингового договора.

Такой вариант можно использовать только в бухгалтерском учете на основании того, что п. 20 ПБУ 6/01 (с послед. изм. и доп.) [8], предприятиям предоставлено право самостоятельно устанавливать срок полезного использования основных средств.

2. Если лизинговое имущество согласно договору числится на балансе лизингополучателя, соответственно он же производит и расчет амортизации.

Причем, в данной ситуации можно начислять амортизацию по лизинговому имуществу либо с применением методов и норм, существовавших на момент получения предмета лизинга, либо с применением специального коэффициента не выше 3 (п. 8 ст. 259 НК РФ). Выбор способа амортизации такого имущества лизингополучатель должен закрепить в своей учетной политике для целей налогообложения.

НДС. Суммы НДС, предъявленные лизингодателем лизингополучателю по договору лизинга, подлежат вычету в полном объеме в тех налоговых периодах, в которых производится уплата лизинговых платежей при соблюдении условий и в порядке, предусмотренных указанным выше п. 2 ст. 171 НК РФ [2, 6].

Транспортный налог. Плательщиками данного налога признаются лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения [7].

Как правило, транспортные средства регистрируются за их собственниками. Однако в соответствии с Правилами регистрации автотранспортных средств и прицепов к ним в Государственной инспекции безопасности дорожного движения МВД РФ лизингополучателями оформляется временная регистрация на основании договора лизинга. (Приказ МВД РФ от 24 ноября 2008 г. № 1001 «О порядке регистрации транспортных средств» [5]).

При этом в графе «Собственник» выдаваемого свидетельства о регистрации транспортного средства делается запись: «Лизингополучатель». В этой же графе и в разделе, содержащем адресные данные, записываются данные лизингополучателя, а в графе «Регистрационный знак» указываются серия и номер регистрационного знака, выданного при временной регистрации транспортного средства за лизингополучателем.

В графе «Особые отметки» делается запись: «Лизинг, временный учет до» и указывается дата окончания временной регистрации транспортного средства, а также проставляются номер договора лизинга (сублизинга) и дата его составления.

В паспортах транспортных средств заполняется раздел о выдаче лизингополучателю свидетельств о регистрации транспортных средств и регистрационных знаков, а в графе «Особые отметки» делаются записи: «Лизинг до» и указывается дата окончания временной регистрации транспортного средства; а также — «Лизингополучатель» и указываются наименование договора лизинга (сублизинга) и дата его составления. Паспорта транспортных средств возвращаются и должны храниться у лизингополучателя.

При прекращении временной регистрации транспортных средств за лизингополучателем (окончание срока действия договора лизинга или досрочный выкуп имущества) транспортные средства снимаются с регистрационного учета, о чем в реестрах регистрации транспортных средств и в паспортах транспортных средств делаются соответствующие отметки.

После этого транспортное средство регистрируется в установленном порядке либо за лизингополучателем как его собственником (при переходе права собственности), либо за лизингодателем (при возврате предмета лизинга).

Если предмет лизинга (автотранспортное средство) числится на балансе лизингополучателя, он же является и плательщиком транспортного налога как лицо, обязанное его временно зарегистрировать.

Налог на имущество организаций. Плательщиком налога на имущество организаций будет являться то предприятие — участник лизинговой сделки, на чьем балансе согласно договору лизинга числится предмет лизинга.

Таким образом, если по условиям такого договора, лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, он и является плательщиком указанного выше налога.

Обращаем внимание на важное обстоятельство: налог на имущество организаций определяется по данным бухгалтерского учета (п. 1 ст. 374 НК РФ).

Поэтому для расчета данного налога применяется первоначальная стоимость числящегося на балансе лизингового имущества за вычетом начисленных амортизационных отчислений по данным бухгалтерского (а не налогового!) учета.

Пример 1. Организация планирует приобрести оборудование. Стоимость закупаемого оборудования – 150 млн. руб. (без учета НДС). Срок амортизации оборудования – 15 лет.

Если оборудование покупается напрямую у поставщика, то стоимость оборудования будет списываться в уменьшение налогооблагаемой прибыли через амортизацию в течение 15 лет (по 10 млн. руб. в год). Какие будут налоговые последствия приобретения этого же оборудования через лизинговую компанию? Чтобы упростить расчеты, предположим, что лизинговая компания осуществляет деятельность на условиях возмещения своих затрат, но без прибыли. Конечно же, на практике лизинговая компания получает прибыль, но этот факт существенно влияет на налоговую экономию.

Имущество на балансе лизингодателя. Лизинговая компания приобретает оборудование у поставщика и по договору лизинга передает его организации, при этом лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя. Допустим, что срок договора лизинга в три раза короче (5 лет), чем срок полезного использования предмета лизинга (15 лет). Лизинговый платеж устанавливается таким образом, чтобы лизинговая компания смогла за пятилетний срок возместить расходы на приобретение оборудования. В результате у лизинговой компании прибыль практически равна нулю, а организация относит в уменьшение налогооблагаемой прибыли сумму расходов на инвестиции в три раза быстрее, чем, если бы она самостоятельно приобрела оборудование и амортизировала его (табл. 1).

Таблица 1

Доходы и расходы участников сделки (тыс. руб. без НДС)

Годы	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	Доход	Расход	Доход	Расход
Первый	30000	30000	30000	0
Второй	30000	30000	30000	0
Третий	30000	30000	30000	0
Четвертый	30000	30000	30000	0
Пятый	30000	30000	30000	0
Итого	150000	150000	150000	0

Анализ схемы для лизингополучателя. Лизингополучатель выплачивает лизинговой компании лизинговые платежи. Сумма лизинговых платежей принимается в уменьшение налогооблагаемой прибыли. Так, в соответствии с подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ лизинговые платежи за принятое в лизинг имущество относятся к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. Учитывая, что организация выплачивает стоимость лизингового имущества в срок, в три раза превышающий срок полезного использования предмета лизинга, стоимость этого имущества списывается в три раза быстрее. Сумма НДС в составе лизинговых платежей принимается к вычету в обычном порядке (табл. 2).

Таблица 2

Начисление и вычет НДС у участников сделки (тыс. руб.) *

Годы	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	Вычет	К уплате	Вычет	К уплате
Первый	27000	5400	5400	0
Второй	-	5400	5400	0
Третий	-	5400	5400	0
Четвертый	-	5400	5400	0
Пятый	-	5400	5400	0
Итого	27000	27000	27000	0

* Сумма НДС со 150 млн. руб. составляет 27 млн. руб. (18%).

Анализ схемы для лизинговой компании. Еще большего налогового эффекта можно достичь, переведя лизинговую компанию на упрощенную систему налогообложения (далее – УСН). В этом случае лизинговая компания будет облагать выручку по ставке 6% или прибыль по ставке 15%. Но при применении УСН возникает проблема, связанная с налогообложением НДС. Если лизинговая компания применяет УСН, лизингополучатель не сможет принять НДС к вычету.

Имущество на балансе лизингополучателя. Законодательство предоставляет возможность учитывать предмет лизинга как на балансе лизингодателя, так и на балансе лизингополучателя. Согласно ст. 31 ФЗ о финансовой аренде (лизинге) предмет лизинга, переданный лизингополучателю по договору лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению. В то же время передача предмета лизинга на баланс лизингополучателя не влечет перехода права собственности на него (ст. 11, 19 ФЗ О финансовой аренде (лизинге)).

Если имущество учитывает на балансе лизингополучатель, он включает это имущество в соответствующую амортизационную группу (п. 7 ст. 258 НК РФ). Это может быть ему выгодно, поскольку сумма

расходов на амортизацию не зависит от суммы лизингового платежа, а лизинговые платежи растянутся на более длительный срок по сравнению со сроком амортизации (с учетом повышенного коэффициента) или, наоборот, будут оплачены в течение более короткого срока. *Ускоренная амортизация плюс лизинговые платежи.* Предположим, что лизингополучатель ставит на баланс предмет лизинга. Сумма лизинговых платежей устанавливается в размере 10 млн. руб. в год, срок действия договора лизинга – 15 лет, он соответствует периоду полной компенсации первоначальной стоимости предмета лизинга (табл. 3).

Таблица 3

Доходы и расходы по сделке (тыс. руб. без НДС)

Годы	Лизингодатель		Лизингополучатель	
	Вычет	К уплате	Вычет	К уплате
Первый	10000	10000	30000	0
Второй	10000	10000	30000	0
Третий	10000	10000	30000	0
Четвертый	10000	10000	30000	0
Пятый	10000	10000	30000	0
Шестой	10000	10000	10000	0
Седьмой	10000	10000	10000	0
Восьмой	10000	10000	10000	0
Девятый	10000	10000	10000	0
Десятый	10000	10000	10000	0
	
Пятнадцатый	10000	10000	10000	0
Шестнадцатый	10000	10000	10000	0
Итого	150000	150000	250000	0

Как видно из приведенной таблицы, реальные расходы лизингодателя составляют 150 млн. руб., а в качестве расходов в целях исчисления налога на прибыль лизингополучатель признал 250 млн. руб., что почти на 70% больше. Как это может быть? Проанализируем эту ситуацию с учетом действующего законодательства.

Лизингодатель ежемесячно учитывает доход в виде лизинговых платежей. Расходы по приобретению переданного в лизинг имущества он признает в тех отчетных (налоговых) периодах, в которых в соответствии с условиями договора предусмотрены арендные (лизинговые) платежи. При этом указанные расходы учитываются в сумме, пропорциональной сумме арендных (лизинговых) платежей (п. 8.1 ст. 272 НК РФ). Исходя из условий примера, данного в таблице 3, лизингодатель ежемесячно будет списывать 1/12 от 10 млн. руб.

Теперь посмотрим, что происходит у лизингополучателя. Подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ предусматривает, что в случае, если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается на балансе лизингополучателя, арендные (лизинговые) платежи признаются расходом за вычетом сумм начисленной амортизации.

Налоговый период по налогу на прибыль составляет один календарный год. Соответственно, в первый год лизингополучатель исчисляет амортизацию в сумме 30 млн. руб. и относит ее на расходы. Исчисленные за этот же период лизинговые платежи в сумме 10 млн. руб. не относятся на расходы, т.к. их сумма уменьшается на сумму амортизации.

Так же будут признаваться расходы на второй – пятый годы. С шестого по пятнадцатый год амортизация производиться не будет, но останутся лизинговые платежи. Соответственно по правилам подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ сумма лизинговых платежей будет признаваться расходом.

Использование подобного варианта налогообложения прямо вытекает из действующего налогового законодательства, хотя и является достаточно рискованным делом. Налоговый орган в качестве аргумента против такого подхода может использовать норму п. 5 ст. 252 НК РФ, согласно которой суммы, отраженные в составе расходов налогоплательщика, не подлежат повторному включению в состав его расходов. Но доказать свою правоту лишь на основе этой нормы налоговым органам будет нелегко, поскольку по сути им придется доказывать, что расходы на амортизацию и лизинговые платежи — это одно и то же.

Тем, кто рисковать не хочет, можно предложить более осторожный путь — признавать расходы только в пределах реальных затрат, это все равно дает существенную экономию на налоге за счет более раннего списания затрат. Лизингополучатель может просто не учитывать сумму лизинговых платежей в качестве расхода в период с шестого по пятнадцатый год, тогда выгода будет в ускоренной амортизации.

Так, в одном из судебных дел (постановление ФАС Московского округа от 01.07.05 по делу № КА-А40/5096-05 [9]) налоговые органы утверждали, что налогоплательщиком (лизингополучателем) использована конструкция договоров лизинга, позволяющая значительно сократить срок амортизации предмета лизинга. Заключив договор лизинга на меньший срок по сравнению со сроком полной амортизации предмета лизинга, налогоплательщик учел в составе расходов всю сумму лизинговых платежей (за вычетом сумм начисленной амортизации).

Как следует из решения суда, лизингополучатель по договорам лизинга получил железнодорожные вагоны-цистерны для перевозки нефти и нефтепродуктов. По условиям договоров лизинга вагоны-цистерны учитывались на балансе лизингополучателя. Для целей налогообложения лизингополучатель применил ускоренную амортизацию предметов лизинга – с применением коэффициента 3. Согласно Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, нефтебензиновые вагоны-цистерны относятся к девятой амортизационной группе со сроком полезного использования от 25 до 30 лет включительно. Применяя коэффициент 3, лизингополучатель смог полностью амортизировать лизинговое имущество за восемь лет и пять месяцев. В то же время срок договора лизинга, установленный сторонами, был значительно короче срока амортизации. Руководствуясь п. 1 ст. 256 НК РФ, налоговый орган пришел к выводу, что для целей налогообложения сумма превышения стоимости предмета лизинга над суммой начисленной амортизации не может быть отнесена к расходам, уменьшающим доходы налогоплательщика в связи с тем, что стоимость амортизируемого имущества погашается через амортизацию. Таким образом, из состава расходов была исключена сумма лизинговых платежей в части, превышающей суммы начисленной амортизации.

Однако суд при разрешении спора исходил из отсутствия в налоговом законодательстве понятия «срок амортизации», а также из обоснованного применения налогоплательщиком предусмотренных налоговым законодательством правил при формировании производственных расходов с учетом срока полезного использования имущества. Проанализировав содержание ст. 252, 259 и 264 НК РФ, суд постановил, что из действующего налогового законодательства не вытекает запрет или иное ограничение по отнесению лизинговых платежей в состав расходов.

Приведенный выше анализ нормативно-правовой базы в области лизинга позволит контрагентам лизинговой сделки в своей производственно-хозяйственной деятельности оптимально решать возникающие сложности при финансировании деятельности.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс РФ. Принят 21.10.1994: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс РФ. Принят Государственной Думой 16.07.1998. Одобрен Советом Федерации 17.07.1998: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О порядке учета лизинговых платежей и выкупной стоимости лизингового имущества: Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 09.11.2005 № 03-03-04/1/348: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. О порядке регистрации транспортных средств: Приказ Министерства внутренних дел Российской Федерации от 24.11.2008 № 1001: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
6. О применении счетов-фактур при расчетах по налогу на добавленную стоимость: Письмо Министерства РФ по налогам и сборам от 21.05.2001 № ВГ-6-03/404: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Об утверждении методических рекомендаций по применению главы 28 «Транспортный налог» части второй Налогового кодекса Российской Федерации: Приказ Министерства финансов РФ от 09.04.2003 № БГ-3-21/177: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01): Приказ Министерства финансов РФ от 30.03.2001 № 26н: официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
9. Постановление кассационной инстанции по проверке законности и обоснованности Решений (определений, постановлений) арбитражных судов, вступивших в законную силу от 01.07.2005 по делу № КА-А40/5096-05: Федеральный арбитражный суд Московского округа официальный текст (с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

Иванова М. А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: marixa_@list.ru*

Деникаева Р. Н.

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: razela_denikaeva@mail.ru*

Меркулова И. В.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы»,
Северо-Кавказский федеральный университет
e-mail: merkulova-inna@yandex.ru*

Методы и инструменты финансового оздоровления компаний реального сектора экономики

Финансовое оздоровление хозяйствующих субъектов реального сектора экономики является основным элементом экономической реформы и восстановления экономического роста страны. Исходя из востребованности оптимальных путей реализации данного подхода, изучены и раскрыты основные инструменты и методы финансового оздоровления, являющиеся приоритетными в использовании компаниями изучаемого нами сектора экономики.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, стратегические аспекты, коммерческая концессия, стратегия.

Ivanova M. A.

*PhD (Economics), associate Professor of Finance
of the North-Caucasian Federal University*

Denikaeva R. N.

*PhD (Economics), associate Professor of Finance
of the North-Caucasian Federal University*

Merkulova I. V.

*PhD (Economics), associate Professor of Finance
of the North-Caucasian Federal University*

Methods and tools of financial recovery of companies in the real sector of the economy

Financial recovery of economic entities of the real sector of the economy is the main element of economic reform and restore economic growth. Based on the demand for optimal ways of implementing this approach, studied and basic tools and techniques of financial recovery, which is the priority in the use of the companies studied sector of the economy.

Keywords: *financial improvement, strategic aspects, commercial concession strategy.*

На сегодняшний день многие российские промышленные предприятия находятся в предкризисном, а некоторые и в кризисном положении, так как стремления государственных органов власти на пути экономических преобразований направлены в основном на проведение рыночной экономической политики на макроуровне. Это не позволяет сделать процесс функционирование рыночного механизма высокоэффективным. С другой стороны, нынешнее и предстоящее развитие российской экономической сферы прямопропорционально связано с возможностью очень быстрого и эффективного развития производительных сил, но лишь при условии проведения эффективных и максимально результативных мер в сфере финансового менеджмента на микроуровне через использование определённых механизмов финансового воздействия изнутри [1].

Именно финансовое оздоровление хозяйствующих субъектов реального сектора экономики является одним из основных аспектов экономической реформы и восстановления экономического роста страны. Если компании, за счёт использования наиболее результативных инструментов и методов повышения финансового положения, не достигнут эффективности, то даже самые оптимальные и активно проводимые реформы федерального значения не приведут к прогрессивному усовершенствованию результативности изменений в экономике. Исходя из значимости решения проблемы обеспечения высокорентабельного функционирования, а так же финансирования расширенного воспроизводства, с одной стороны, и убыточности и вероятного банкротства многих Российских предприятий, с другой, представляется достаточно актуальной на сегодняшний день. Главной проблемой решения поставленной задачи является как сам процесс поиска, так и непосредственное создание и применение высокоэффективных методов управления, которые бы нашли выход из состояния банкротства многих компаний и обеспечили их финансовую устойчивость и ста-

бильность, а в наилучшем случае – прогрессирующую шкалу финансового оздоровления [2].

Непосредственно исходя из вышеуказанных предпосылок следует рассмотреть наиболее важные проблемы и пути их решения через поиск наиболее результативных методов финансового оздоровления.

Базисным подходом создания и приведения в действие системы финансового оздоровления является необходимость переориентировки производственной и, преимущественно, технологической системы производства в сопоставимость с рыночным платежеспособным спросом при условии достижения прибыльной работы компании [1].

Основной причиной развития восстановительных процедур в развитых странах являются финансовые затруднения крупных промышленных субъектов, так как специфика имущественных средств данных компаний, а так же производимой ими продукции делает невозможным применение системы конкурентного производства для урегулирования взаимных отношений со многими кредиторами .

Обычное разделение и продажа имущества крупных компаний позволяют получить средства намного меньшие, чем стоимость действующего бизнеса. Кроме этого, обеспечение безостановочного функционирования крупных предприятий реального сектора жизненно необходимо для поддержания и развития экономики, как на уровне региона, так и на уровне государства.

В границах аналитических процедур, касающихся положения компании может быть обосновано формирование и постоянная поддержка большого спектра критериев:

- отчётности бухгалтерского и статистического характера;
- финансовой и экономической аналитики;
- содержания комплексов имущественного характера;
- характеристики инвестиционной привлекательности и рыночной позиции;
- положения расчетов с бюджетом и государственными внебюджетными фондами;
- состояния кадров;
- состояния технического и технологического базиса производства [4].

Таким образом, выслеживается тот факт, что финансовое оздоровление предприятия требует предварительного, всестороннеохватывающего анализа его финансового состояния. Это даст возможность реализовать оценку реального положения дел в компании, а так же

фактической финансовой ситуации, и определить аспекты, на которые следует обратить особое внимание при выполнении финансового оздоровления. Для осуществления непосредственно системного подхода, анализ финансового состояния компании должен быть основанным на общем анализе деятельности, оценки его имущественного и финансового состояния, оценки финансовых результатов деятельности и вероятности финансового ослабления, банкротства предприятия.

Итак, по нашему мнению, к основным причинам ухудшения финансового положения компаний реального сектора экономики относятся:

- отсутствие финансовых ресурсов для осуществления инновационного характера развития компании;
- финансовый менеджмент, который не может обеспечить эффективное управление бизнес-процессами;
- дефицит проектов инновационного характера, которые могли бы иметь высокую степень эффективности;
- недостаточная государственная поддержка;

Исходя из вышеотмеченного следует подчеркнуть, что перед финансовыми менеджерами встают следующие основополагающие задачи:

- правильно дать оценку фактическому состоянию имеющихся у компании финансовых ресурсов и возможностей;
- раскрыть причину финансовых трудностей компании;
- найти оптимальный вариант стратегических методов для преодоления неустойчивости и финансовой истощённости [2].

Финансовое оздоровление предприятий должно осуществляться через изменение компаний и трансформацию их принципов действия, фокусированное на повышении качества финансового управления, а так же эффективности производства и поддержании конкурентоспособности выпускаемой продукции, высокой степени производительности труда, снижении производительных затрат, улучшении финансовых и экономических сторон деятельности, непосредственно через применение мер государственной поддержки, а также через разработку и реализацию системы финансового оздоровления и способы привлечения инвестиционных ресурсов [3].

Основными задачами финансового оздоровления выступают задачи управляющих систем. Раскроем каждую из систем.

Со стороны самой компании (на микроуровне):

- разработка всеобъемлющего плана финансового оздоровления компании, направленного на устойчивое инновационное развитие;

- привлечение инвесторов, обозначение и расширение инвестиционного портфеля;
- ужесточение платежной расчетной дисциплины;
- решение проблемы, существующей в сфере управления персоналом посредством менеджмента развития человеческих ресурсов.

Со стороны государства (на макроуровне):

- непрерывная проверка деятельности компаний в целях оценки их текущего финансового и экономического, а так же производственного и технического состояния;
- осуществление надзора над процессом осуществления оздоровительных мер;
- обеспечение взаимодействия и координации органов исполнительной ветви власти в границах работы по финансовому оздоровлению и предотвращению финансового истощения, а следовательно и банкротств;
- защита правовой и административной системы от возможности фальсификации банкротства компаний;
- создание оптимальных механизмов защиты интересов всех участников процесса финансового оздоровления в системе внесудебного урегулирования [4].

Через использование вышеизложенных двухуровневых мер должна осуществляться реализация стратегически значимых путей антикризисного финансового менеджмента. Она составляет только часть общей финансовой стратегии предприятия, которая заключается в разработке и реализации системы определённых мер и использования эффективных инструментов предварительного прогнозирования возможности банкротства и механизмов финансового оздоровления компании, которые бы обеспечивали его защиту от несостоятельности. Здесь речь идёт о процессе управления компанией [1].

Рассматриваемый процесс управления предприятием при угрозе банкротства предусматривает следующие аспекты действий:

- постоянное исследование финансового состояния компании для предварительного обнаружения признаков его тяжёлого предкризисного развития, которые вызывают угрозу банкротства. Для этого в аспекте общего анализа финансового состояния компании выделяется отдельная группа объектов наблюдения, которая создаёт возможное кризисное поле, реализующее такую угрозу банкротства. В ходе анализа показателей кризисного поля применяются как стандартные, так и специальные методы сис-

тематизации. Контроль и анализ таких показателей внедряется в систему исследования финансовой деятельности компании;

- определение масштабов кризисного состояния предприятия.

При раскрытии широкомасштабных отклонений от нормативного показателя финансовой деятельности, который определяется ориентирами его финансовой стратегии и системой плановых и нормативных финансовых показателей, выявляются размеры кризисного состояния предприятия, то есть его глубина в отношении угрозы банкротства [2].

Процесс разработки и осуществления стратегии финансового оздоровления связан с определёнными трудностями, основные из которых сводятся к тому, что:

- применение новейших методов преобладания достаточной степени выживаемости на рынке может вызвать увеличение издержек, связанных с освоением какой-либо новой для компании продукции и не учитываемых ранее в стратегических планах экономического и финансового развития;
- неприемлемо малый по глубине анализ как внешней, так и внутренней среды компании может только увеличить регрессивные отрицательные последствия неправильных управленческих решений.

Для преодоления такого рода трудностей облегчается организацией деятельности по развитию долгосрочного планирования в сопоставлении с определёнными правилами и с учетом таких условий:

- необходимо основываться на высококвалифицированном персонале;
- план реализации стратегии по времени должен обеспечивать высокие темпы работы, динамичность и ритмичность;
- важное значение имеет образование высокой корпоративной культуры, которую можно определить таким правилом: «последовательность плюс доверие равны экономической уверенности»;
- немаловажным моментом в управлении реализацией стратегии является и мотивация кадров [4].

Несмотря на вышеизложенные стратегические аспекты оздоровления, исходя из результатов зарубежного опыта можно сказать, что основой множества зарубежных компаний является высокая степень использования информационных ресурсов в спектре интернета. Из 12 самых крупных и наиболее успешных американских компаний, которые существовали на пике 1900 года, по которым тогда рассчитывался

индекс Доу-Джонса, сейчас существует только «General Electric». Эта компания и на сегодняшний день показывает свою высокую способность быстро реагировать на какие-либо отклонения в рыночных условиях. Внедрение передовых технологий помогает специалистам «General Electric», которые работают по всему миру, безостановочно внедрять разработку какой-либо новой продукции. Кроме того, «General Electric» ведёт постоянно действующий контроль над произведенным компанией оборудованием, которое установлено в учреждениях медицинского характера, а также и в других компаниях [5].

Но всё-таки, остановимся на том, что прежде всего основополагающей целью эффективного финансового управления в области так называемого «оздоровления» компаний реального сектора экономики является быстрое восстановление платежеспособности и возобновление высокого уровня их финансовой устойчивости во избежание банкротства. В связи с такой необходимостью в компании должна разрабатываться специальная политика антикризисного финансового управления не только под угрозой банкротства, но и в профилактических целях. Производство реализации способов такого направления в восстановлении финансовой устойчивости компании происходит с использованием определённых методов и инструментов. Рассмотрим наиболее существенные из них.

Одним из основных методов финансового оздоровления является метод финансовой реструктуризации, который предполагает использование широкого круга мер, направленных на повышение экономической эффективности и рыночной конкурентоспособности компании. Финансовыми менеджерами компании должны осуществляться меры по расчистке баланса, упорядочению активов компании непосредственно по основным критериальным факторам рыночной экономики. Реструктуризация не должна затягиваться на многие годы. Финансовое оздоровление должно проводиться достаточно оперативно, а иначе оно просто не будет иметь смысла, а следовательно и ожидаемого результата. Изменения структурного характера в компаниях должны обеспечить восстановление их финансового положения, а то есть оздоровление, повышение количества выпускаемой высококонкурентной продукции, а также увеличение эффективности производства [3].

Целью финансовой реструктуризации является создание оптимальной структуры финансовых ресурсов компании. Она должна строиться в зависимости от структурной характеристики активов компании, уменьшения рисков, обеспечения необходимого уровня ликвидности и рентабельности. При этом, одним из основных меха-

низмов финансовой реструктуризации представляется объявление компании банкротом. Следствием банкротства может стать ликвидация компании или продолжение его существования благодаря санации, или возможности функционирования после удовлетворения требований кредиторов и выполнения обязательств перед бюджетом. Еще одним составляющим аспектом финансовой реструктуризации является создание филиалов или дочерних компаний .

Процессы реструктуризации должны осуществляться с помощью изменений в финансовом менеджменте компаний относительно факторов рыночных условий существования. Это предполагает наличие дополнительных функций системы управления, а также внедрение в компании финансового аналитика. Именно финансовый аналитик обязан осуществлять непрерывный анализ эффективности деятельности предприятия, структуры его расходов и следить за рыночной конъюнктурой.

Кроме метода финансовой реструктуризации мы предлагаем три альтернативных вариационных метода финансового оздоровления. Первой из альтернатив является продолжение деятельности с постепенной выплатой долгов кредиторам и государству. Но данный метод можно применить лишь в том случае, если хозяйствующий субъект оказался в очень тяжелом финансовом положении из-за ошибок в руководстве и неправильной финансовой политики, а также ошибок в управлении персоналом. В этом случае представляется возможным сохранить и производство, и прежнюю направленность на конкретные секторы рынка и исправить допущенные ранее ошибки в управлении, которые привели к такому тяжёлому состоянию [3].

Вторым альтернативным методом является метод смены производства. Данный метод представляется неизбежным тогда, когда компания не смогла приспособиться к новым рыночным условиям. У такого рода компаний реального сектора экономики ощущается дефицит средств на производственную деятельность, средств на выплату налогов и заработной платы своим работникам. Управленческий аппарат фирмы, в таком случае, выходит из состояния кризиса в увеличении кредитов и займов денежных средств у кредитных организаций и других учреждений.

Третий метод – это полная продажа бизнеса. Данный метод можно охарактеризовать как кардинальный. В случае его применения случае может быть продано либо все производство целиком в качестве целостного имущественного комплекса, либо материальные активы по частям (помещения, станки и оборудование и т.д.). Здесь необхо-

димо учитывать то, что этот вариант выбирают далеко не всегда, скорее от безысходности. Перед собственником компании может не стоять задача сохранять производство, что реально возможно, если учитывать его кризисное положение.

Помимо названных нами методов существуют мелкомасштабные корректировки и изменения в деятельности компаний в целях финансового оздоровления, а именно:

- сокращение налоговых платежей, так называемого «налогового бремени»;
- обмен задолженности кредиторам на акции и доли участия;
- увеличение уставного капитала;
- применение товарного кредита;
- коммерческая концессия;
- финансирование под уступку денежного требования;
- долговой перевод.

Но они не могут быть самостоятельными действиями, а только важными дополнениями к основной политике компании. Итак, рассмотрим основные из предложенных сопутствующих методов оздоровления.

Что касается снижения бремени налоговых обязательств, то оно может быть полезным временно, в тактическом плане, но никак не в стратегическом. Оно регулируется главой 9 Налогового Кодекса РФ. Согласно статье 61 НК РФ, срок уплаты может быть изменен либо по всей сумме платежа, либо в части суммы с начислением процентов на неуплаченную часть налога (за некоторыми исключениями) [4].

Отсрочка предоплаты менее востребована. Современные российские экономические бизнес-условия показывают, что большинство деловых партнеров не желают заключать договоры, предусматривающие отсрочку предоплаты. Тем более в случае кризисного предприятия данная мера вообще представляется неосуществимой.

Коммерческая концессия же представляет собой сделку, в которой одна сторона (правообладатель) предоставляет другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или же без указания какого-либо срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя совокупность исключительных прав, которые принадлежат правообладателю, в том числе, право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав: товарный знак, знак обслуживания и т.д.

Именно коммерческая концессия позволяет компании производить контроль над условиями реализации своей продукции, а получатель прав дает возможность вести производство и бизнес, с использованием опыта, знаний и поддержки со стороны правообладателя. Однако, она возможна только в таких случаях, когда компания, являющаяся объектом финансового оздоровления имеет в своей системе производства подобный комплекс исключительных прав, интересующих возможных деловых партнеров. Следует уточнить то, что такая переуступка прав может привести и к ухудшению репутации компании, в случае если производитель, являющийся пользователем прав, не будет соблюдать соответствующий контроль качества и уровень сервиса.

Другой мерой финансового оздоровления является метод финансирования под уступку денежного требования. В ходе восстановления платежеспособности потенциальный должник может решить двустороннюю задачу: уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности одновременно, и наращивание чистого дохода через реализацию договора финансирования под уступку денежного требования. Сущность данной меры заключается в том, что компания поднимает свои требования в отношении третьих лиц, то есть должников-дебиторов. Экономический интерес уступающей стороне, состоит в незамедлительном получении денег, уменьшении расходов на обслуживание задолженности дебиторского значения и локальном или полном освобождении от риска неплатежеспособности дебитора [2].

Следующей мерой финансового оздоровления фирмы является перевод долга. Коммерческая компания, восстанавливающая свою платежеспособность, должна приложить максимум усилий к перенесению своих обязательств по долгам, то есть кредиторской задолженности, новому дебитору, например, своему учредителю, собственнику или же участнику. Вследствие этого, в дальнейшем, обязательство теперь будет иметь перед прежним кредитором непосредственно новый дебитор. В соответствии со ст. 392 ГК РФ с момента перевода долга кредитор вправе предоставить требования об исполнении только новому дебитору, а новый дебитор, в свою очередь, вправе выдвигать против требований кредиторов свои возражения, которые основаны на взаимных отношениях между кредитором и первым дебитором.

Что касается уступок в плане реструктуризации долга, а так же различных мероприятий по облегчению положения фирмы-должника, то они будут возможны только в случае, когда кредитор не имеет каких-либо способов восстановить свои расходы (или их часть) другими методами.

На выбор того или иного метода финансового оздоровления оказывает влияние региональная специфика: особенности местного законодательства, прежде всего налогового, возможность получения дополнительной поддержки финансового характера со стороны местных властей [4].

Итак, мы полагаем, что меры финансового оздоровления предприятий реального сектора экономики должны иметь стратегический характер, который должен подразумевать разработку и реализацию комплекса взаимоувязанных задач, их достижения, в рамках частных направлений, обеспечивающих, в результате, достижение оптимального использования финансового потенциала и обеспечение финансовой устойчивости не только в существующих условиях, но и с учётом резких изменений. Выбор методов и инструментов такого оздоровления зависит от степени финансовых затруднений предприятия и обусловлен определёнными показателями, в соответствии с которыми предприятие примет наиболее подходящие ему пути решения.

Используемые источники

1. <http://www.moluch.ru/archive/47/5915> // Научный журнал «Молодой учёный», 2012.
3. Деникаева Р.Н. Стратегии слияний и поглощений // Научно-технические ведомости СПбГПУ. — 2008. — № 6(68).
3. Герасименко М.А., Деникаева Р.Н. Электронные деньги в современной системе денежного оборота // Учетные записки Российской Академии предпринимательства. — 2014. — № 39.
4. Меркулова И.В., Деникаева Р.Н. «Факторы стабилизации финансовых ресурсов предприятий», Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2014.— № 40.
5. <http://eur.ru/Documents/2006-07-24/420B2-4.asp> НОП «Экономика и управление на предприятиях», 2011.

Калугина С. А.

*кандидат технических наук, доцент,
профессор кафедры «Маркетинг и коммерция»,
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики
e-mail: mir210mir@yandex.ru*

Макаров А. А.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры «Технологии и управление продажами»,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,
e-mail: reatyp@yandex.ru*

Форматы предприятий розничной торговли (на примере X5 RETAIL GROUP N.V.)

В статье представлен обзор форматов розничных торговых предприятий, наиболее используемых в практической деятельности крупнейшего «игрока» российского потребительского рынка – X5 RETAIL GROUP N.V.

Ключевые слова: *потребительский рынок России; форматы предприятий розничной торговли; торговые сети X5 RETAIL GROUP N.V.*

Kalugina S. A.

*PhD (Technique), associate professor,
professor of chair of marketing and commerce
of Moscow State University of economy, statistics and informatics*

Makarov A.A.

*PhD (Economics), associate professor, associate professor
of technologies and managements of sales
of the Russian economic university of G. V. Plekhanov,*

Formats of the enterprises of retail trade (on the example of X5 RETAIL GROUP N.V.)

The review of formats of the retail trade enterprises which are most used in practical activities of largest «player» of the Russian consumer market is presented in article – X5 RETAIL GROUP N.V.

Keywords: *consumer market of Russia; formats of the enterprises of retail trade; distribution networks of X5 RETAIL GROUP N.V.*

Современное состояние сферы розничной торговли России характеризуется четким определением форматов торговых предприятий.

Изучение источников показывает, что формат магазина означает «совокупность параметров, по которым определяется принадлежность торгового предприятия (как сетевого, так и независимого) к одному из распространенных в мировой практике видов» [1, с.61]. Вместе с тем, по мнению Поповой И.Н., понятие формат предприятия торговли «сочетает тип и функциональное назначение магазина» [2, с. 26].

Как отмечает источник, «к основным критериям формата чаще всего относят следующие характеристики: площадь торгового зала, ширина ассортимента (количество товарных категорий), его глубина (количество позиций в категории), форма обслуживания, уровень цен на базовые позиции ассортимента, предлагаемый стандарт обслуживания, режим работы торгового предприятия. К дополнительным, или производным, критериям следует отнести такие характеристики как: количество расчетно-кассовых узлов, наличие и величина складских и вспомогательных площадей, среднесписочная численность сотрудников, среднедневной оборот, выручка с единицы площади, предоставляемый сервис» [1, с. 63–64].

Более развернутые признаки классификации торговых форматов представлены в исследовании Шнорр Ж.П., в котором автор отмечает сетевой характер организации бизнеса; универсализацию ассортимента реализуемых товаров; использование самообслуживания как основного метода реализации товаров; широкий спектр предоставляемых услуг; территориально-пространственную специфику осуществления торговой деятельности; наличие определенной целевой группы потребителей [3, с. 66–67].

Ведущей компанией в сфере розничной торговли продовольствием в России, деятельностью которой основана на четком определении форматов магазинов, является X5 Retail Group N.V (далее – Группа). - Она образована 18 мая 2006 г. путем слияния торговых сетей «Пятерочка» и «Перекресток» с целью создания ведущей мультиформатной компании на рынке продуктовой розничной торговли России. 26 июня 2008 г. Группа завершила сделку по приобретению сети гипермаркетов «Карусель», тем самым значительно укрепив свои позиции в формате «гипермаркет». В 2009–2010 гг. Группа продолжила консолидацию бизнеса, присоединив крупнейшие российские сети «Патэрсон» и «Копейка», что позволило установить еще более низкие цены на рынке, улучшить ассортимент свежих продуктов и других товаров, а также ускорить расширение дискаунтеров «Пятерочка» и супермаркетов «Пе-

рекресток», чтобы охватить как можно больше потребителей, которым конкуренты уделяют недостаточно внимания.

На 31 декабря 2013 года под управлением Группы находилось 4544 магазина с лидирующей позицией в Москве, Санкт-Петербурге и значительным присутствием в европейской части России. Сеть магазинов Группы включает в себя 3882 «мягких» дискаунтеров «Пятерочка», 390 супермаркетов «Перекресток», 83 гипермаркета «Карусель», а также 189 магазинов «у дома», розничный Интернет-канал под брендом «E5.RU». Под управлением компании находится 32 распределительных центра и около 2 тыс. грузовых автомобилей на территории России [4].

Далее, на основе использования источников [5, с. 149–154], рассмотрим форматы предприятий розничной торговли, получивших наибольшее распространение в данной Группе.

Дискаунтер — магазин площадью 300–1000 кв. м., в США — около 5 тыс. кв.м., расположенный в местах массовой застройки или на оживленных магистралях. Площадь склада незначительна или отсутствует. Количество кассовых узлов — 5–10. Количество позиций в ассортименте — от 500 до 2500. Представлены широкий перечень продовольственных и непродовольственных товаров сопутствующего ассортимента, из них около 50% и более занимают СТМ. Сервис сокращен до минимума (во многих магазинах данного формата не используются платежные карты), но вместе с тем, в обязательном порядке д.б. организована автостоянка, используется самообслуживание, товарные запасы хранятся в торговом зале, выкладка товаров осуществляется в транспортной упаковке, таре-оборудовании.

По нашему мнению, российский формат дискаунтера сильно отличается от зарубежного. Отечественные дискаунтеры меньше по площади, имеют более широкий ассортимент, лучшее оформление торгового зала и некоторый сервис (бесплатное предоставление упаковочных материалов, возможность получения консультации продавцов, торговые автоматы по реализации снеков и напитков и т.п.). Их делят на два подтипа: «жесткие» и «мягкие».

«Жесткий» дискаунтер имеет предельно простое оформление интерьера — строгие стеллажи, простое оборудование, выкладка товаров осуществляется на паллетах и поддонах и часто — в транспортной упаковке. Ассортимент составляет не более 1000 наименований.

«Мягкий» дискаунтер имеет большую, чем у «жесткого» дискаунтера, площадь, более широкий ассортимент — от 3 тысяч и более позиций (в т.ч. не менее 10% сопутствующих товаров), оформлению помещений уделяется больше внимания (товар выкладывается строго по

планограммам), магазины имеют более привлекательный внешний вид (дизайн), в торговом зале обслуживание посетителей может осуществлять торговый персонал.

В Группе, отраженным критериям, соответствует «Пятерочка» – федеральная сеть «мягких» дискаунтеров и одна из первых современных продуктовых розничных сетей, созданных на российском рынке. Магазины сети удобно расположены и предлагают покупателям выбор 3500 наименований товаров по самым низким ценам и под собственной торговой маркой, а также привлекательные промоакции. Средняя торговая площадь магазина составляет около 350 кв. м.

Супермаркет – крупный универсальный магазин самообслуживания по продаже полного ассортимента продуктов питания и напитков, сопутствующих товаров для домашнего хозяйства, предметов санитарии и гигиены, продуктов и кормов для животных, товаров для автомобилистов, игрушек, парфюмерно-косметических товаров, посуды, бытовой техники и т.п. Торговая площадь – от 500 до 2500 кв. м., обязательно имеются складские помещения и собственные производственные цеха, количество кассовых узлов – 5–16, количество наименований в ассортименте от 4,5 до 20 тыс. и более, доля непродтоваров – до 30%, обязательность реализации товаров под собственной торговой маркой. Уровень цен по рынку – на большинство товаров преимущественно выше среднего, уровень логистических издержек высокий. Данный формат предполагает повышенный уровень обслуживания и различные дополнительные услуги. Мы согласны с мнением о том, что «супермаркеты предоставляют своим клиентам комфорт, играющий очень важную роль при формировании и поддержании лояльности клиента» [6, с. 124].

Описанным выше параметрам в Группе соответствует «Перекресток» – федеральная сеть супермаркетов, одна из первых современных сетей, созданных на российском рынке. Девиз деятельности компании: «Наши магазины отличает высокое качество продукции и обслуживания, широкий выбор свежих продуктов по справедливым ценам, а также оригинальные промоакции и рекламные кампании».

Должны отметить, что сеть «Перекресток», является одной из первых на российском потребительском рынке, которая стала открывать в своих магазинах производственные цеха: мини-пекарни, по производству мясных полуфабрикатов и кулинарной продукции.

Формат «супермаркет» имеет два подтипа: «мини» и «люкс». В мини-супермаркете технологии торговли те же, но поскольку торговая

площадь ограничена, количество позиций в ассортименте меньше. Примером являются магазины «Мини-Перекресток».

Супермаркеты — люкс ориентированы на покупателей с высоким уровнем дохода. Могут работать в разрезе универсального ассортимента или специализации, например, быть сфокусированными на экологически чистую продукцию или товары группы fresh. Повышенный уровень сервиса, который предоставляется отечественным персоналом, обязателен.

«Зеленый Перекресток» — премиальный супермаркет, предлагающий расширенный ассортимент высококачественной продукции по самым выгодным ценам в своем сегменте.

Торговая площадь «Перекрестка» и «Зеленого Перекрестка» — около 1000 кв.м., ассортимент — в среднем 11 000 наименований.

Во всех супермаркетах «Перекресток» и «Зеленый Перекресток» действуют бонусно-накопительные программы «Клуб Перекресток» и «Особое отношение», позволяющие покупателю получать и накапливать бонусные баллы, при совершении покупок, а затем их тратить, приобретая любые товары. На 1 апреля 2012 г. в программах участвовало около 4 млн. человек [4].

Гипермаркет — формат розничного торгового предприятия, реализующего продовольственные и непродовольственные товары на торговой площади от 4 до 10 тыс. кв. м, преимущественно в форме самообслуживания. Количество кассовых узлов также значительно больше — 25—40 (возможно использование терминалов и касс самообслуживания). Широко представлены собственные производственные цеха. Ассортимент товаров превышает ассортимент супермаркетов в 3—10 раз и достигает 25—50 тыс. и более наименований, в т.ч. с обязательной реализацией товаров под собственной торговой маркой. На непищевую продукцию приходится не менее 50% общего ассортимента. Формат, по сравнению с супермаркетом, отличается, прежде всего, масштабом деятельности, но при этом качество торгового обслуживания объективно снижается.

Гипермаркеты ориентированы на широкий круг покупателей, и большую пропускную способность, они обеспечивают условия для семейной покупки «на неделю». Используется специальная ценовая политика, общий уровень применяемых торговых надбавок низкий, постоянно проводятся разнообразные акции и распродажи товаров; прибыль формируется от объема товарооборота. Гипермаркеты часто являются арендаторами в крупных торговых центрах. Расположены, как

правило, на популярных автомобильных трассах, имеют удобный подъезд и просторную парковку, зону отдыха для покупателей. Современной практикой таких магазинов является то, что в их помещениях на условиях аренды организуется сопутствующая торговля, «ресторанные дворики», что приносит гипермаркету дополнительную прибыль.

В X5 RETAIL GROUP N.V. данным форматом представлена «Карусель» – одна из крупнейших сетей гипермаркетов на рынке России. «Карусель» предлагает покупателям все необходимые товары по разумной цене в одном магазине, широкий выбор качественных продуктов питания и непродовольственных товаров, эффективное обслуживание на кассах и еженедельные каталоги товаров. Торговая площадь гипермаркетов в среднем около 5000 кв.м., а ассортимент – около 22000 наименований.

Магазины «у дома» располагаются чаще всего в непосредственной близости от своей целевой аудитории, т.е. в «спальных» районах, ориентированы на каждодневные покупки. Площадь торгового зала – 200–400 кв.м., площадь склада – 100–200 кв. м. Количество узлов расчета – 2–6. Численность персонала – 15–30 чел. Уровень цен по рынку средний. Количество позиций в ассортименте – 0,8–1,2 тыс. наименований, собственные производственные цеха отсутствуют. Режим работы жестко не определен, может работать круглосуточно. Предполагает достаточно высокую культуру обслуживания. Уровень логистических затрат высокий. По нашему мнению, эффективно продвигать формат «у дома» могут только те сети или торгово-производственные системы, которые имеют слаженную логистику и сами диктуют условия поставщикам.

Мы согласны с мнением Писаревой Е.В. о том, что «в России формат «у дома» воспринимается как доступный для большинства жителей микрорайона дежурный продуктовый магазин, что отражается в невысоком уровне цен и ограниченном ассортименте товаров» [7, с.75].

Магазины «у дома» «Перекресток Экспресс» и «Копейка» предназначены для людей, не располагающих лишним временем для совершения покупок. «Перекресток Экспресс» располагаются в многолюдных зонах – вблизи метро, в зданиях аэропортов и железнодорожных станций – и предлагают готовые к употреблению продукты, составляющие до 50% ассортимента магазинов. Магазины «Копейка» находятся в жилых районах. В их ассортименте широко представлены свежие продукты.

Обобщая представленную информацию, отметим, что четкое позиционирование своих розничных торговых предприятий позволяет X5 RETAIL GROUP N.V. оставаться на протяжении многих лет в «тройке» лидеров российского потребительского рынка.

Используемые источники

1. Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2012.
2. Попова И.Н. Особенности позиционирования торговых форматов в России // Практический маркетинг. – 2011. – № 3.
3. Шнорр Ж.П. Направления совершенствования стандартной номенклатуры розничных торговых предприятий // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 6.
4. URL: <http://x5.ru> (дата доступа: 02.09.2014).
5. Калугина С.А., Макаров А.А. Характеристика форматов российских предприятий торговли, в которых возможна реализация продукции, выпущенной под СТМ // Актуальные проблемы современности: международный научный журнал. – 2014. – № 2. – Караганды: РИО «Болашак-Баспа».
6. Калашников С.А., Жукова Е.В. Современные розничные торговые форматы и их конкурентные преимущества // Вестник Рязанского государственного университета им. С.А. Есенина. – 2009. – № 25.
7. Писарева Е.В. Дифференциация форматов розничной торговли в России и за рубежом в условиях изменения спроса и предложения на продовольственные товары // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2012. – № 37.

Красницкий Б. Р.

аспирант,

Российская академии предпринимательства

e-mail: 3xboris@mail.ru

К вопросам о доходных полномочиях органов местного самоуправления

В статье рассматривается сложившаяся ситуация в области регулирования полномочий по формированию доходной части бюджетов муниципальных образований, а также приведен анализ реформы местного самоуправления. Предложены направления развития системы местных налогов, которая будет способствовать удовлетворению различных потребностей местных сообществ.

Ключевые слова: *муниципальное образование, органы местного самоуправления, доходные полномочия, трансферт, централизация, децентрализация, собираемость налогов, местные налоги.*

Krasnicky B. R.

postgraduate student of the Russian academy of entrepreneurship

To questions on profitable powers of local governments

In article the current situation in the field of regulation of powers on formation of a profitable part of budgets of municipal unions is considered, and also the analysis of reform of local government is resulted. Directions of development of system of local taxes which will promote satisfaction of various requirements of local communities are offered.

Keywords: *municipal union, local governments, profitable powers, a transfer, centralization, decentralization, a collecting of taxes, local taxes.*

Необходимость в удовлетворении хозяйственных, культурных и иных потребностей населения невозможна без деятельности органов местного самоуправления (далее ОМСУ – Б.К.), так как выполнение данных функций невозможно управлением из единого центра, особенно в условиях такой огромной и многонациональной страны как РФ. Для осуществления своей деятельности ОМСУ необходимы финансовые ресурсы, которые ОМСУ способны сформировать, прежде всего, за счет исполнения доходных полномочий.

Под доходными полномочиями следует понимать права и обязанности органов местного самоуправления по получению доходов,

установленных законодательством Российской Федерации. В ст. 55 Закона № 131-ФЗ определены источники доходов местных бюджетов, которые можно сгруппировать следующим образом:

1) Доходы, поступившие из стабильных и предсказуемых источников, закрепленных на постоянной основе (собственные располагаемые доходы).

2) Средства, бюджетов вышестоящих уровней переданные в виде межбюджетных трансфертов.

3) Субвенции местным бюджетам на финансовое обеспечение исполнения делегированных полномочий.

4) Заемные средства.

Принцип бюджетного федерализма предусматривает ту или иную степень децентрализации доходных полномочий (в том числе и налоговых) с целью обеспечения некоторой финансовой самостоятельности ОМСУ. В широком смысле уровень финансовой самостоятельности ОМСУ зависит от доходов, полученных из стабильных и предсказуемых источников, закрепленных за ними на постоянной основе и которыми ОМСУ могут самостоятельно распоряжаться при исполнении их расходных полномочий.

Министр регионального развития федерального правительства Д. Козак, в выступлении на Совете Федерации с предложением о реформе отношений центра и субъектов Федерации сказал следующее: «...регионам надо дать больше самостоятельности и финансов, но усилить контроль за ними и спрос за «конечный результат»¹.

Однако при декларировании необходимости придания большей самостоятельности местным органам власти на деле происходит обратный процесс. Муниципальная власть все чаще воспринимается как ненужная, обременительная прослойка, что наглядно можно продемонстрировать, проанализировав долю располагаемых доходов местных бюджетов в ВВП России. Начиная с 2003 г. эта доля располагаемых доходов местных бюджетов непрерывно уменьшается, при этом важен характер данного уменьшения — наиболее значительное сокращение доли располагаемых доходов местных бюджетов было зафиксировано в 2005 г. — 5,5% по отношению к 2004 г. — 6,1%; что связано с перераспределением бюджетных доходов.

Тенденция уменьшения доли доходов местных бюджетов в ВВП страны имеет две основные причины:

1) Характер экономического развития страны.

¹ Успешное социально-экономическое развитие регионов (Козак, 2007 г., с. 2).

2) Курс на централизацию доходных полномочий в процессе реформирования системы муниципальных образований.

Широко известным является тот факт, что значительное влияние на динамику ВВП оказывает экспорт углеводородного сырья. Неравномерность размещения по территории страны нефти и природного газа определяет необходимость централизации доходов от их продажи. При этом нужно отметить, что на протяжении 2000-х гг. весь прирост ВВП распределялся преимущественно в пользу федерального бюджета. Фактически это означает, что экономический рост в стране никак не повлиял на доходную часть бюджетов муниципальных образований. Можно сделать вывод о том, что в ходе муниципальной реформы в России сформировалась модель трансфертозависимого муниципального образования. При этом изменилась структура безвозмездных поступлений, в результате закрепления четкого порядка предоставления межбюджетных трансфертов изменилось соотношение между целевыми и нецелевыми трансфертами с существенным перевесом в пользу первых, что фактически означает сужение для муниципальных образований рамок, в которых они могут самостоятельно определять бюджетную политику. Если в 2003 доля нецелевых трансфертов составляла 52,5% в общем объеме безвозмездных перечислений, то в 2007 г. она уменьшилась до 24,1%

Условия кризиса заставляют пересмотреть этот подход к управлению на местах. Из статьи Президента страны Д.А. Медведева «Россия вперед», вышедшей в Газете.ру 10 сентября 2009 г., следует, что если мы хотим преодолеть «застарелую привычку полагаться в решении проблем на государство, не допустить рецидива центробежных тенденций, искоренить вековую коррупцию, разрушить патерналистские настроения, безынициативность, дефицит новых идей, обеспечить энергоэффективность и улучшить экологическую ситуацию, наконец привить вкус к правовой культуре, то от государства в ближайшее время потребуется серия решительных действий «снизу». Необходимо оптимизировать доходные полномочия ОМСУ с тем, чтобы большинство, а не единицы, могли в полном объеме и на высоком уровне удовлетворять потребности местных сообществ за счет собственных располагаемых доходов. С научной и практической точки зрения невозможно устойчиво развиваться, полагаясь на финансовую поддержку федеральных органов.

Как видится, основой для устранения рисков кроющихся в централизации доходных полномочий может стать полный и всесторонний анализ особенностей регионов, их кадастровая оценка и паспортизация. Паспортизация регионов и территорий началась в 2000-е годы

по решению Совета Федерации, однако к настоящему времени готовы энциклопедии лишь 3 субъектов РФ – Свердловской области (2003 г.) (Экономическая энциклопедия, 2003 г.) Республики Башкортостан (2004 г.) и Волгоградской области (2005 г.).

Положительным примером проведения паспортизации регионов служит Свердловская область, ее энциклопедия, подготовлена по 6 направлениям:

- общая характеристика региона (включает оценку географического, природно-климатического, ресурсного и инфраструктурного состояния области, ее административное деление, подробную характеристику населения области и другие показатели);
- административное регулирование и перспективы развития области (дан всесторонний анализ законодательных, исполнительных и судебных органов власти области, особенности их взаимодействия с федеральными органами, муниципалитетами и населением), оценка межрегиональных возможностей и геополитических позиций области;
- экономический потенциал региона (представлен динамикой показателей развития области за последние 10–15 лет, отраслевой и территориальной структурой экономики, состоянием производственной инфраструктуры и описанием направлений их развития). Всесторонне оценены финансовые и инновационные возможности области.
- социально-политическая обстановка в области и ее возможности позитивно влиять на социально-экономическое развитие.
- торговый бизнес в регионе (оценен по формам торговли и общественного питания, состоянию отдельных сегментов рынка – недвижимости, автомобилей, стройматериалов, продовольственных товаров, ценных бумаг)
- ведущие бизнес – структуры области.

Паспорт региона и принятие принципиальных решений в области реформирования системы имущественного налогообложения (в структуре налоговых доходов местных бюджетов доходы от налога на землю и налога на имущество физических лиц составляют около 12%, в то время как по оценкам специалистов уровень собираемости² местных налогов в настоящее время составляет 30–40% от их возможного

² Под собираемостью стоит понимать – соотношение между величиной реально собранных налогов и величиной налогов, которые должны быть собраны в соответствии с величиной налогооблагаемой базы и налоговыми ставками, предусмотренными налоговым законодательством страны.

объема), могли бы стать реальной основой для социально-экономического развития.

Исторически главенствующую роль в системе местного налогообложения играет овеществленный капитал налогоплательщика (земельный налог; налог на имущество физических лиц). Огромный фискальный потенциал движимого и недвижимого имущества обусловлен несколькими факторами: визуальная определенность, стабильность и долгосрочность существования, обязательная государственная регистрация текущего состояния и происходящих изменений правового статуса, а также формирующиеся в условиях рынка, высокие стоимостные параметры. Еще Адам Смит предлагал перенести основную часть налогового бремени с прибыли и заработной платы на земельную ренту. Это, по его мнению, должно было обеспечить устойчивое экономическое развитие.

Корпорацией «Парус» разработан проект «Управление муниципальным образованием» направленный на повышение уровня собираемости местных налогов. При реализации проекта сотрудниками корпорации был оценен потенциал местных налогов в одной из пилотных зон по объективным первичным учетным данным: плановые показатели объемов поступлений от земельного налога были в 4 раза меньше его реального потенциала, рассчитанного по всем объектам и субъектам налогообложения. Аналогичная ситуация наблюдается и с налогом на имущество физических лиц.

Можно выделить следующие причины названного явления:

1) В данных, полученных ИФНС (Инспекция Федеральной Налоговой Службы) из ФГУ ЗКП (Федеральное Государственное Учреждение «Земельная Кадастровая Палата»), не отражаются результаты кадастровой оценки земель поселений.

2) В ИФНС отсутствуют (утрачены) или требуют уточнения сведения о земельных участках, правоустанавливающие и правоудостоверяющие документы на которые оформлялись органами МСУ до 1999 года.

3) Часть земельных участков не проходит идентификацию в ИФНС из-за наличия расхождений в данных подаваемых Роснедвижимостью и Росрегистрацией и, соответственно, не учитывается как объект налогообложения.

4) Часть земельных участков прошла межевание и была занесена в кадастр. Однако в едином государственном реестре прав (ЕГРП), который ведет Росрегистрация, в силу различных причин сведения о них не попали, т.к. регистрация прав — дело добровольное. Далее, ограничителем выступает технологический регламент ФНС, согласно которому зе-

мельный участок не учитывается как объект налогообложения, если нет подтвержденных сведений о собственнике из Росрегистрации.

5) Отсутствует учет объектов налогообложения земельных участков, находящихся в общей долевой собственности пайщиков сельскохозяйственных предприятий.

6) Размеры учитываемого землепользования по данным из единого государственного реестра земли (ЕГРЗ) Роснедвижимости меньше фактического использования земельных участков, определяемого по данным муниципального учета (похозяйственного) в администрациях МО.

7) Налоговая база по налогу на имущество физических лиц сформирована на основании сведений, представляемых органами технической инвентаризации начиная с 1992 года, но значительная часть недвижимого имущества введена в эксплуатацию позже и частично отсутствует в учете.

8) Большое количество зданий, строений и сооружений возведено вновь или перестроено. Значительная часть не введена в эксплуатацию и не поставлена на учет в органах технической инвентаризации, несмотря на то, что объекты эксплуатируются.

9) Переоценка инвентаризационной стоимости производится формально на основании коэффициентов без учета реального состояния объекта³.

10) Отсутствие, отвечающей современным требованиям, методики кадастровой оценки недвижимости — В.В. Путин при обсуждении отчета о деятельности Правительства Российской Федерации за 2009 г. так охарактеризовал ситуацию: «...Но сфера не урегулирована, а это ведет к тому, что и регионы, и федеральные службы заказывают кадастровую оценку. И в зависимости от этой кадастровой оценки, которую неизвестно как проводят, надо платить налоги, и арендную плату. И это, конечно, очень коррупционная сфера. В разы, повышается арендная плата для некоторых предприятий и учреждений, и это никуда не годится. В ближайшее время нужно будет и закон поправить, и возложить право оценки земли только на субъекты Российской Федерации, исключив из этого процесса соответствующие федеральные службы. С этими предложениями мы выйдем в ближайшее время»⁴.

³ Лопарев А.А., директор региональных проектов корпорации «Парус», Управа № 8, октябрь 2008г.

⁴ Фрагмент публикации в «Парламентской газете» от 23 апреля 2010 года. URL: <http://pnp.ru/newspaper/20100423/2997.html>.

Тем самым, местные налоги являются эффективным инструментом пополнения доходной части местных бюджетов. Однако без инициативы, проявленной ОМСУ, использовать потенциал местных налогов не представляется возможным. Реальная самостоятельность местного сообщества зависит от наличия у него собственных источников доходов, среди которых первое место должны занимать местные налоги и сборы (ст. 61 Бюджетного кодекса РФ).

Используемые источники

1. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (постатейный). – М.: «Деловой двор», 2010 г.
2. Коростелев С.П. Кадастровая оценка недвижимости – М.: Маросейка, 2010.
3. Фонд Института Экономики Города Аналитический доклад: Анализ влияния реформ местного самоуправления и реформ межбюджетных отношений на финансовое состояние муниципальных образований РФ. – М., 2009.
4. Лопарев А.А. Бюджет любит счет. Проблемы и пути решения задачи повышения сбалансированности местных бюджетов. Управа № 8, октябрь 2008 г.

Макашова Н. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства»
e-mail: nadya-svh@mail.ru*

Групповой неидентифицируемый нематериальный актив – гудвилл

С развитием и стабилизацией делового климата и рыночных отношений в России все большее количество предприятий переходят на новый, качественно высокий уровень своего развития, когда деловая репутация является если не самым, то, конечно, одним из основных активов компании. В статье дано уточненное определение понятия «гудвилл» как неотделимого от потенциала предпринимательской структуры нематериального актива, способного принести дополнительные выгоды. Раскрыта двойственная природа гудвилла как внутреннего контролируемого ресурса, с одной стороны, и как результата – с другой, для управления которым необходимо формирование единой политики.

***Ключевые слова:** гудвилл, деловая репутация, ресурс развития, предпринимательской структуры, контроль деловой репутации.*

Makashova N. A.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Group unidentifiable intangible asset – goodwill

The article gives a refined definition of the concept of «goodwill» is as inseparable from the potential business structures intangible asset that can bring additional benefits. Disclosed dual nature of goodwill as internal monitored resource, on the one hand, and as a result – on the other, to control which requires the formation of a unified policy.

***Keywords:** goodwill, business reputation, resource development, business structure, control of goodwill.*

В современных условиях глобализации и обмена информацией наблюдается обострение конкуренции предпринимательских структур. Этому также способствует вступление России во Всемирную торговую организацию в 2012 г. В этой связи предпринимательские структуры должны повышать эффективность использования всех доступных им ресурсов, в том числе и нематериальных. В то же время, многие предпринимательские структуры не уделяют должного внимания управлению неосязаемыми активами по сравнению с аналогичными ино-

странными компаниями. Оценки управленческого поведения наиболее крупных промышленных организаций РФ показывают, что их руководство не осознает важности влияния компонентов гудвилла на результативность бизнеса ¹.

Для обеспечения конкурентоспособности и устойчивого развития предпринимательских структур необходимо эффективное управление ресурсами. В современных условиях для обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур недостаточно только обладание факторами производств (труд, капитал, земля). Наличие предпринимательского таланта также не является единственным источником получения устойчивых или отличительных конкурентных преимуществ. С целью достижения устойчивых или отличительных конкурентных преимуществ, которые образуют стратегическую конкурентоспособность, предпринимательской структуре необходимо обладать положительной деловой репутацией (гудвиллом).

А.П. Шатрова выделяет ресурсный и репутационный потенциал предприятия. К ресурсному потенциалу автор относит «совокупность потенциалов по использованию материальных активов (технических, кадровых, финансовых и материальных)», а к репутационному — «потенциал использования нематериальных ресурсов (управленческих, имиджевых, протекционистских, временных, инновационных, клиентских и др.)» ².

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).

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.

¹ Шачнев А. А. Формирование политики управления гудвилл-ресурсами промышленного предприятия: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Шачнев Алексей Александрович [Место защиты: ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»]. — Пенза, 2012.

² Шатрова А.П. Роль деловой репутации в формировании интеграционного ресурсного потенциала предпринимательской структуры. — Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/pdf/d01/s57/s57_014.pdf.

Персональный гудвилл приобретает компания благодаря репутации и профессионализму ее менеджеров и пропадает в случае их ухода из компании³.

Гудвилл имеет экономическую и бухгалтерскую сущность.

Экономическая сущность понятия «гудвилл» заключается в том, что гудвилл выступает как самостоятельный, неидентифицируемый нематериальный актив (разница между суммой всех нематериальных активов и идентифицируемыми нематериальными активами) и источник сверхдохода.

В данном случае, гудвилл является доходоприносящим активом, неотделимым от предприятия. Акцент при этом делается на пользе, которую извлекает предприятие в случае наличия у него положительного гудвилла и получение дохода, превышающего средний доход по отрасли.

Бухгалтерская сущность понятия «гудвилл» определяется как превышение рыночной стоимости компании над балансовой стоимостью ее активов. Гудвилл представляется объектом учета, разницей между рыночной стоимостью предприятия в целом и суммой его материальных и идентифицируемых нематериальных активов. Данное превышение обусловлено 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 общественностью. Указанные факторы отдельно не выделяются в финансовой отчетности предприятия, но оказывают значительное влияние на его деятельность и доходность.

Основными характеристиками, присущими гудвиллу, являются:

- обеспечение конкурентного преимущества предприятия, что позволяет получать более высокие прибыли относительно среднеотраслевых показателей;
- нематериальный неидентифицируемый актив;
- отражается в финансовой отчетности только в случае приобретения предприятия;
- неотделимый актив от компании.

³ 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.

Крымов С.М. и Аникина Н.А. выделяют «скрытую и приобретенную природу возникновения гудвилла»⁴. 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 гудвилла. Данное разделение имеет практическое значение, когда компания имеет оба вышеназванных типа гудвилла, что характерно для большинства 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.).

Гудвилл оказывает существенное влияние на деятельность предприятий. Значение положительного гудвилла (имиджа) состоит в следующем:

- усиливает конкурентные преимущества;
- увеличивает стоимость компании;
- способствует долгосрочному развитию компании;
- обеспечивает привлекательность компании при наборе персонала;
- повышает объемы сбыта продукции;
- способствует лояльности покупателей при выборе товаров и узнаваемости продукции предприятия;
- увеличивает рентабельность и прибыльность предприятия⁵.

Влияние гудвилла на деятельность компании может быть проиллюстрировано по следующим направлениям (рис. 1).

⁴ 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.

⁵ Титов С.А. Стратегия формирования и методы оценки имиджа предпринимательской структуры: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2004.

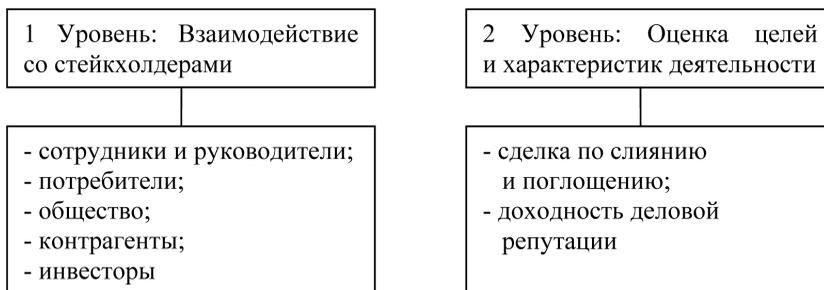


Рис. 1. Направления влияния гудвилла на деятельность компании

Первый уровень влияния гудвилла представлен взаимоотношениями со стейкхолдерами. Стейкхолдеры заинтересованы в положительном гудвилле компании, с которой их связывают деловые отношения. Сотрудники и менеджмент становятся более мотивированными и удовлетворенными работой в компании, имеющей хорошую деловую репутацию. Потенциальные сотрудники стремятся к получению работы в данной компании. Потребители склонны выбирать продукцию предприятия, зарекомендовавшего себя на рынке. Положительная деловая репутация обеспечивает доверие и сотрудничество партнеров. Инвесторы готовы вкладывать финансовые средства в такую компанию, что обеспечит дополнительный инвестиционный доход по сравнению со среднеотраслевым. Компании, имеющие положительную деловую репутацию, как правило, открыты для общественности, некоторые из них ведут благотворительную деятельность.

Второй уровень влияния гудвилла — это оценка целей и характеристик деятельности компании. С точки зрения бухгалтерского учета положительный гудвилл увеличивает активы приобретающей компании при сделке слияния-поглощения. Положительная деловая репутация повышает доходность компании, увеличивая объем продаж, привлекая новых инвесторов, обеспечивая более доверительные отношения с поставщиками на более выгодных условиях и пр. Воздействие гудвилла (положительной деловой репутации) на деятельность компаний ведет к увеличению их стоимости и повышает благосостояние акционеров (собственников), что соответствует концепции управления стоимостью.

Таким образом, гудвилл предпринимательской структуры — нематериальный актив компании, способный принести дополнительную норму прибыли, способствовать росту стоимости компании, росту ее рентабельности и известности, что автоматически упрочивает конкурентные позиции и ведет к увеличению экспансированной доли рынка.

Предпринимательская структура несет репутационную ответственность за свои действия и действия сотрудников, т.к. в результате одиозных, коррупционных, антиобщественных поступков пострадает вся компания.

Ю.К. Ким выделяет следующие принципы управления деловой репутацией (гудвиллом) предпринимательских структур:

- 1) четко сформулированная миссия и стратегия компании, а также отличительные черты, которые помогают компаниям обрести успех;
- 2) доверие, которое является ключевым элементом в поддержке и укреплении деловой репутации. Оно включает в себя представление о надежности и солидности компании;
- 3) прозрачность. Компания, раскрывающая большее количество информации, увеличивает вероятность заинтересованности как клиентов, так и инвесторов;
- 4) знания и квалификация позволяют дать объективную информацию о том, как клиенты, сотрудники и инвесторы относятся к компании;
- 5) культура и ценности компании, которые позволяют показать заинтересованным сторонам ее реальную заинтересованность в стабильности и развитии;
- 6) взаимоотношения. Эффективно построенные взаимоотношения являются определяющими для развития бизнеса ⁶.

Успешно проведенная политика компании в области управления деловой репутацией (гудвиллом) позволяет: заинтересовать и сохранить (удержать) инвесторов, клиентов, поставщиков и квалифицированный персонал; поддерживать более высокую маржу; поддерживать стоимость акций; быть компаниям более конкурентоспособными и т.п.

Следовательно, гудвилл (деловую репутацию) необходимо не только формировать в позитивном ключе, но управлять ею, осуществлять постоянный мониторинг всех ее составляющих, предвосхищать возникновение узких мест и ликвидировать угрозы доброму имени компании.

Используемые источники

1. Ким Ю.К. Принципы и методы управления деловой репутацией и оценка репутационных рисков // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 207–211.
2. Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании // Вестник Южно-Уральского государственного уни-

⁶ Ким Ю.К. Принципы и методы управления деловой репутацией и оценка репутационных рисков // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 207–211.

- верситета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2010. – № 26 (202). – С. 68–72.
3. Титов С.А. Стратегия формирования и методы оценки имиджа предпринимательской структуры: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2004.
 4. Шатрова А.П. Роль деловой репутации в формировании интеграционного ресурсного потенциала предпринимательской структуры. – Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/pdf/d01/s57/s57_014.pdf.
 5. Шачнев А. А. Формирование политики управления гудвилл-ресурсами промышленного предприятия: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. [Место защиты: ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет»]. – Пенза, 2012.
 6. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Диденко Э.Н. Экономические особенности категории «гудвилл» как фактора совершенствования управления предпринимательскими структурами // Европейский исследователь. – 2013. – Т 1 (58). – № 9–1. – С. 2212–2217.
 7. Внутренний гудвилл предприятия [Электронный ресурс]/ Роберт Ф. Рейли, Роберт П. Швайц // Willamette Management Associates BUSINESS VALUATIONS GUIDE. – 2007. – №1. – Режим доступа к журн.: http://www.cfin.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml.
 8. Дудин М.Н., Диденко Э.Н. Гудвилл (деловая репутация) как источник конкурентного преимущества предпринимательской структуры // Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XXXVII. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. – С. 396–401.
 9. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Макашова Н.А. Управление инновационной активностью промышленных предприятий в условиях когнитивной экономики// Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. Выпуск XXII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – С. 43–50.
 10. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. – 2013. – Vol. 11, No.2. – P. 189–194.
 11. Barkauskas V., Jasinskas E, Barkauskiene K. Goodwill as element of intellectual capital // <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5039/%D1%81.%20207.pdf?sequence=1>.

Меньщикова В. И.

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
«Политическая экономия и мировое глобальное хозяйство»,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
университет им. Г. Р. Державина»
e-mail: menshikova-tsu@yandex.ru*

Грешонков А. М.

*кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры
«Политическая экономия и мировое глобальное хозяйство»,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
университет им. Г. Р. Державина»
e-mail: warum72@mail.ru*

Абрамова Л. М.

*соискатель кафедры «Политическая экономия
и мировое глобальное хозяйство»,
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный
университет им. Г. Р. Державина»
e-mail: 20001011@mail.ru*

Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности национального хозяйства

В статье обосновывается, что достижение продовольственной безопасности в современных геополитических условиях связано с нахождением баланса между зависимостью от иностранных контрагентов-поставщиков продовольствия (импортом) и внутренним производством продовольствия (импортозамещением), прежде всего, в рамках Таможенного союза и интеграционных процессов между странами БРИКС. Обоснован тезис о том, что в разработке концептуальных основ доктрины продовольственной безопасности следует отталкиваться от понятия «потребительской корзины, необходимой хозяйствующему субъекту для комфортного проживания», а также определены ключевые направления, связанные с реализацией доктрины.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, продовольственная безопасность, доктрина, агропромышленный комплекс.*

Menshchikova V. I.

*PhD (Economics), associate professor, assistant professor
of political economy and the world's global economy
«Tambov State University named after G.R. Derzhavin»*

Greshonkov A.M.

*PhD (Economics), associate professor, doctoral student
in political economy and global world economy
«Tambov State University named after G.R. Derzhavin »*

Abramova L.M.

*Competitor of the Department of Political Economy
and the world global economy
«Tambov State University named after G.R. Derzhavin»*

Food security in the economic security of the national economy

The article proves that achieving food security in the modern geopolitical conditions associated with finding a balance between dependence on foreign contractors supplying food (import) and domestic food production (import substitution), especially in the framework of the Customs Union and the integration processes between the BRICS countries. Justified by the idea that the development of the conceptual foundations of food security doctrine should start from the concept of «consumer basket, the necessary economic entity for a comfortable stay,» and identified the key areas related to the implementation of the doctrine.

Keywords: *economic security, food security, the doctrine, agribusiness.*

Работа выполнена в рамках гранта РГНФ, проект 13-12-68003.

Понятие «продовольственная безопасность» впервые введено в научный и политический оборот на Всемирной конференции по проблемам продовольствия в 1974 году в Риме. Та трактовка в основном сводилась к «некому состоянию, когда все люди всегда имеют физический и экономический доступ к безопасному и питательному продовольствию в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей и предпочтений в еде, в объемах, необходимых для активной здоровой жизни». Отметим, что данная трактовка проблемы продовольственной безопасности в международном политическом дискурсе обусловлена последствиями мирового зернового кризиса 1972–1974 гг., возникшего по причине резкого возрастания цен на мировом рынке. В дальнейшем назревающая тревога мирового сообщества о медленном

прогрессе в преодолении бедности и голода в развивающихся странах явилась толчком к проведению в ноябре 1996 года очередной Всемирной конференции, где и была принята очередная декларация по всемирной продовольственной безопасности. При этом данная декларация предусматривала уже целый ряд необходимых пунктов, суть которых заключалась в целесообразности выполнения ряда мероприятий (рис. 1).



Рис.1. Список принятых мер на конференции в 1996 г. по продовольственной безопасности в Риме

Из данного перечня видно, что проблема продовольствия носит ключевой характер в мире. При этом, если сопоставить вышеописанные конференции, то в них прослеживается эволюция в понимании продовольственной безопасности от обычного нивелирования голода к сложной кооперации на всех стадиях производства продовольствия.

В современном мире проблема нехватки продовольствия очень велика и будет только увеличиваться со временем. Например, по прогнозам ученого сообщества в ближайшие годы проблема дефицита продовольствия выйдет на ключевые позиции в мире. В настоящее время численность населения Земли составляет более 7 млрд. человек и, по прогнозам ООН, к 2050 году составит от 8,1 до 10,6 млрд. человек. Если взять среднее значение прогнозного показателя конечного числа жителей, то оно равно 9,35 млрд человек, что соответствует росту на 33% всего за 36 лет. Также согласно статистическим данным всемирной Продовольственной и сельскохозяйственной организации в 98 странах с развивающейся экономикой прослеживается недостаток в обеспечении продовольствием, а во многих африканских странах угро-

за голода угрожает более 30% населения¹. Становится понятно, что проблема продовольствия носит не только экономический, но и цивилизационный характеры. Конечно, такая перспектива радовать не может, рано или поздно придется принимать меры не только по увеличению продовольствия как такового за счет генной и биоинженерии, но, и меры по сдерживанию увеличения численности населения в планетарном масштабе. Подчеркнем, что в таких условиях Россия, как держава обладающая наибольшими запасами плодородных земель, будет испытывать сильное давление.

Экономики стран мира очень сильно связаны между собой, причем во всем спектре экономических отношений. В развитии международных экономических отношений существует и определенная угроза размывания основ экономического суверенитета стран. В глобальных кризисных ситуациях национальная экономика не сможет поддерживать сама себя, что с неизбежностью, отразится на уровне жизни населения стран. Это ставит перед государствами задачу сохранения собственного производства продовольствия и АПК в целом. Объективный уровень развития АПК должен быть таким, чтобы обеспечить население продовольствием в любых социально-политических условиях, что наглядно демонстрируют международные санкции по отношению к России. Готова ли российская экономика отвечать угрозам продовольственной безопасности? Статистика свидетельствует, что состояние продовольственной безопасности страны как по количеству производимой собственной сельскохозяйственной продукции, так и по качеству продовольственных товаров остается неудовлетворительным. Например, как отмечается в обзорной статье производственного объединения «Сиббиофарм» за последние 10 лет не отмечается снижение объемов импорта пищевых продуктов. Наша страна остается крупнейшим импортером мяса птицы, говядины, свинины, рыбы, мясных и молочных продуктов, кондитерских изделий, пищевого трансгенного белка сои и кукурузы².

Немаловажный аспект в данном ключе играет членство в ВТО, диктующее жесткие «правила игры»³. Как отмечают эксперты, по ито-

¹ Хамитова И.А., Хамитов Р.З. Совершенствование механизма обеспечения продовольственной безопасности РФ и перспективы развития АПК // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 3.

² Биологическая защита растений и система органического земледелия в России. URL: <http://www.sibbio.ru/news/526> (Дата обращения: 27.07.2014 г.).

³ Астахов К.В. Россия на пороге вступления в ВТО: анализ экономической безопасности российской экономики // Социально-экономические явления и процессы. — 2012. — № 3.

гам первого полугодия 2013 года в стоимостном выражении экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья сократился с 6,35 млрд долл. до 5,13 млрд, что соответствует 19,3%. При этом импорт не только не сократился, но и увеличился с 15,8 млрд до 16,8 млрд., что составляет 5,9%⁴.

До недавнего времени происходило увеличение зависимости национального хозяйства от продуктов питания и пищевых товаров, ввезенных из-за рубежа, что сопровождало расширение кризисных явлений в сельском хозяйстве, пищевой промышленности и всей российской экономике в целом. Данная ситуация в большинстве своем – наследие бурного развития капиталистического уклада экономических отношений при массовом спаде всего цикла производства продовольствия. С середины 90-х годов прослеживается резкое сокращение объемов производства отечественной сельскохозяйственной продукции, рост импорта продовольствия и негативные сдвиги в структуре продовольственных ресурсов страны в сторону зарубежных продуктов питания (рис. 2–3)⁵.

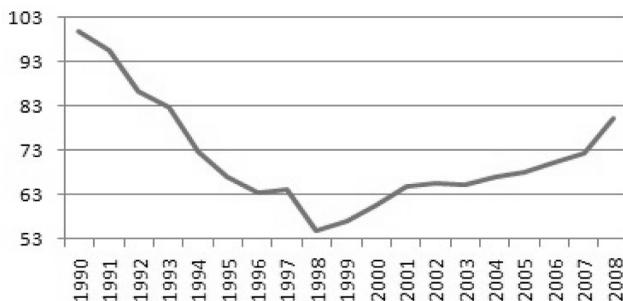


Рис. 2. Индекс объема продукции сельского хозяйства в России, % от уровня 1990 г.

Из рисунка 3 видно, что темпы производства сельскохозяйственной продукции в 2012 году не достигли уровня 1990 года. Опять же статистические данные показывают, насколько сильны были стагнационные процессы в российском АПК. Стоит отметить, что уже в те времена проблема продовольственной безопасности и продовольственной независимости страны в научных кругах активно обсуждалась, но к сожалению не имела должной практической реализации.

⁴ Официальный сайт Министерства сельского хозяйства. URL: <http://www.mcx.ru> (Дата обращения: 29.07.2014 г.).

⁵ По данным Росстата. URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 29.07.2014 г.).

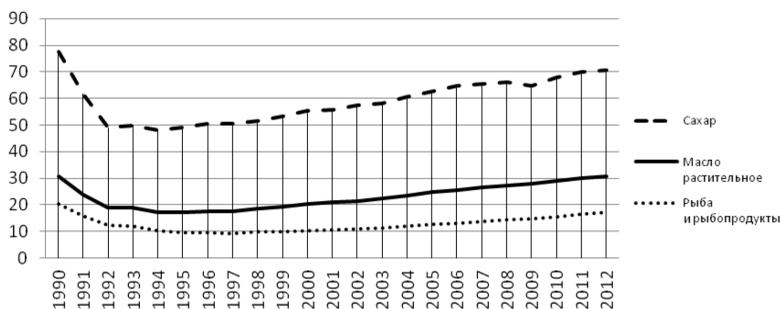


Рис.3. Производство некоторых основных сельскохозяйственных продуктов с 1990 по 2012 гг.

Сегодня русская поговорка «не было бы счастья да несчастье помогло» как никогда наиболее обстоятельно подходит для нынешней ситуации в стране при анализе внешнеэкономической конъюнктуры в сфере продовольствия. Российский рынок в значительной степени находится под «гнетом» иностранных товаропроизводителей, что мешает полноценному развитию производства продуктов питания и АПК в целом. Однако на фоне происходящего у национальных производителей появилась замечательная возможность занять или укрепить свои позиции на национальном рынке продовольствия в результате введенных ограничений для ряда стран-импортеров продуктов питания. Ключевым в запуске механизма импортозамещения будут ожидания отечественных товаропроизводителей. Если они не дождутся от правительства сигналов о том, что отход от правил ВТО будет носить длительных (хотя бы трехлетний) характер, ожидать роста деловой активности от российских аграриев и их инвесторов не стоит.

Анализ данной проблематики требует ответов на ряд вопросов. Например, как в современных условиях должна быть выстроена модель рационального природопользования с целью сохранения природного потенциала будущим поколениям? Как должна выстраиваться модель экономической безопасности национального хозяйства, когда манипулирование рынками сбыта продукции является оружием сдерживания экономического развития экономик неояльных стран? Какова роль научно-производственного аспекта (новых технологий) в обеспечении продовольствием и развитии АПК в целом? Является ли угроза голода в современной концепции продовольственной безопасности детерминантой, или же она определяется сугубо экономическими факторами, лежащими в основе международного разделения труда? Данные вопросы,

действительно, подводят к размышлению о крайней необходимости системных мер в решении вопросов продовольственной безопасности в нашей стране. Поэтому для эффективного развития продовольственной сферы одних только стимулирующих и сдерживающих мер мало, должна быть системная, долгосрочная программа развития. Но и это еще не все, необходима полноценная и всеобъемлющая стратегия продовольственной безопасности страны, отражающая современные глобальные вызовы национальному хозяйству.

В этой связи целесообразно рассмотреть развитие концептуальных основ доктрины продовольственной безопасности РФ.

Первой вехой в данном направлении стал 1997 г., когда был принят Федеральный Закон «О продовольственной безопасности Российской Федерации», где дается определение продовольственной безопасности как «состояния экономики Российской Федерации, в том числе ее агропромышленного комплекса, которое обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями, и при котором без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяются потребности населения в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами питания». Там же дается трактовка понятия «продовольственная независимость» «как условия обеспечения продовольственной безопасности, при котором в случае прекращения поставок продуктов питания из-за рубежа не возникает чрезвычайной продовольственной ситуации»⁶.

Однако учитывая слабость национальной экономики, высокий уровень импорта продовольствия, стагнацию всей сферы АПК, практическая реализация доктриной в рамках принятого Федерального Закона не произошла, да и в дальнейшем данная доктрина не стала оплотом развития продовольственной безопасности как таковой в силу несоответствия развития национального хозяйства.

Второй и более существенной вехой в данном направлении стал подписанный Указ Президента РФ «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»⁷. Это событие ярко свидетельствует о вступлении страны в новое состояние — продовольственной самодостаточности. Подчеркнем, что принятая доктрина дает

⁶ Постановление Государственной Думы ФС РФ от 10 декабря 1997 г. № 1963-П ГД «О Федеральном законе «О продовольственной безопасности Российской Федерации».

⁷ Указ Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 01.02.2010. № 5, ст. 502.

и ученым и практикам ответы на вопросы, касающиеся как теоретических, так и материальных основ проблемы продовольственной безопасности. В доктрине продовольственной безопасности страны от 2010 года определены ключевые факторы-ориентиры:

- фактор сохранения государственности и суверенитета;
- детерминанты в демографической политике;
- необходимое условие для реализации стратегического национального приоритета — повышение качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

Следует особо отметить тот факт, что в доктрине основными условиями продовольственной безопасности признается совокупность двух взаимообусловленных факторов, являющихся ее гарантами: стабильности внутреннего производства, и наличия необходимого резерва запасов. Такая формулировка подчеркивает определенную зависимость продовольственной безопасности от эффективности национального агропромышленного комплекса, и так называемой «подушки безопасности» в виде стратегических запасов продовольствия. Например, неурожайный год, без наличия подушки безопасности может обусловить возникновение определенной продовольственной зависимости. Однако формирование данной угрозы продовольственной безопасности не произойдет в том случае, если имеются достаточные государственные резервы. Но заметим, что систематическое использование государственных резервов без воспроизводства приведет к их исчерпанию, что в условиях установившейся продовольственной зависимости будет выступать уже угрозой продовольственной безопасности. Поэтому в современных условиях крайне необходимо развивать собственный АПК. Но учитывая внешнеполитический аспект целесообразно находить баланс между собственным производством и импортной продукцией, прежде всего в рамках Таможенного союза и интеграции стран БРИКС.

В разработке концептуальных основ доктрины продовольственной безопасности следует отталкиваться от понятия «потребительской корзины, необходимой хозяйствующему субъекту для комфортного проживания. Ее обеспечение связано с реализацией ряда направлений способствующих развитию АПК в отечественной экономике.

Во-первых, снижение инфляции издержек. Прежде всего, необходимо изменять соотношения цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги. Подобного результата можно добиться путем замораживания цен и тарифов естественных монополий. Причем данные мероприятия должны носить долгосрочный характер.

Во-вторых, совершенствование эффективных инструментов поддержки доходов сельских товаропроизводителей через механизм минимальных гарантированных цен на реализуемую ими продукцию.

В-третьих, совершенствование системы агрокредитования в рамках политики продовольственного импортозамещения.

В-четвертых, совершенствование системы налогообложения. Введение уплаты НДС для предприятий, функционирующих в режиме единого сельхозналога. По мнению экспертного сообщества данное направление позволит увеличить прибыль организаций примерно на 50 миллиардов рублей за счет превышения экономии от снижения стоимости приобретаемых материальных ресурсов над уплатой НДС по реализуемой сельскохозяйственной продукции. При использовании данной налоговой новации пропадет необходимость в финансовых и юридических конструкциях, способствующих нивелированию существующих противоречий в межотраслевых экономических отношениях.

В-пятых, страхование. Согласно мнению экспертного сообщества в области страхования производителей сельскохозяйственной продукции, существующий закон о страховании вступает в силу только в случае, если для производителя формируются катастрофические риски. Например, начиная с гибели 30% урожая и более. Однако экспертное мнение свидетельствует о том, что данный подход приемлем только лишь для 15 регионов страны, и то один раз в 5–6 лет. Поэтому считаем, что в ближайшее время крайне необходимо внести в закон поправки, позволяющие страховать недобор урожая в размере до 30%⁸.

В-шестых, введение эффективных механизмов субсидирования. Для повышения эффективности механизмов государственного субсидирования необходимо не только увеличить несвязанную поддержку производителей сельскохозяйственной продукции в области растениеводства, но, и ввести ее для сферы животноводства.

В-седьмых, одно из самых приоритетных в совокупности описанных направлений – развитие сельских территорий. В условиях частичного отсутствия приемлемых стандартов условий жизни населения в сельских территориях, трудно говорить о возрождении села как такового. Поэтому считаем важным отметить крайнюю необходимость сохранения и приумножения природного, социально-экономическо-

⁸ Хамитова И.А., Хамитов Р.З. Совершенствование механизма обеспечения продовольственной безопасности РФ и перспективы развития АПК // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3.

го и культурного потенциала села, формирования научно обоснованной системы нормативов социального обустройства, что позволит увеличить участие бизнес-сообщества в развитии социально-инженерной инфраструктуры, создать новые рабочие места.

Используемые источники

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» / Собрание законодательства РФ. 01.02.2010. № 5, ст. 502.
2. Постановление Государственной Думы ФС РФ от 10 декабря 1997 г. № 1963-III ГД «О Федеральном законе «О продовольственной безопасности Российской Федерации».
3. Астахов К.В. Россия на пороге вступления в ВТО: анализ экономической безопасности российской экономики // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 3. – С. 7–15.
4. Биологическая защита растений и система органического земледелия в России [Электронный ресурс] URL: <http://www.sibbio.ru/news/526> (Дата обращения: 27.07.2014 г.).
5. Хамитова И.А., Хамитов Р.З. Совершенствование механизма обеспечения продовольственной безопасности РФ и перспективы развития АПК // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3.
6. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства. URL: <http://www.mcx.ru> (Дата обращения: 29.07.2014 г.).
7. Официальный сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 29.07.2014 г.).

Мирхаджаев Ф. К.

*аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры
e-mail: proninanet@yandex.ru*

Концептуальные (методологические) основы разработки Стратегии социально-экономического развития города

В статье рассматриваются вопросы, связанные с организацией системы стратегического планирования в муниципальном образовании, подготовки Стратегии его социально-экономического развития.

Ключевые слова: стратегия, социально-экономическое развитие.

Mirhadzhaev F. K.

*postgraduate student «Accounting, analysis and audit» department,
Surgut State University, Khanty-Yugra*

Conceptual (methodological) basis for the development of the Strategy of socio-economic development of the city

This article discusses issues related to the organization of the system of strategic planning at the municipal level, the preparation of the Strategy of socio-economic development.

Keywords: strategy, social and economic development.

В соответствии с основными положениями Федерального закона РФ от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» Стратегия социально-экономического развития города должна представлять собой документ, определяющий цели и задачи муниципального управления и социально-экономического развития муниципального образования на долгосрочный период. Документ должен разрабатываться в рамках целеполагания, прогнозирования, с учетом стратегии развития России, на уровне субъекта Российской Федерации и на уровне муниципального образования.

Стратегия социально-экономического развития города должна разрабатываться на основе следующих методологических принципов:

1. Стратегия должна стать «рабочим инструментом» муниципального управления развитием города.

Поиск и определение миссии, главной стратегической цели развития города, системы приоритетных стратегических целей должен проводиться на основе анализа проблемного поля, возможностей и угроз, сильных и слабых сторон его развития. Цели и приоритеты стратегии должны быть представлены местному сообществу и служить ориентирами согласованной деятельности жителей и органов власти.

2. Максимальное расширение участников стратегического планирования и координации процедур разработки Стратегии. Разработка Стратегии должна осуществляться с использованием опыта развитых стран, где «центр тяжести» смещается от плана, как документа к планированию, к документу как процессу. Ключевым результатом этого процесса является документ планирования, улучшение координации участников, развитие сетевых взаимодействий всех органов власти и населения, распространение лучших практик, развитие потенциала города.

3. Стратегия должна стать документом общественного согласия. В основе разработки документа должна лежать диагностика основных потребностей и интересов, образа желаемого будущего всех участников: органов местного самоуправления, центров власти, общественных объединений и неформальных групп. Поиск следует вести в первую очередь в области проблем, связанных с уровнем и качеством жизни населения муниципального образования, рассматривая экономические показатели как инструмент контроля над реализацией Стратегии развития города.

4. Стратегия социально-экономического развития должна отражать индивидуальность города и направлена на сохранение неповторимого образа и «духа» города.

5. Документ стратегического развития города представляет систему целей и задач, критериев и показателей с выходом на перечень программ и проектов. Формулировки целей, их взаимосвязь должны соответствовать всем принципам системной стратегической работы.

6. Стратегические сценарии должны быть разработаны на основе SWOT-анализа, что позволяет учесть все стороны текущей ситуации, как внешней среды, в которой находится город, так и внутренней его среды.

7. Стратегия должна строиться на основе базового сценария, учитывая вероятность его быстрой смены на альтернативный сценарий. Высокая степень неопределенности внешней среды, вероятность наступления непредвиденных последствий внутри городской системы (что неизбежно в жизни любых сложных социальных систем) диктуют необходимость развивать город с постоянной проработкой несколь-

ких сценариев с учетом механизма перехода от одного стратегического направления к другому.

8. Документ, содержащий основные стратегические приоритеты, должен включать:

- социальные;
- культурные;
- экономические;
- производственные;
- организационные приоритеты.

9. Стратегия социально-экономического развития города должна быть рассчитана на реализуемость.

Разработка Стратегии социально-экономического развития города должна проводиться с использованием совокупности научных методов: трендовый анализ, прогнозирование, выявление и структурирование проблем, метод экспертной оценки, использование эффектов групповой работы, программно-целевой подход и другие, что позволит сделать ее научно обоснованной. В основу должно быть положено выявление представлений горожан об образе города, проблемах его развития, смыслах и приоритетах развития, собранных с помощью конфиденциальных интервью с представителями городской элиты, и подтвержденные на фокус-группах с различными профессиональными и возрастными группами жителей.

При разработке Стратегии социально-экономического развития в качестве базовых представлений о городе должны быть использованы идеи межрегиональной и мировой интеграции и глобалистики. При разработке Стратегии социально-экономического развития города должна быть соблюдена этапность.

Предполагается, что на первом этапе работы над Стратегией необходимо формирование системного видения текущей ситуации города. Этот этап работы направлен на анализ социально-экономического положения, оценку современных проблем и «вызовов» его развития. Основным методом сбора информации о текущей ситуации является экспертное интервью с руководителями городской администрации, депутатами городской думы, ключевыми представителями городского сообщества. Участники интервью определяются в процессе работы, в их число могут включаться также те респонденты, которых рекомендуют интервьюируемые. Структура интервью должна включать в себя блок, ориентированный на сбор информации о проблемах, волнующих жителей города, их видении сильных, слабых сторон его

развития, а также о внешних угрозах и возможностях, находящихся в поле внимания органов власти и горожан.

Понимание всех аспектов состояния внешней и внутренней среды позволит построить работу по технологии SWOT-анализа в версии инструмента ситуационного анализа. Эта версия классического метода дает возможность более продуктивно использовать данные о сложившейся ситуации, перевести анализ в режим поиска действий, выстроить систему стратегических сценариев и путей их реализации. Кроме того, возможно проведение сравнительных исследований стратегических моделей развития других городов. Сравнение с другими городами даст возможность анализировать конкурентные преимущества и «упущения» города, которые находятся в фокусе конкуренции за человеческие ресурсы (в данном случае за снижение оттока горожан, а также за приток высококвалифицированных специалистов, людей творческого и предпринимательского склада). Это одно из решающих направлений конкуренции между современными городами в глобальном масштабе. Матрица сравнения горожанами своего города с другими является также эффективным источником анализа приоритетов развития города в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Второй этап работы направлен на определение системы стратегических целей развития города, моделирование сценарных условий и механизма реализации Стратегии.

Разработка согласованного образа желаемого будущего задает исходную базу для определения миссии города и системы стратегических целей его развития на долгосрочную перспективу. Построение образа желаемого будущего, как метод стратегического планирования, первоначально основывается на анализе данных интервью с экспертами, отвечающими на вопросы о желаемом будущем развитии города, направлениях его развития, сильных сторонах и перспективах. Данные экспертного анализа могут быть дополнены материалами мозговых штурмов с активными группами разных категорий населения города, а также за счет открытого обсуждения в интернете и СМИ. При формировании групп, мобилирующих коллективный разум, важно привлечь городских лидеров, наладить продуктивный диалог с сотрудниками Администрации города, имеющими полномочия и ответственность за те или иные направления развития города. При этом состав групп необходимо сбалансировать по полу, возрасту, стилям поведения участников, соотношению представителей общественности и городских чиновников. Для создания атмосферы взаимного уважения и доверия, в которой только и

возможны ценные стратегические решения, необходимо использовать специальные технологии групповой работы.

На основе образа желаемого будущего, миссии и главной цели развития города определяется:

- состав приоритетных целей и приоритетов, конкретные программы и проекты,
- выявляются активные, инициативные люди и группы, вырабатываются также индикаторы (показатели), позволяющие осуществлять мониторинг выполнения проектов, программ, политик и Стратегии в целом.

Таким образом реализация представленных выше принципов, методик и инструментов позволит подготовить наиболее «качественный» документ, определяющий стратегическое социально-экономическое развитие города.

Используемые источники

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года.
2. Указ Президента РФ от 19.12.2012 № 1666 «О стратегии государственной национальной политики РФ на период до 2025 года».
3. Указы Президента РФ №№ 596-602, 606 от 07.05.2012.
4. Сценарные условия долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года, утвержденные Минэкономразвития РФ.

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: office@mtn2.ru*

Подходы к определению понятия «корпорация»

Статья посвящена рассмотрению понятия «корпорация», а также подходов к ее определению.

Ключевые слова: *корпорация, функции управления, менеджмент, финансовые отношения.*

Michel V. S.

*PhD (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Approaches to concept definition «corporation»

Article is devoted consideration of concept «corporation», and also approaches to its definition.

Keywords: *corporation, management functions, management, financial relations.*

Консолидация собственности, продолжающиеся процессы концентрации акционерного капитала, объединения предприятий и реорганизации уже созданных бизнес-групп (холдингов), внутри- и межотраслевая экспансия стали главными тенденциями институционального развития корпоративного сектора в условиях глобализации экономики последних двух десятилетий. Несомненно, все это оказало влияние на управление крупными корпоративными структурами, в том числе и промышленными корпорациями.

Как правило, термин корпорация употребляется к фирмам, концернам и т.д., которые функционируют с участием акционерного капитала. Корпорация – утвердившееся в англоязычных странах название акционерного общества¹. Но, по мнению Орюпина Е.В., корпорация – это не только многозначное понятие, это еще и экономический феномен².

¹ Смагина В.И. Понятие и сущность ТНК // Вестник Тамбовского университета. – 2009. – № 8. – С. 66–71.

² Орюпин Е.В. Сущность корпорации // Вестник Волжского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 2. – С. 83–91.

В свою очередь В.В. Фролова считает, что корпорации, как интегрированные структуры, — есть локомотивы мировой экономики³.

Имеется множество различных подходов к трактовке термина «корпорация». В частности, Дж. Ван Хорн рассматривает корпорации как «...обезличенное предприятие, созданное законом...»⁴, по мнению Ван Хорна, корпорация может владеть имуществом и брать на себя обязательства. Данная позиция обладает рядом недостатков. Во-первых, определение корпорации как предприятия, созданного в рамках закона, противостоит естественному, поскольку любое предприятие априори должно быть создано в рамках действующего нормативно-правового регулирования.

И при этом деятельность такого предприятия не должна противоречить установленным нормам права. Также вызывает неоднозначное понимание определение корпорации как обезличенного предприятия. Любое предприятие, которое создано по инициативе двух и более физических лиц (не говоря уже о юридических лицах), является обезличенным. Во-вторых, по нашему мнению, корпорация, в том числе и промышленная, не может, но обязана владеть обособленным имуществом и принимать на себя обязательства, в ином случае корпорация не может быть хозяйствующим субъектом, т.е. осуществлять хозяйственную деятельность.

Если обратиться к управленческой, специальной и учебной литературе можно выделить еще несколько подходов к определению термина корпорация:

- корпорация — это одна из форм монополистического объединения⁵;
- корпорация — это юридическое лицо, представляющее, в свою очередь, объединение других юридических лиц⁶;
- корпорация — это объединение, наделенное определенной корпоративной культурой⁷.

³ Фролова В.В. Экономическая сущность корпорации и их роль в мировой экономике // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. — 2010. — № 20. — С. 120–125.

⁴ Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 22.

⁵ Ожегов С.И. Словарь русского языка. — М.: Русский язык, 1991. — С. 291

⁶ Степанов П.В. Корпорации в российском гражданском праве // Законность. — 1999. — № 4.

⁷ Маслечников Ю.С., Тронин Ю.Н. Финансово-промышленные корпорации России. — М.: ДеКа, 1999. — С. 34.

Поэтому считать корпорации неотъемлемым атрибутом власти в национальной или мировой экономике не представляется возможным, более того, по нашему мнению, такой подход можно рассматривать как лоббистско-коррупциогенный (если речь идет об одной из трех ветвей власти). Возможно, в данном случае авторы имели в виду, что управление корпорацией — есть условие роста статуса топ-менеджмента, но тогда этот аспект должен рассматриваться в социально-психологических концепциях в рамках современного дискурса теории управления фирмой или общего менеджмента. В США, как родоначальнице корпоративного движения, корпорации рассматриваются в двух основных аспектах (приложение 1).

Очевидно, что корпорации с точки зрения теории менеджмента и права США, можно разделить:

1. По виду деятельности на четыре группы — публичные (public), полу-публичные (quasi-public), предпринимательские (private, business or profit making) и непредпринимательские (non-profit)⁸.

2. По виду официальной регистрации на две группы — корпорация де юре (de jure corporation), корпорация де факто (de facto corporation)⁹.

Две последние группы корпораций в теории менеджмента и права США рассматриваются с точки зрения позиции соблюдения всех норм и предписаний, регламентирующих создание и регистрацию корпораций. При этом признается правомерным существование корпораций, при создании которых были допущены отдельные организационные нарушения. Данная классификация корпораций имеет определенные схожие черты с российской классификацией юридических лиц, что, очевидно, в какой-то мере и дает некоторые предпосылки к отождествлению указанных понятий. Более того, сам термин корпорация этимологически происходит от латинского выражения *corpus habere*, использовавшегося в древнем Риме для определения прав юридической личности, которые даровались частным союзам в императорский период¹⁰.

В свою очередь, В.М. Ягодкина, исследуя российское гражданское право и основываясь на собственных теоретических представлениях менеджмента крупных социально-экономических систем, считает, что

⁸ Житов С.А. К понятию корпорации // Сибирский юридический вестник. — 2007. — № 1. — С. 59–62.

⁹ Миронов А.В. Корпорации в теории менеджмента и права США [электронный ресурс] режим доступа http://www.mironov.net/ptu/Corporations_under_USA_law_coursework.pdf свободный.

¹⁰ Хвостов В.М., Система римского права. — М.: Наука, 1996. — С. 114–115.

институты, в том числе и корпорации, действующие в сфере промышленности, «... есть структурированные образования, которые в совокупности представляют собой довольно целостную, самоорганизирующуюся и динамично развивающуюся функциональную совокупность образований экономики...»¹¹.

Очевидно, что ни одно из представленных определений не обладает законченностью и точностью, поэтому для дальнейшего исследования стратегического управления финансами в промышленной корпорации более правильным будет собственное определение объекта исследования, т.е. корпорации с учетом следующих основных аспектов:

- во-первых, как и любое предприятие, корпорация вне зависимости от организационно-правовой формы и места нахождения, — есть социально-экономическая система (производственная, торговая или сервисная);
- во-вторых, корпорации есть интеграция нескольких юридических лиц и создаются корпорации преимущественно с целью извлечения дополнительных экономических выгод от интеграции производственно-сбытовых и прочих способностей отдельно взятого юридического лица;
- в-третьих, масштаб деятельности корпорации, как правило, не локален, в большинстве случаев — это региональный, национальный или транснациональный уровень деятельности;
- в-четвертых, предприятие, которое претендует называться корпорацией, должно обладать признаками корпоративной идентичности.

Стоит отметить, что Н.В. Бакунова и Н.В. Мухаровский¹² выделяют не менее 15 признаков корпоративной идентичности, среди которых наиболее спорными, по нашему мнению, можно считать следующие:

- численность сотрудников в головной организации не менее 1 тыс. человек;
- осуществление on-line поддержки бизнеса;
- подготовка отчетности в соответствии с международными стандартами;

¹¹ Ягодкина В.М. Институты и институализация мировой экономики: генезис, эволюция, перспективы. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006. — С. 8.

¹² См., например: Бакунова Н.В., Мухаровский Н.В. «Корпорация», «корпоративное управление: подходы к трактовке сущности категорий // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2011. — №3. — С. 46–51.

- доля экспортных операций в выручке не менее 30%, вклад корпорации в ВВП страны не менее 0,5–1%.

С нашей точки зрения, указанные выше признаки корпоративной идентичности характерны для любого вида организации предпринимательской деятельности, относимой к разряду среднего и крупного бизнеса. И в этом аспекте необходимо согласиться, с С.А. Житовым, который указывает, «...что термин корпорация в большей степени применим в отношении структур, основанных на объединении лиц и капиталов, и создаваемых в целях осуществления коммерческой деятельности, наиболее распространенными из которых выступают хозяйственные общества...»¹³.

Поэтому, основываясь на трудах С.А. Житова, В.М. Ягодкиной, В.В. Фроловой Н.В. Бакуновой и Н.В. Мухаровского, мы считаем, что признаки корпоративной идентичности будут заключаться в следующем:

- объединение (интеграция) двух и более юридических лиц с использованием акционерного подхода к формированию уставного капитала, наличие головной организации, филиалов и представительств (в других регионах или других странах);
- структурно сложный, диверсифицированный и, возможно, территориально распределенный имущественный комплекс, аналогичными характеристиками обладает и организационная структура управления, и виды экономической деятельности, осуществляемые корпорациями;
- наличие системы локальных нормативных актов, регламентирующих корпоративное управление на трех уровнях (высший – top-management; средний – middle-management; низший – lower-management)
- наличие консолидированной корпоративной системы учета и отчетности, в том числе формируемой с использованием международных стандартов (в отдельных случаях, установленных законодательно, формирование консолидированной отчетности по международным стандартам, является обязательным требованием);
- наличие интегрированной информационной системы управления, формирующей единое корпоративное информационное пространство, которое должно быть транспарентным для акционеров (собственников) и инвесторов.

¹³ Житов С.А. К понятию корпорации // Сибирский юридический вестник. – 2007. – № 1. – С. 59–62

В нашем понимании, промышленная корпорация — это социально-экономическая система, которая может использовать для обеспечения своего функционирования территориально распределенный (в том числе международный) подход, при этом формируется диверсифицированный организационно-производственный, торговый и финансовый комплекс с единым центром принятия стратегических решений и наличием филиалов (представительств). При этом могут быть использованы новые организационные формы хозяйствования, а также отличные от традиционных инструменты и способы управления корпорацией.

Таким образом, по нашему мнению, корпорация представляет собой новую организационную форму, отличную от той, к которой относятся все входящие в ее состав организации. Принципиальное отличие корпораций состоит не только в том, как они формируются, но и как строятся в них отношения управления. Корпорации как интеграционные формы, состоящие из ряда самостоятельных организаций, представляют собой системы особого рода с неярко очерченными границами, меняющимся элементным составом.

Исследуя функциональный ракурс стратегического управления корпорацией, Ю.А. Погостинский выделяет шесть основных (базовых) функций управления и в части их эволюции указывает, что в рамках смены эпох изменяется и целевая направленность функций управления (табл. 1).

Таблица 1

Эволюция целевой направленности функций управления корпорацией¹⁴

Функции управления	Целевая направленность функций	
	Постиндустриальная эпоха (экономика)	Информационная эпоха (экономика знаний)
Организация	Выделять элементы на основе определения целей и задач	Создавать команды для выполнения миссии в изменяющейся среде
Координация	Направлять	Помогать
Адаптация	Устранять источники существующих угроз	Изменять среду: переходить в новое состояние равновесия
Мотивация	Убеждать	Стимулировать самореализацию
Контроль	Обеспечивать соблюдение ограничений	Обеспечивать единство принятия и исполнения решений
Предвидение	Задавать ориентиры	Задавать направления

¹⁴ Источник: Погостинский Ю.А. Функции стратегического управления организацией // Известия ИГЭА. — 2007. — № 2 (52). — С. 85–87.

Применительно к области управления финансами промышленных корпораций данные функции можно интерпретировать следующим образом:

- во-первых, в части организации управления необходимо, чтобы корпорация обладала развитой системой финансового управления, которая позволяет формировать условия для поддержки устойчивого роста корпоративной структуры во внешней среде, с тем, чтобы корпорация всегда достигала поставленных стратегических целей наиболее эффективно и результативно;
- во-вторых, координация действий в части финансового управления во всех структурных подразделениях позволяет формировать финансовое направление развития корпоративной структуры когерентное стратегическому, и помогает сохранять устойчивость роста при котором обеспечивается баланс интересов собственников (акционеров, учредителей), топ менеджмента и сотрудников корпорации;
- в-третьих, адаптивность финансового управления должна поддерживаться проактивными действиями, которые позволяют устранять возможные финансовые угрозы при сохранении равновесно-стабильного финансового развития;
- в-четвертых, мотивация к осуществлению эффективного финансового управления базируется на осознании того, что достаточность финансовых ресурсов стабильность финансового положения есть условие для развития не только корпорации в целом, но и условие самореализации всех субъектов, включенных в корпоративные отношения;
- в-пятых, контроль над эффективностью финансового управления позволяет обеспечивать распределение и использование ресурсов, и в первую очередь финансовых, наиболее эффективными единственно верным способом в условиях заданных ограничений;
- в-шестых, предвидения в изменении ситуации, в первую очередь микро- и макроэкономической, а также внутриотраслевой финансовой, позволяет не только задавать ориентиры согласованного финансового и стратегического корпоративного развития, но и определять его дальнейшее направление.

С точки зрения структуры и основных элементов, составляющих данный финансовый механизм как на макро-, так и на микроэкономическом уровне, он будет включать в себя пять основных элементов:

- 1) финансовые методы и инструменты;

- 2) финансовые рычаги;
- 3) правовое обеспечение;
- 4) нормативное и организационное обеспечение;
- 5) информационное обеспечение.

Согласно данному механизму, промышленная корпорация, как участник отраслевых финансовых отношений, на макроэкономическом уровне взаимодействует:

- с фискальными органами — по своевременному формированию финансовой отчетности и перечислениям налоговых выплат;
- внебюджетными фондами — по своевременному формированию социальной отчетности и перечислениям обязательных социальных страховых взносов;
- с иными контролирующими органами — по своевременному обеспечению соблюдения норм трудового, природоохранного и др. видов законодательства, а также по своевременному отчислению платежей на социальные, экологические и гуманитарные нужды.

Корпорация, как участник финансовых отношений, на микроэкономическом уровне осуществляет взаимодействие со следующими хозяйствующими субъектами:

- учредителями — в процессе формирования уставного капитала;
- акционерами — при выплате дохода по эмиссионным ценным бумагам;
- дочерними и зависимыми обществами — при возмещении им убытков, причиненных основным обществом при покупке акций другого общества;
- партнерами, поставщиками и покупателями в процессе осуществления хозяйственной деятельности;
- институтами финансового рынка (банками, страховыми компаниями, инвестиционными фондами, фондовыми биржами и др.) при организации движения денежных потоков.

Перечисленные выше финансовые отношения между промышленной корпорацией и иными хозяйствующими субъектами, а также органами исполнительной власти являются внешними финансовыми отношениями. При этом, учитывая, что промышленная корпорация, как крупная социально-экономическая система, которая может интегрировать в себе в качестве структурных элементов как отдельные подразделения, так и отдельных хозяйствующих субъектов (дочерние и зависимые общества), можно выделить и внутренние финансовые отношения (см. рисунок 1).

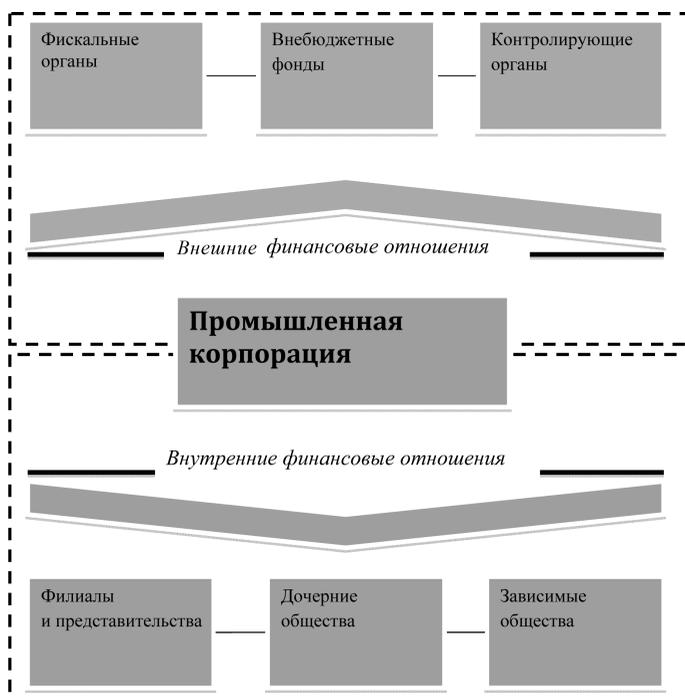


Рисунок 1. Структура финансовых отношений промышленной корпорации¹⁵

Во внешнем аспекте, как аспекте создания новой стоимости на макроэкономическом уровне, финансы промышленных корпораций принимают участие в формировании валового продукта, сами промышленные корпорации осуществляют и перераспределяют макроэкономический финансовый поток в фонды накопления, восстановления и/или потребления. Во внутреннем аспекте, финансовые отношения промышленных корпораций направлены на:

- 1) формирование доходов и распределение прибыли;
- 2) обеспечение внутрикорпоративных обязательств;
- 3) образование внутрикорпоративных фондов.

Внешние и внутренние финансовые отношения промышленной корпорации образуют процесс управления финансовой деятельностью, который, с точки зрения целей и задач управления финансами, должен быть направлен на максимизацию экономических выгод за счет оптимизации потоков финансовых ресурсов и их эффективного

¹⁵ Разработано автором.

преобразования в финансовые результаты. Несомненно, что управление финансами промышленных корпораций, как крупных хозяйствующих субъектов, оказывающих существенное влияние на формирование финансов макроэкономического (национального) уровня, должно носить стратегический характер и обеспечивать не только стимулы национального экономического развития, но и собственно устойчивого корпоративного роста.

Используемые источники

1. Смагина В.И. Понятие и сущность ТНК // Вестник Тамбовского университета. – 2009. – № 8. – С. 66–71.
2. Орюпин Е.В. Сущность корпорации // Вестник Волжского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 2. – С. 83–91.
3. Фролова В.В. Экономическая сущность корпорации и их роль в мировой экономике // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2010. – № 20. – С. 120–125.
4. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 22.
5. Балабанова А.В., Старицын А.Г. Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. научных трудов. Вып. XXXI. – М.: Российская Академия предпринимательства. Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 7–19.
6. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1991. – С. 291.
7. Степанов П.В. Корпорации в российском гражданском праве // Законность. – 1999. – № 4.
8. Маслеченков Ю.С., Тронин Ю.Н. Финансово-промышленные корпорации России. – М.: ДеКа, 1999. – С. 34.
9. Житов С.А. К понятию корпорации // Сибирский юридический вестник. – 2007. – № 1. – С. 59–62
10. Миронов А.В. Корпорации в теории менеджмента и права США [электронный ресурс] режим доступа http://www.mironov.net/ptu/Corporations_under_USA_law_coursework.pdf свободный.
11. Хвостов В.М. Система римского права. – М.: Наука, 1996. – С. 114–115.

12. Ягодкина В.М. Институты и институализация мировой экономики: генезис, эволюция, перспективы. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006. – С. 8.
13. См., например: Бакунова Н.В., Мухаровский Н.В. «Корпорация», «корпоративное управление: подходы к трактовке сущности категорий // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2011. – № 3. – С. 46–51.
14. Житов С.А. К понятию корпорации // Сибирский юридический вестник. – 2007. – №1. – С. 59–62
15. Источник: Погостинский Ю.А. Функции стратегического управления организацией // Известия ИГЭА. – 2007. – № 2 (52). – С. 85–87.

Пантелеев С. С.

*магистр экономики, научный сотрудник,
Институт проблем устойчивого развития
e-mail: s.panteleev@hotmail.com*

Контроллинг промышленной системы «продукт-сервис»

В статье рассматривается контроллинг как специфическая функция рационального управления промышленной системой «продукт-сервис» (ПСПС). Проанализированы требования к контроллингу, области его применения в рамках ПСПС.

***Ключевые слова:** промышленная система «продукт-сервис», контроллинг, производственный менеджмент, бизнес-модель.*

Panteleev S. S.

*Master in economics, research associate
of Institute for Problems of sustainable development*

Controlling of industrial product-service system

In article the author describes controlling as specific function of rational management of industrial product-service system (IPS), requirements to controlling and spheres of it's implementation regarding IPS are offered.

***Keywords:** industrial product-service system, controlling, industrial management, business-model.*

В последнее время в научных публикациях часто обсуждаются преимущества интеграции продукта и сопутствующих услуг. Но наряду с этим отмечается, что переход от чистой поставки продукта к поставке комплекса «продукт – сервисное обслуживание» порождает значительные проблемы в управлении машиностроительным предприятием.

С одной стороны, производство продуктов и производство услуг обладают существенными отличиями. В частности, сфера услуг подчиняется другим организационным принципам, требует специфических производственных структур и процессов, которые, как правило, не апробированы производителями товаров.

С другой стороны, изменение бизнес-модели порождает новые задачи управления. Благодаря интеграции сервиса и основного продукта краткосрочные отношения, ранее ориентированные на един-

ственную трансакцию, превращаются в долгосрочные отношения. Последние требуют новой системы стимулирования¹.

Олива и Калленберг выделили четыре фазы, которые проходят предприятия от чистого производства продукта к интегрированному производству продукта и услуг². Ориентируясь на эту эмпирически подтвержденную схему фаз, Янке и Мартини сформулировали следующие требования к контроллингу³.

- Производители товаров первой фазы, которые еще сосредоточены на производстве самого продукта, для внедрения в сферу услуг должны совершенствовать учет затрат.
- Предприятия второй фазы предоставляют расширенное предложение услуг, но последние, тем не менее, учитываются раздельно. Аспекты планирования мощностей и соответствующих затрат еще исключаются из системы контроллинга.
- Третья фаза впервые характеризуется ориентацией на клиента, которая, в конце концов, должна привести к договорам сервисного обслуживания. Исходя из перемещения рисков затрат от клиента к поставщику определяющими для предприятий такого типа становятся планирование затрат и ценообразование.
- На четвертой фазе предприятия-поставщики берут на себя практически решение всех проблем. Контроллинг на этой фазе не обсуждался Янке и Мартини и является предметом данной статьи (см. Рис. 1).

Вместо концентрации на продаже продукта и/или услуг предприятия четвертой фазы сосредотачиваются на совокупности услуг, удовлетворяющих потребности клиента. Такая ориентированная на клиента стратегия стирает границы продукта и услуги. Предложение услуг в этом случае лучшим образом описывается как интеграция продукта и услуг в целях решения индивидуальных проблем клиента, которая в нашей статье называется промышленной системой «продукт-сервис» (ПСПС). Как следствие, услуги теперь не предлагаются изолированно от продаваемого продукта. Прибыль в рамках этой инновационной предпринимательской модели услуг, следовательно, сильнее зависит от создания добавленной стоимости у клиента⁴, потому

¹ Oliva R. und Kallenberg R. (2003), Managing the Transition form Products to Services, International Journal of Service Industry Management, Jahrgang 14, Heft 2. – S. 160–172.

² Там же.

³ Jahnke H. und Martini J. T.(2008), Controlling-Aspekte produkt begleiten der Dienstleistungen, Industrie Management, Jahrgang 24, Heft 5. – S. 21–24.

⁴ Buriánek F., Bonnemeier S., Ihl C. und Reichwald, R.(2008), Erlösmodellgestaltung bei hybriden Produkten, Controlling, Jahrgang 20, Heft 8–9. – S. 488–494.



Рис. 1. Специфические требования к контроллингу на разных фазах развития предприятия

что часть предпринимательских рисков переходит к поставщику. Такие модели часто обсуждаются в связи с понятиями «логистика использования продукта» или «почасовая оплата за пользование оборудованием» («Power by the hour») ⁵.

Наша статья фокусируется на модели, в которой предложение услуг включает гарантию определенной степени готовности оборудования. Целью при этом является анализ требований к контроллингу ПСПС. Для этого определяется понятие и рассматриваются задачи контроллинга ПСПС.

Концепция контроллинга ПСПС. Работы по теоретическому обоснованию контроллинга ПСПС характеризуются существенной неоднородностью понимания самого контроллинга и целей его функционирования. Хотя господствует концепция, что контроллинг должен поддерживать ведение предпринимательской деятельности, существует различное понимание объема выполняемых при этом задач. В то время как старые взгляды фокусируются исключительно на функциях информационного обеспечения (сервисных функциях) контроллинга, новые системно-ориентированные подходы видят задачи контрол-

⁵ Cohen, M. A., Agrawal, N. und Agrawal, V. (2006), Winning in the Aftermarket, Harvard Business Review, Jahrgang 84, Heft 5. – S. 129–138.

линга в координации отдельных систем предпринимательской деятельности (функции координации).

Необходимость координации возникает тогда, когда многие действия не планируются совместно, но при этом всесторонне связаны. Следует различать предметные зависимости и поведенческие зависимости (зависимые отношения), которые имеют личностную природу и описывают конфликты целей лиц, принимающих решения, с различными интересами и уровнями информированности. Фундаментальные системно-ориентированные подходы понимают контроллинг как подсистему предпринимательской деятельности, которая должна координировать подсистемы планирования и контроля, ориентируясь на конечный результат. Так как этот подход, ориентированный на планирование и контроль, непосредственно ведет к координации предметных взаимозависимостей, то достигается согласование системы управления персоналом и организационной системы. Если при теоретическом обосновании хотят координировать поведенческие взаимозависимости, то функции координации должны распространяться на всю систему управления⁶. Точка зрения, объединяющая все названные положения, сформулирована Вебером⁷. Он определяет контроллинг как специфическую функцию обеспечения рационального ведения предпринимательской деятельности. Таким образом, в зависимости от контекста контроллинг должен выполнять различные задачи, чтобы гарантировать эту рациональность.

Для теоретического обоснования контроллинга ПСПС наиболее подходящим представляется подход Вебера, так как его контекстная зависимость позволяет учесть особенности ПСПС. В связи с этим в данной статье контроллинг будет пониматься как специфическая функция обеспечения рационального управления ПСПС. Условия управления вытекают из определения ПСПС как индивидуальной ориентированной на клиента конфигурации продукта и услуг, которые вследствие интегрированной разработки и внедрения всесторонне влияют друг на друга⁸, Ориентация на клиента, с одной стороны, и взаимозависимость процессов планирования, разработки, вне-

⁶ Küpper H.-U. (2008), Controlling-Konzeptionen, Aufgaben, Instrumente, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 5. Auflage.

⁷ Weber J. und Schäffer U. (1999), Sicherstellung der Rationalität von Führung als Aufgabedes Controlling, Die Betriebswirtschaft, Jahrgang 59, Heft 6. – S. 731–747.

⁸ Meier H., Uhlmann E. und Kortmann D. (2005), Hybride Leistungsbündel des Nutzenorientiertes Produktverständnis durch interferierende Sach- und Dienstleistungen, wt Werkstattstechnik online, Jahrgang 95, Heft 7, S. 528–532.

дрения и использования, с другой стороны, являются определяющими для контроллинга ПСПС.

В то время как в классическом случае контроллинг ограничен уровнем предприятия, в контексте ПСПС он должен учитывать всю цепочку создания добавленной стоимости. Задачи управления смещаются в сторону эффективного предоставления услуг. Эта тенденция усиливается тем, что наряду с разработкой и предоставлением услуг из-за многочисленных предпринимательских отношений ПСПС характеризуется существенной неопределенностью. Меняющиеся условия поставки могут вызывать необходимость преобразования ПСПС. В этой связи должны предусматриваться возможность замены любой предметной или сервисной части ⁹, что должно критически оцениваться с позиций контроллинга.

Так как при взаимодействии с клиентом возникает высокая степень кастомизации, то границы повышения труда за счет автоматизации обслуживания могут сужаться ¹⁰. Например, Андерсон заметил даже отрицательную связь между удовлетворенностью клиента и производительностью индивидуализированных услуг, типичную для машиностроительных предприятий ¹¹.

Контроллинг должен рассматривать, прежде всего, фазы разработки и внедрения (Customer Support), так как именно в этих фазах генерируется большая часть добавленной стоимости для клиента. В рамках контроллинга должно вестись интегрированное рассмотрение временных зависимостей, потому что для каждой фазы могут планироваться специфические действия, которыми нужно управлять и координировать их.

В целом, в контексте ПСПС необходим не только перенос центра тяжести с оперативного на стратегический контроллинг, но и требуются инновационные связи стратегического и оперативного контроллинга.

Области контроллинга ПСПС. Области контроллинга могут разграничиваться по фазам создания добавленной стоимости и по видам контролируемых ресурсов (см. Рис. 2). Согласно определению эффективный контроллинг должен начинаться уже на ранних фазах планиро-

⁹ Meier H., Kortmann D. und Krug, C. (2006), Vonder Technologie – zur Nutzenführerschaft, Zeitschrift für wirtschaftlichen Fabrikbetrieb, Jahrgang 101, Heft 7–8, S. 431–434.

¹⁰ Baumol W. (1967), Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, The American Economic Review, Jahrgang 57, Heft 3. – S. 415–426.

¹¹ Anderson W. E., Fornell C. und Rust, R. T. (1997), Customer Satisfaction, Productivity, and Profitability: Differences Between Goods and Services, Marketing Science, Jahrgang 19, Heft 2. – S. 129–145.

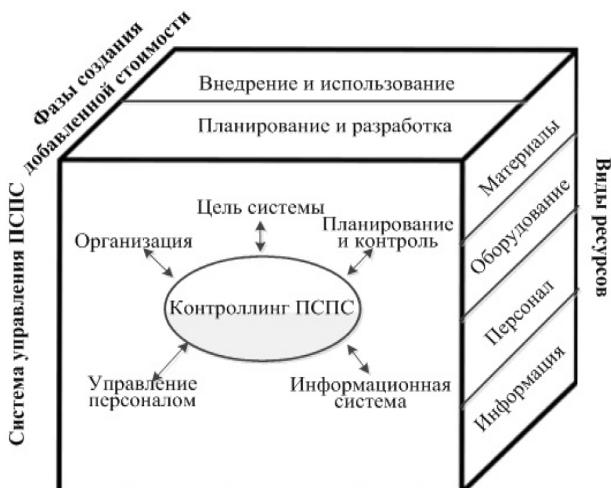


Рис. 2. Характеристики контроллинга ¹²

вания и создания и продолжаться до фаз внедрения и использования. При этом в отдельных фазах жизненного цикла ПСПС комбинируются и преобразуются в конкретный выход различные факторы. Задачи отдельных областей контроллинга определяются координацией внутри соответствующей области и координацией между областями. Далее мы обсудим области контроллинга ПСПС и их связи.

ПСПС может быть определена как последовательный инвестиционный проект, который на ранних фазах планирования и разработки требует инвестиций в ресурсы с учетом неопределенности. Специфические задачи **контроллинга инвестиций** в начале жизненного цикла состоят в координации инвестиционного планирования, а далее в координации процессов инвестирования в течение жизненного цикла ¹³. В рамках инвестиционного планирования наряду с согласованием различных ПСПС осуществляется учет возможных проблем их внедрения и использования. Наличное оборудование является результатом комбинирования и взаимодействия процессов проектирования и системы обеспечения, что должно учитываться при планировании и разработке ПСПС. Из-за долгосрочности планирования и связанной с

¹² Küpper H.-U. (2008), Controlling-Konzeptionen, Aufgaben, Instrumente, Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 5. Auflage.

¹³ Küpper H.-U. (1991), Gegenstand, theoretische Fundierung und Instrumente des Investitions-Controlling, in: Albach, H. und Weber, J. (Hrsg.), Controlling: Selbstverständnis-Instrument-Perspektive, ZfB Ergänzungsheft 3, Gabler, Wiesbaden, 1991. – S. 167–191.

ней неопределенностью особое значение приобретает управление и контроль инвестиций. Они должны учитывать многоступенчатый характер ПСПС и ее динамику, а также возможное преобразование системы в изменяющихся условиях окружающей среды. Контроллинг инвестиций в ПСПС не затрагивает исключительно финансовые аспекты, он должен учитывать такие факторы как гибкость, проверять и согласовывать друг с другом количественные показатели.

Контроллинг риска наряду с оценкой шансов направлен на идентификацию и оценку рисков и развитие системы раннего распознавания и должен поддерживать управление рисками при реализации альтернативных вариантов.

В фазах внедрения и использования особое значение приобретает контроллинг функционирования, который проверяет выполнения всех действий, направленных на повышение эффективности оборудования. Контроллинг функционирования должен идентифицировать помехи, формировать соответствующие стратегии, управлять процессом функционирования и оптимизировать использование ресурсов, а также охватывать логистику запасных частей¹⁴. Вследствие этого управление функционированием находится в тесной связи с производственным менеджментом и управлением цепочкой поставок (Supply Chain Management). Целью последнего является справедливое разделение прибыли. В управлении цепочкой поставок формулируются собственные положения и осуществляется всесторонний обмен информацией. Его особая задача состоит в том, чтобы проанализировать оппортунистическое поведение каждой из сторон, если преобладают конфликты интересов и асимметричное распределение информации¹⁵. Для контроллинга поставок, таким образом, одной из основных проблем является предоставление информации для координации деятельности предприятий.

Выбор информационной системы, обеспечивающей координацию поставок, является при этом только одним из многих проектных решений, которые влияют на эффективность поставок. Поэтому любое решение об информационной системе должно принимать во внимание другие переменные. В контексте ориентированной на наличие ресурсов бизнес-модели первостепенное значение приобретают, на-

¹⁴ Männel W. und Engel A. (2002), Controllinginstrumente für das Instandhaltungsmanagement, krp – Kostenrechnungspraxis, Jahrgang 46, Heft 4. – S. 222–230.

¹⁵ Ballou R. H., Gilbert S. M. und Mukherjee A. (2000), New Managerial Challenges from Supply Chain Opportunities, Industrial Marketing Management, Jahrgang 29, Heft 1. – S. 7–18.

пример, архитектура поставок и ПСПС. Компетенции, определенные в рамках архитектуры поставок, воздействуют на стимулирование инвестиций в планирование и разработку, так что возникающая при этом потребность в координации включается в круг задач контроллинга. Эту проблему обостряет типичное для ПСПС послепродажное обслуживание, которым сложнее управлять, чем классической цепочкой поставок. Договорные связи при послепродажном обслуживании должны оформляться по-новому из-за нового распределения рисков и стимулов. Поскольку из-за неопределенности трудно учесть все возможные случаи, контракты все-таки должны быть неполными и со временем корректироваться.

Отсюда вытекает, что контроллинг доверия должен поддерживать взаимоотношениями между заинтересованными сторонами ПСПС, с тем, чтобы в случае неприемлемого события не осуществлялись незапланированные изменения при разработке и внедрении ПСПС.

Заключение. В этой статье проанализирован контроллинг ПСПС, охватывающий последнюю фазу перехода от производства продукта к комплексной поставке продукта и соответствующих услуг. В рамках ПСПС происходит переориентация контроллинга от производства продукта к удовлетворению потребностей клиента и получению конечного результата. Сосредоточение контроллинга на цепочке создания добавленной стоимости, с одной стороны, и рассмотрение жизненного цикла продукта от проектирования и разработки до внедрения и использования, с другой стороны, предполагают реализацию новых задач координации.

Используемые источники

1. Oliva R. und Kallenberg R. (2003), Managing the Transition from Products to Services, *International Journal of Service Industry Management*, Jahrgang 14, Heft 2. – S. 160–172.
2. Jahnke H. und Martini J. T. (2008), Controlling-Aspekte produkt begleiten der Dienstleistungen, *Industrie Management*, Jahrgang 24, Heft 5. – S. 21–24.
3. Burianek F., Bonnemeier S., Ihl C. und Reichwald, R. (2008), Erlösmodellgestaltung bei hybriden Produkten, *Controlling*, Jahrgang 20, Heft 8–9. – S. 488–494.
4. Cohen, M. A., Agrawal, N. und Agrawal, V. (2006), Winning in the Aftermarket, *Harvard Business Review*, Jahrgang 84, Heft 5. – S. 129–138.

5. Küpper H.-U. (2008), Controlling-Konzeptionen, Aufgaben, Instrumente, Schaffer-Poeschel, Stuttgart, 5. Auflage.
6. Weber J. und Schäffer, U. (1999), Sicherstellung der Rationalität von Führung als Aufgabedes Controlling, Die Betriebswirtschaft, Jahrgang 59, Heft 6. – S. 731–747.
7. Meier H., Uhlmann E. und Kortmann D. (2005), Hybride Leistungsbundel Nutzenorientiertes Produktverständnis durch interferierende Sach- und Dienstleistungen, wt Werkstattstechnik online, Jahrgang 95, Heft 7, S. 528–532.
8. Meier H., Kortmann, D. und Krug C. (2006), Vonder Technologie – zur Nutzenführerschaft, Zeitschrift für wirtschaftlichen Fabrikbetrieb, Jahrgang 101, Heft 7–8. – S. 431–434.
9. Baumol W. (1967), Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, The American Economic Review, Jahrgang 57, Heft 3. – S. 415–426.
10. Anderson W. E., Fornell C. und Rust, R. T. (1997), Customer Satisfaction, Productivity, and Profitability: Differences Between Goods and Services, Marketing Science, Jahrgang 19, Heft 2. – S. 129–145.
11. Küpper H.-U. (1991), Gegenstand, theoretische Fundierung und Instrumente des Investitions-Controlling, in: Albach, H. und Weber, J. (Hrsg.), Controlling: Selbstverständnis-Instrument-Perspektive, ZfB Ergänzungsheft 3, Gabler, Wiesbaden, 1991. – S. 167–191.
12. Männel W. und Engel A. (2002), Controllinginstrumente für das Instandhaltungsmanagement, krp – Kostenrechnungspraxis, Jahrgang 46, Heft 4. – S. 222–230.
13. Ballou R. H., Gilbert S. M. und Mukherjee A. (2000), New Managerial Challenges from Supply Chain Opportunities, Industrial Marketing Management, Jahrgang 29, Heft 1. – S. 7–18.
14. Weber J., Bacher A. und Groll, M. (2002), Supply Chain Controlling, in: Busch, A. und Dangelmeier, W. (Hrsg.), Integriertes Supply Chain Management, Gabler, Wiesbaden, 2002. – S.145–166.
15. Kaplan R. S. und Norton, D. P. (1997), Balanced Scorecard – Strategien erfolgreich umsetzen, Schaffer-Poeschel, Stuttgart.

Подсевакин А. В.

аспирант,
Российская академия предпринимательства
e-mail: avpodsev@yandex.ru.

Информационные системы управления как эффективный инструмент развития предпринимательских структур

В статье представлен современный подход к формированию эффективного инструмента развития предпринимательских структур на основе информационных систем управления. Изложена основная специфика функционирования и развития предпринимательских структур в условиях информационной экономики, даны ключевые аспекты, конкретизирующие особенности формирования стратегий развития этих организаций. Кроме этого в статье изложена авторская трактовка понятия «информационная система управления предприятия».

Ключевые слова: информационные системы управления, информационная безопасность, конкурентоспособность, информационный менеджмент.

Podsevatkin A. V.

postgraduate student, Russian academy of entrepreneurship

Management information systems as an effective instrument for the development of business structures

The article presents a modern approach to the formation of an effective tool for the development of business structures based on management information systems. Outlined the main specificity of functioning and development of enterprise structures in an information economy, a key aspects of specifying the peculiarities of development strategies of these organizations. Besides, in this paper the author's interpretation of the concept of «information management system of the enterprise.»

Keywords: management information systems, information security, competitiveness, information management.

Менеджмент XXI в. — это инновационно-информационный менеджмент. В современном мире быстрыми темпами может развиваться только та страна, которая создаст благоприятные возможности для максимального роста интеллекта специалистов в области менеджмента и на основе его информационно-инновационных технологий уп-

равления. Только в ситуации честной, прямой и предельно конструктивной возможно повышение интеллектуального капитала россиян – главного фактора развития экономики и инновационных процессов в РФ, этот фактор призван стать главным показателем, отражающим состояние экономики страны, перспективы ее экономического развития и решения поставленных задач по улучшению благосостояния граждан. Стратегия информационной безопасности страны должна основываться на новых реалиях периода быстрых изменений и полной неопределенности XXI века. Именно поэтому в настоящее время одним из основных условий устойчивого функционирования предпринимательских структур на рынке становится улучшение информационных систем управления.

Развитие информационных технологий с одной стороны содействует усложнению процесса управления в организации, а с иной – упрощению. Исследование позитивных и негативных сторон воздействия компьютерных технологий в производство предоставляет возможность ценить степень прогрессивности, улучшения цивилизации в целом¹.

Любая из систем – это только средство для повышения эффективности управления, принятия верных стратегических и тактических решений на базе оперативной и достоверной информации, выдаваемой компьютером.

Информационные системы управления – это всевозможные системы, которые обеспечивают людей данными либо информацией о операциях, производимых в организации. Системы применяются в деятельности сотрудников, собственников, клиентов и прочих основных лиц в организационной среде.

Системы управления представляют собой системы, основанные на постоянно развивающихся концепциях использования информации.

Информационные технологии, развиваясь, влияют на конкуренцию следующим образом²:

- 1) заменяют старые правила конкуренции новыми;
- 2) создают возможности для достижения преимуществ конкуренции при помощи новых способов опережения соперника;
- 3) порождают совершенно новые виды экономической деятельности, используя для этого операции, уже существующие в организации.

¹ Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник для вузов / Под ред. Г.А. Титаренко. – М.: ЮНИТИ, 2008.

² Баззел Р.Д., Кокс Д.Ф., Браун Р.В. Информация и риск в маркетинге. – М.: Финстатинформ, 1993. – С. 74

Оперативное руководство разрабатывает краткосрочные планы и программы, контролирует использование ресурсов и реализацию поставленных задач конкретными рабочими предпринимательской структуры.

Предприниматель в данное время живет в быстроменяющемся мире, причем меняющемся кардинальным образом. Сегодня можно достаточно обоснованно говорить о том, что наступает качественно новый этап развития цивилизации, существо которого состоит в освоении и широкомасштабном использовании информации практически во всех сферах жизни общества.

Информационные системы управления позволяют повысить³:

1. Производительность труда (операционная эффективность). Она имеет отношение к скорости, стоимости и качеству выполнения рутинных задач. Например, для управления запасами на складе, чтобы сократить расходы, связанные с их содержанием. При этом программа определяет оптимальный запас изделий на складе, отслеживает текущее количество. Другой пример – повышение производительности труда работников офиса при помощи редакторов текста. При этом сокращается время подготовки текста, особенно в тех случаях, когда текст пересматривается несколько раз. Также производительность труда в офисе повышается за счет применения систем настольного издательства и систем презентационной графики.

2. Функциональная эффективность может быть улучшена за счет применения Система поддержки принятия решений (СППР). Например, компания American Express, производящая кредитные карточки, для повышения эффективности функций разрешения кредита использует системы искусственного интеллекта. Эти системы объединяют в себе мастерство всех лучших менеджеров по кредиту.

3. Качество обслуживания клиентов. Примером может служить применение банковских машин (банкоматов). Банкомат может работать 24 часа в сутки каждый день. Он позволяет снимать со счета наличные в любое время суток.

4. Создание и улучшение продукции. Продукция бывает двух видов: информационно-интенсивная и традиционная. Информационно-интенсивная продукция может быть создана и улучшена на основе современных информационных технологий.

5. ИСУ открывают перед компанией возможность изменения основ конкуренции. Например, дистрибьюторы журналов и газет на-

³ Баронов В.В., Калянов Г.Н., Попов Ю.И., Рыбников А.И., Титовский И.Н. Автоматизация управления предприятием. – М.: ИНФРА-М, 2000.

чали фиксировать информацию о еженедельных поставках и возврате печатной продукции от каждого продавца. После этого они используют программу, которая определяла доход от единицы площади каждого издания для каждого продавца, затем – сравнивая полученные результаты, группируя их по экономически и этнически подобным районам. После этого дистрибьютор сообщал каждому из продавцов оптимальный для его района ассортимент изданий. Это позволило увеличить доход дистрибьюторам и розничным торговцам.

6. Закрепление клиентов и отдаление конкурентов ⁴. Информационные системы конкурентоспособных преимуществ (ИСКП) обуславливают стратегические потребности организации. ИСКП дают мгновенный и быстрый доступ к информации о важнейших факторах, влияющих на достижение фирмой своих задач. Но главное то, что ИСКП производят такие информационные продукты и услуги, которые содействуют привлечению потребителей к своей предпринимательской структуре за счет клиентов конкурента. Например, банковские пластиковые карточки дают более надежную защиту от кражи наличных денег, поэтому клиент нередко выбирает именно тот банк, который предоставляет услуги в виде пластиковых карточек.

ИСКП – это фактически комплекс многих других видов информационных систем управления ⁵. Рыночные условия требуют от предпринимателей постоянно изыскивать новые возможности для повышения конкурентоспособности. В последнее время весомые преимущества создаются за счет использования телекоммуникаций, локальных, корпоративных, и глобальных компьютерных сетей. Они, во-первых, позволяют привлекать потребителей сокращением времени обслуживания или предоставления им комфорта, во-вторых, повышают качество и оперативность работы в процессе принятия решений за счет скоростного сбора данных от региональных подразделений и оперативного анализа данных.

Любая информационная система подразумевает участие в ее работе людей. Среди персонала, имеющего отношение к информационным

⁴ Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // Модернизация. Инновации. Развитие. – 2013. – № 3. – С. 59–63. – М.: Издательский дом «Наука».

⁵ Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур производственной сферы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 9 (44). – С. 83–87.

системам, выделяют такие категории, как конечные пользователи, программисты, системные аналитики, администраторы баз данных и др.⁶

В сфере экономического менеджмента с информационными системами работают две категории специалистов: управляющие конечные пользователи и специалисты по обработке данных. Конечный пользователь — это тот, кто использует информационную систему или информацию, которую она выпускает. Специалисты по обработке данных профессионально анализируют, проектируют и разрабатывают систему.

При проведении практической деятельности в области ИСУ во многих случаях нельзя быть уверенным, что определение проблемы и ее решение было выполнено, верно или наилучшим образом. Среди недостатков ИСУ можно выделить следующие⁷:

1. ИСУ содержат большое обилие трудно согласуемых областей данных. К таким областям относятся: функциональные области бизнеса (учет, финансы, менеджмент), поведение людей в организации, компьютеры, управление данными, телекоммуникации и вычислительные сети и др.

2. Информационные технологии развиваются очень быстро и непредсказуемо. Каждую неделю появляются сообщения о новых технологических разработках. Эти сообщения поступают из различных источников и в хаотическом порядке, поэтому тем людям, которые должны знать о последних достижениях, очень трудно быть в курсе последних изменений. Возникает необходимость создавать методы сравнения различных тенденций развития информационных технологий, проблем, возможностей⁸.

3. Стремительные темпы развития компьютерных технологий приводят к частому переосмыслению и изменению терминологического аппарата. Данная проблема усугубляется вследствие постоянного выпуска все новых информационных технологий, и это усложняет согласование со старыми версиями информационных систем управления⁹.

⁶ Дзюбенко А.Л. Информационные системы в экономике: Учеб. пособие для вузов / А.Л. Дзюбенко. — М.: МИЭМПит, 2005.

⁷ Информационные системы в экономике / Под ред. В.В. Дика. — М.: Финансы и статистика, 1996.

⁸ Манойло А. В., Петренко А. И., Фролов Д. Б., 2003 г.: Государственная информационная политика в условиях информационно-психологической войны: Монография. — М.: Горячая линия — Телеком.

⁹ Миндалев И.В. Теория экономических информационных систем. Электронный учебно-методический комплекс / И.В. Миндалев. — Красноярск: КрасГАУ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.kgau.ru/istiki/ teis/bk01-toc.html](http://www.kgau.ru/istiki/teis/bk01-toc.html).

4. Накопленные знания в сфере ИСУ являются новыми и относительно скудными, потому что ИСУ были признаны серьезной дисциплиной лишь во второй половине 20 века. Формирование знаний в сфере ИСУ затруднено кроме того тем, что отсутствует возможность проведения экспериментов¹⁰.

5. Между персоналом ИСУ и менеджерами не существует в необходимой степени доверия и симпатий. Исследователи говорят, что часто персонал ИСУ занимается предметом своей специальности, не уделяя необходимого внимания нуждам организации¹¹.

6. Не существует универсальных способов для определения затрат на ИСУ. Данная проблема в последнее время приобрела довольно большое значение в связи с внезапным повышением инвестирования ИСУ¹².

В настоящее время информационные технологии оказывают воздействие не только на обработку данных, но и на метод исполнения работы людьми, на продукцию, характер конкурентной борьбы. Информация во почти всех организациях становится ключевым ресурсом, а информационная обработка — делом стратегической значимости. Основная масса организаций не может с успехом соперничать, пока не предложит своим клиентам такой уровень обслуживания, который вероятен только посредством систем, основанных на высоких технологиях.

Информационные системы применяются организациями в различных целях. Они увеличивают производительность труда, помогая исполнять работу лучше, быстрее и дешевле, функциональную эффективность, помогая принимать наилучшие решения. Информационные системы увеличивают качество услуг, предоставляемых заказчикам и клиентам, могут помочь делать и улучшать продукцию. Они позволяют закрепить клиентов и отодвинуть соперников, заменить основу конкурентной борьбы путем изменения таких основополагающих, как цена, расходы, качество.

Подводя итоги данной статьи, необходимо отметить, что использование полнофункциональной единой системы управления предпри-

¹⁰ Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике / Е.В. Моисеенко, Е.Г. Лаврушина. — Владивосток: ВГУЭС, 2005. — С. 21.

¹¹ Лясников Н.В., Дудин М.Н. Современная информационная безопасность как объект информационного менеджмента // Общественные науки. — 2010. — № 4. — С. 199–206. — М.: Издательство «МИИ Наука».

¹² Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // Вестник экономической интеграции. — 2013. — № 10. — С. 17–21.

нимательской структуры может дать огромные преимущества предпринимателю в организации эффективного управления фирмы, увеличении скорости реакции на изменения внешней среды, повышении качества обслуживания клиентов.

Используемые источники

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник для вузов / Под ред. Г.А. Титаренко. — М.: ЮНИТИ, 2008.
2. Баззел Р.Д., Кокс Д.Ф., Браун Р.В. Информация и риск в маркетинге. — М.: Финстатинформ, 1993, с. 74
3. Баронов В.В., Калянов Г.Н., Попов Ю.И., Рыбников А.И., Титовский И.Н. Автоматизация управления предприятием. — М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Дудин М.Н., Лясников Н.В. О некоторых методологических аспектах моделирования инновационной трансформации социально-экономических систем // Модернизация. Инновации. Развитие. — 2013. — № 3. — С. 59–63. — М.: Издательский дом «Наука».
5. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур производственной сферы // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2012. — № 9 (44). — С. 83–87.
6. Дзюбенко А.Л. Информационные системы в экономике: учеб. пособие для вузов / А.Л.Дзюбенко. — М.: МИЭМПит, 2005.
7. Информационные системы в экономике / Под ред. В.В. Дика. — М.: Финансы и статистика, 1996.
8. Манойло А. В., Петренко А. И., Фролов Д. Б., 2003 г.: Государственная информационная политика в условиях информационно-психологической войны, монография. — М.: Горячая линия — Телеком.
9. Миндалев И.В. Теория экономических информационных систем. Электронный учебно-методический комплекс / И.В. Миндалев. — Красноярск: КрасГАУ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.kgau.ru/istiki/ teis/bk01-toc.html](http://www.kgau.ru/istiki/teis/bk01-toc.html).
10. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике / Е.В. Моисеенко, Е.Г.Лаврушина. — Владивосток: ВГУЭС, 2005. — С. 21.
11. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Современная информационная безопасность как объект информационного менеджмента // Общественные науки. — 2010. — № 4. — С. 199–206. — М.: Издательство «МИИ Наука».
12. Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // Вестник экономической интеграции. — 2013. — № 10. — С. 17–21.

Пронина А. М.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Сургутский государственный университет ХМАО-Югры
e-mail: proninanet@yandex.ru*

**Концептуальные основы трансформации
организационно-экономического механизма
государственного управления
жилищно-коммунальным хозяйством региона**

В статье представлены основные элементы механизма управления жилищно-коммунальным хозяйством с точки зрения теории государственного управления и механизма публичного управления.

Ключевые слова: *организационно-экономический механизм, управление, жилищно-коммунальное хозяйство.*

Pronina A. M.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Head of the Department «Accounting, analysis and audit»,
Surgut State University, Khanty-Yugra*

**Conceptual bases of transformation
of the organizational-economic mechanism
of state management
of housing and communal services in the region**

The article presents the main elements of the mechanism of the housing and communal services from the point of view of the theory of public administration and public management mechanism.

Keywords: *organizational and economic mechanism, management, housing and communal services.*

Развитие мировой экономики и экономики России в начале 21-го века подтверждает исторически сложившийся факт необходимости государственного вмешательства и регулирования определенных экономических процессов при сохранении публичного способа управления данными процессами. Выбор этих процессов, а также набор инструмен-

тов регулирования зависит от многих факторов: национальных традиций, уровня экономического развития, политики государства и т.д.

В публичной сфере России находятся органы местного самоуправления. Муниципальные образования представляют собой публичный способ обобществления частных интересов, способ организации проживания на ограниченной территории с выделением в качестве приоритетных общих интересов проживающих. Очевидно, частные и публичные интересы могут не совпадать, равно как интересы государства и интересы муниципальных образований. Баланс этих интересов складывается на основе закона, но не по мере усмотрения представителей государственных интересов по отношению к муниципальным органам власти, а в сочетании частных, государственных и региональных интересов. Публичные установления должны иметь целевое назначение. Они должны быть целесообразными и целенаправленными, т.е. сообразными цели, которую следует достигнуть с помощью правового регулирования конкретных отношений. Если публичные акты основываются на представлениях о месте отрасли в социально-экономической системе иных, нежели это вытекает из объективной реальности, отрасль обречена на бесконечные преобразования, пока не займет соответствующего этой реальности места. В таких условиях оказалось, прежде всего, сфера жилищно-коммунального хозяйства. К сожалению, «багаж» накопленных представлений о развитии ЖКХ в значительной мере остался в прошлом. Сейчас необходимо определить:

- то, что служит интересам каждого гражданина;
- то, что служит интересам общества;
- то, что служит интересам государства (или иного публичного субъекта — муниципального образования).

Ниже сделана попытка рассмотреть во взаимосвязи все три аспекта с точки зрения трансформации организационно-экономического механизма государственного управления жилищно-коммунальным хозяйством. Речь идет не о создании совершенно нового механизма системы управления, а в придании нового «формата» существующему механизму. Необходимость его трансформации обусловлена как историческими закономерностями, так и современными реформами в системе государственного управления, глобализацией информационного пространства, национальными особенностями жилищно-коммунального хозяйства, реформами, проводимыми государством в этой сфере.

Организационно-экономический механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством региона в настоящий момент представляет собой систему, состоящую из элементов публичного управления

(субъекты и объекты управления; цели, функции, организационная структура и методы управления; мотивационный механизм оптимизации элементов в системе, а также критерии и методы оценки эффективности управления). Реализация механизма предполагает разработку:

- применяемых процедур формирования информации для управления, методов формирования управляющих параметров (регламентов, стандартов, цен, тарифов, норм, нормативов),
- определение методов финансового управления и экономического стимулирования,
- определение административных и финансовых ограничений на деятельность предприятий ЖКХ и их подразделений,
- разработку методов оперативного управления,
- определение набора организационных, правовых, экономических, финансовых правил, регламентирующих функционирование предприятий ЖКХ в регионе.

Предполагается, что механизм управления находится в состоянии постоянного развития (трансформации) в зависимости от действия факторов внешней среды (изменение государственной политики, расширение информатизации общества, реформирование системы государственного и публичного управления и т.д.), от действия внутренних факторов, связанных с особенностями объекта управления, ограничениями воздействия субъекта на объект управления и т.д.

Необходимость и направления трансформации организационно-экономического механизма управления жилищно-коммунальным хозяйством определяются потребностями системы управления, государственной политикой в данной области, ее возможностями и ограничениями.

В настоящее время трансформация организационно-экономического механизма управления ЖКХ предполагает:

1. Создание согласованной системы целей, задач, стратегии, критериев и условий реализации управления.
2. Создание информационной базы, связей, цепочек в системе управления.
3. Определение методики финансового, информационного и организационного взаимодействия элементов системы управления между собой и с внешней средой.
4. Определение системы административных и финансовых ограничений деятельности субъектов и объектов управления внутри системы и во внешней среде.

5. Разработку и обоснование классификации жилищно-коммунальных услуг для выбора инструментария осуществления трансформации организационно-экономического механизма управления.

6. Обоснование стандартов, нормативов и регламентов предоставления услуг ЖКХ, стандартов жилья, нормативов качества жилищно-коммунальной услуги.

7. Определение особенностей приватизации предприятий и отдельных сфер бизнеса, разграничение полномочий и функций управления муниципальными предприятиями жилищно-коммунального хозяйства в условиях создания конкурентной среды и предпринимательских отношений.

8. Разработку модели преобразования муниципальных унитарных предприятий в жилищно-коммунальном комплексе региона.

9. Определение направлений изменения качественного и количественного состава и структуры имущественного комплекса муниципальных предприятий ЖКХ, в связи с развитием конкурентных отношений и предпринимательства в сфере предоставления услуг ЖКХ.

10. Обоснование механизма социальной политики государства в отношении регулирования стандартов и стоимости услуг ЖКХ в условиях приватизации части предприятий ЖКХ и развития предпринимательских отношений в данной сфере.

На наш взгляд, создание теоретико-методологической базы трансформации организационно-экономического механизма управления ЖКХ региона связано с формированием, прежде всего, пути исследования, т.е. концепции достижения цели на основе существующих приемов познания. Под концепцией нами понимается «генеральный» замысел, определяющий стратегию действий субъекта управления при осуществлении трансформации организационно-экономического механизма управления ЖКХ, реформы управления, в целом, и государственной политики развития сферы ЖКХ.

Концепция трансформации организационно-экономического механизма управления ЖКХ региона предполагает разработку «генерального» замысла осуществления реформы по:

- финансовому, информационному и организационному взаимодействию элементов системы управления между собой и с внешней средой;
- по определению системы административных и финансовых ограничений деятельности субъектов и объектов управления внутри системы и во внешней среде;

- разработке на этой основе стандартов, нормативов и регламентов предоставления услуг ЖКХ, стандартов жилья, нормативов качества жилищно-коммунальной услуги, форм и направлений приватизации предприятий ЖКХ и развития предпринимательской среды.

Реализация данных направлений трансформации должно осуществляться на основе соответствующего теоретико-методологического обеспечения, которое предполагает логическое построение структуры, организации публичного управления, определение методов и инструментов деятельности субъекта управления, определение путей исследования способов достижения цели трансформации, решение конкретных задач трансформации, разработку совокупности приемов практического или теоретического познания существующего механизма.

Используемые источники

1. Теория государства и права: Основы марксистско-ленинского учения о государстве и праве / Под ред. П. С. Ромашкина, М. С. Строговича, В. А. Туманова. – М., 1962. – С. 508–509.
2. Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса: Аналитический доклад / Под общ. Ред. С.Б Сиваева. – М.: Фонд «Институт экономики города, 2003. – С. 121.
3. Башмаков И. А. Муниципальные стандарты представления коммунальных услуг // Альманах «Современные проблемы социальной политики в России». Вып. 9. – М.: Ассоциация независимых центров экономического анализа, 2005.

Репкина О. Б.

*доктор экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства
e-mail: olrepk@mail.ru*

Финансовая устойчивость в системе управления предпринимательскими структурами

В статье рассматриваются проблемы оценки финансовой устойчивости предприятий с учетом особенностей предпринимательских структур; значение и место оценки финансовой устойчивости в антикризисном управлении; основные подходы к определению факторов кризисного состояния компаний; факторы кризисного состояния сущность и значение антикризисного управления для устойчивого развития предпринимательских структур.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, предпринимательская структура, система управления.*

Repkina O. B.

*Doctor of Science (Economics), associate professor,
Russian academy of entrepreneurship*

Financial stability in the system management of business structures

The article deals with the problem of assessing the financial soundness of the enterprises taking into account peculiarities of business structures; value and estimates of financial stability in crisis management; main approaches to identify the factors crisis state companies; Factors crisis state the nature and significance of crisis management for the sustainable development of enterprise structures.

Keywords: *financial stability, business structure, management system.*

Глобализация мирового рынка, изменения в отечественной экономике, недостаточная конкурентоспособность отечественных товаров и услуг, преобладание псевдоинноваций в процессе модернизации производства и многое другое привело к обострению системных проблем как краткосрочного, так и долгосрочного характера, обусловленных, в том числе, низким качеством антикризисных мер. Все большее количество российских предприятий испытывают серьезные финансовые проблемы, по итогам 2013 года доля убыточных организаций в

экономке России составляет 26,8%¹, что определяет необходимость реализации мер по повышению финансовой устойчивости отечественных предприятий.

Классический инструментарий оценки финансовой устойчивости предполагает расчет целого ряда показателей, которые могут модифицироваться в зависимости от предпочтений руководителя и особенностей самой компании, например таких как: ликвидность, рентабельность, коэффициент оборачиваемости собственного капитала и оборотных активов, деловая активность и т.д. Данная область скорее интересует с точки зрения сугубо практического применения.

В данной статье хотелось бы рассмотреть не столько методику оценки финансовой устойчивости особенно динамичных предпринимательских структур, сколько заострить внимание на сути самого процесса. Оптимальным в данном направлении следует считать преимущественно превентивный подход к данной проблеме со стороны управления и, следовательно, создание системы управления, предполагающей, что управление должно выполнять не столько функцию по ликвидации рисков и угроз в деятельности предприятия, сколько способствовать их предотвращению на ранних стадиях возникновения кризисных явлений. Финансовую устойчивость в данном случае рассматриваем как результат выявления основных рисков текущей деятельности, планирования и обеспечения непрерывности бизнеса.

Таким образом, критически оценивая преобладание количественных показателей в оценке финансовой устойчивости, мы попытаемся переосмыслить качественные показатели, остановиться на особенностях их взаимодействия и взаимовлияния с целью оптимального сочетания, что позволит осуществлять превентивные меры антикризисного управления.

Основные элементы антикризисного менеджмента как ответ на кризисные явления в зарубежных странах были сформированы еще в начале прошлого века. Активное развитие производства, техники и технологий привело к формированию и развитию антикризисного управления, учитывающего не только финансовые показатели компаний, но и проблемы, обусловленные политикой государства.

Процесс планирования как предпосылка выявления основных рисков текущей деятельности неразрывно связан с прогнозированием, которое должно учитывать изменения факторов риска, возникаю-

¹ Россия в цифрах – 2014. // http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/23-17.htm.

щих во время кризисов прошлых периодов, обусловленных текущими изменениями на рынке или являющимися следствием проявления особенностей компании.

История возникновения кризисных явлений в экономике привела к появлению немалого количества теорий, в основном с целью определения не столько причинно-следственных связей, сколько с целью создания универсальных моделей их развития. «Вопросы, касающиеся экономического кризиса, являются сегодня предметом обсуждения в окружении каждого второго россиянина (56%). Об этом свидетельствуют данные исследования, проведенного ВЦИОМ. ... За последние полтора года тема экономического кризиса стала для наших сограждан более злободневной. Так, 39% респондентов сегодня лично принимают участие в такого рода дискуссиях (против 29% в июле 2012 г.)»².

Однако изучению причин возникновения и особенностей развития кризиса на уровне отдельного хозяйствующего субъекта практически всегда уделялось меньше внимание. Это привело к развитию субъективных подходов к управлению. Так харизматичность лидера нередко выводится на первый план антикризисного управления. Несмотря на неоднократные практические опровержения ошибочности переоценки роли личности в управлении, это направление по-прежнему развивается.

Кризисы можно разделить по разным признакам и определить как результат появления разнообразных вызывающих их факторов. Факторы, в свою очередь, являются результатом объективных причин, которыми могут быть макропроблемы (состояние экономики страны и мировых рынков, состояние финансово-кредитной системы и т.д.), а также микропроблемы (ошибки в финансово-экономической деятельности компании, не достаточные для достижения целей организации ресурсы или неэффективное их использование и т.д.). В результате проявления подобных проблем в организациях нарастают финансовые проблемы, снижается качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг, нарастают конфликты, что требует реакции на конкретные причины кризисного состояния организации.

Причины кризисного состояния компании непосредственно приводят к факторам кризиса, которые также в свою очередь могут быть результатом как внутренних, так и внешних причин.

² Каждый второй россиянин рассуждает об экономическом кризисе // Экономика и жизнь от 17.02.2014 // <http://www.eg-online.ru/news/238412/>.

Основными внутренними причинами кризисного состояния предпринимательских организаций могут быть: диспропорция между собственными и заемными средствами, между объемами краткосрочных и долгосрочных займов, неэффективное использование кредитных ресурсов, нерациональное использование прибыли, низкий уровень технической оснащенности, непродуманность инвестиционной политики, низкая конкурентоспособность на рынке и т.д.

Обнаружение причин и выявление факторов, указывающих на наступление или возможность наступления кризиса в предпринимательской организации, может быть следствием интуитивного подхода, а также результатом тщательного анализа деятельности компании. Предпочтение следует отдавать анализу и диагностике финансового положения компании в определении ее финансовой устойчивости. Однако, интуитивный подход имеет место быть в тех случаях, когда не было выявлено явных симптомов наступления кризисных явлений или когда кризис наступает на пике развития компании при благоприятном состоянии внешних экономических и финансовых факторов.

Финансовую устойчивость компании можно представить как следствие отсутствия определенной модели ведения бизнеса в условиях кризиса и прогноз возможности возникновения риска банкротства.

В настоящее время существует несколько подходов к определению факторов кризисного состояния компаний, например, применение системы ранних индикаторов, скоринговых моделей и т.д. Данные методы и модели формировались преимущественно как результат статистических наблюдений и анализа данных отчетности различных компаний. Таким образом, в основе анализа финансовой устойчивости компаний лежит сравнительный анализ различных факторов. Динамически развивающийся рынок постепенно требует изменения установившихся показателей критериев, особенно это касается наиболее динамично развивающихся участников рынка — предпринимательских структур. Можно ли на сегодняшний момент утверждать, что мы обладаем достаточным и достоверным информационным материалом по кризисным состояниям предпринимательских структур и по количественной и качественной оценке их финансовой устойчивости? Если предположить, что результативность данного процесса зависит от анализа динамики однородного профиля риска предпринимательского сектора и возможности использования финансовых показателей за прошлые периоды для оценки в рамках диагностики кризиса, то скорее напрашивается отрицательный ответ. В данном случае мы рассматриваем однородность не столько по отраслевой принадлежности, сколько

ко по механизму управления. Сюда можно отнести, например, предпринимательские структуры в специализированных отраслях кредитования (недвижимость, проектное, объектно-ориентированное финансирование) или секторе финансовых услуг (банки, страховые компании и пр.).

Основными трудностями для эмпирического подхода к определению факторов кризисного состояния предпринимательских структур являются: отсутствие заинтересованности в предоставлении объективной информации, которая может стать доступной конкурентам; спорность относительных и абсолютных финансовых факторов; взаимодействие и взаимовлияние факторов риска; динамично меняющийся рынок.

Таким образом, можно констатировать, что финансовая устойчивость в системе управления предпринимательскими структурами — понятие комплексное, совмещающее в себе различные факторы с учетом различных подходов, используемых для различных целей, включая комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности, прогнозирование, бизнес-планирование и т.д. и, несмотря на явные отличительные особенности предпринимательских структур, и учащающиеся экономические кризисы, по-прежнему остается важной составляющей антикризисного управления в современной экономике.

Понятие антикризисного управления пришло к нам из-за рубежа и начало активно использоваться с 1992 года с принятием Закона «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»³.

Таким образом, антикризисное управление как элемент превентивных мер проводится как в период стабильного развития предприятия с целью возможности возникновения кризисных ситуаций, так и в период нестабильности развития, с целью возврата предприятия к стабильному состоянию, не допущению банкротства, а также как элемент исполнения процедуры банкротства. Например, по мнению Грязновой А.Г. «Система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых об-

³ Закон РФ от 19 ноября 1992 года № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=1250>.

стоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы»⁴; Градова А.П. «Управление, которое нацелено на предотвращение возможных серьезных осложнений в рыночной деятельности российского предприятия, обеспечение его стабильного, успешного хозяйствования с ориентацией расширенного воспроизводства на самой современной основе на собственные накопления»⁵; Паттерсона Б. «Программа действий, которые должны быть предприняты немедленно при наступлении негативной ситуации»⁶.

Таким образом, антикризисное управление относится к различным стадиям управления, связанным с возможностью, наступлением или реагированием на кризисные состояния компаний и должно включать соответствующие данным направлениям мероприятия с целью обеспечения финансовой устойчивости предприятия и обеспечения устойчивого положения на рынке, а также возможности динамичного и адекватного реагирования на возникающие трудности и кризисные явления.

Используемые источники

1. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Издательство ЭКМОС, 2007.
2. Закон РФ от 19 ноября 1992 года № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»//<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=1250>.
3. Каждый второй россиянин рассуждает об экономическом кризисе / Экономика и жизнь от 17.02.2014//<http://www.eg-online.ru/news/238412/>.
4. Россия в цифрах – 2014 // http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/23-17.htm.
5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. Градова А.П. СПб.: Специальная литература, 2001.
6. Patterson B. Crises impact on reputation management // Public Relation. – Nov. 1993. – Vol. 49, № 11. – P. 47–48.

⁴ Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. Грязновой А.Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Издательство ЭКМОС, 2007.

⁵ Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. Градова А.П. СПб.: Специальная литература, 2001.

⁶ Patterson B. Crises impact on reputation management // Public Relation. – Nov. 1993. – Vol. 49, № 11. – P. 47–48.

Стёпин Е. А.

*кандидат экономических наук, доцент, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
e-mail: stepin-ea@yandex.ru*

Оптимизация структуры национальной экономики как условие выполнения задач стратегического курса России

Автор рассматривает перспективы социально-экономического развития России и ставит вопрос о необходимости оптимизации структуры национальной экономики в условиях санкционной политики западных стран.

***Ключевые слова:** стратегический курс России, введение экономических санкций, роль государственного воздействия в отечественной экономике, концепция долгосрочного развития России, модернизация и конкурентоспособность экономики.*

Stepin E. A.

*PhD (Economics), associate professor,
professor of Financial University under the Government of the Russian
Federation, the Russian Economic University of G. V. Plekhanov*

Optimization of the national economy structure as a fulfilment of objectives of the strategic course of Russia

The author considers the prospects for socio-economic development of Russia and raises the question about the necessity of the optimization of the national economy structure in terms of the sanctions policy realized by the Western countries.

***Keywords:** strategic course; imposition of economic sanctions; role of public exposure in the domestic economy; concept of long-term development of Russia; modernization and competitiveness of the modern Russian economy.*

Международная экономическая и политическая ситуация последнего времени привела к необходимости пересмотра существующих представлений о векторе развития стратегического курса России. На наш взгляд, ситуация с введением экономических санкций со стороны западных стран в значительной степени лишила российское экономическое сообщество иллюзий как в отношении дружеских намерений

западных партнеров (конкурентов), так и в отношении возможностей созданной в нашей стране экономической системы. Несмотря на имеющиеся у некоторой части представителей нашего общества надежды на возможную скорейшую отмену данных санкций, нам следует готовиться к более негативному сценарию развития. Об объективной оценке сложившегося положения свидетельствуют меры, принимаемые политическим руководством страны в области экономики.

Автор не разделяет мнения ряда экономистов о незначительности потерь, связанных с введением санкций и даже об их положительном эффекте, который мог бы способствовать консолидации нашего общества. Представляется очевидным, что меры, предпринятые западными странами, скажутся весьма негативно на экономическом и социальном развитии России. При этом, в политических заявлениях наших лидеров вполне правомерно отмечается наличие необходимой ресурсной базы, кадрового состава, то есть тех условий, которые дают возможность преодолеть сложившуюся ситуацию при сохранении общего курса стратегического развития нашей страны. Однако, как уже отмечалось выше, в данном случае речь идет об изменении вектора ее развития.

Судя по ряду экспертных оценок и по заявлению властных структур, у экспертного сообщества нет уверенности в том, Россию не ожидает дальнейшее ужесточение санкций. В связи с этим возникает вопрос — насколько актуальным является в настоящее время разработка теоретического аспекта проблемы перспективного социально-экономического развития Российской Федерации и анализа российской общественной модели. Возможно, в данной ситуации целесообразным являлось бы максимальное сосредоточение усилий экономической науки на вопросах поиска и разработки конкретных мероприятий по замещению импорта и определению путей возможного выхода экономики России из все более усложняющейся ситуации.

Вместе с тем, рассмотрение перспектив развития российской экономики в настоящее время не только не теряет своей актуальности, но напротив, делает данную работу крайне своевременной. Эта актуальность, на наш взгляд, определяется следующими моментами.

Настоящее политическое и экономическое противостояние не может продолжаться бесконечно. Вслед за этим противостоянием неизбежно последует изменение политического климата, что, несомненно, приведет к новому качественному оздоровлению в сфере международных отношений. Вопрос о том, когда и каким образом это будет происходить, предоставим решать политологам и футурологам. Одна-

ко рассчитывать на благоприятную ситуацию в ближайшее время не приходится и, следовательно, необходимо принимать и реализовывать политические и экономические решения незамедлительно. В связи с этим встает вопрос о готовности российской экономики оперативно отреагировать на сложившуюся ситуацию. Для определения степени такой готовности следует объективно рассмотреть вопрос о том, что представляет собой сложившаяся за последние десятилетия экономическая система России.

На наш взгляд, с позиций рыночных отношений, нельзя признать настоящее состояние российской экономики достаточно зрелым. Многие отношения и институты современной российской экономики еще не полностью сформировались. Так, например, чрезмерное присутствие государства в экономике, монополизм, отсутствие достаточной конкуренции и т.п. нуждаются в определенной корректировке. Парадоксально, но все эти процессы, тормозившие устойчивое развитие рыночных отношений в российской экономике в период ее роста, в настоящий период должны сыграть определенную положительную роль. Если в развитых странах в подобных условиях существует необходимость обратиться к государственному вмешательству в экономику, то для России усиление государственного воздействия не является актуальным, поскольку оно и так представляется избыточным.

Принятие экономических санкций западными странами не может не сказываться разрушительно на существующих рыночных институтах в самих этих странах. Особенно наглядно это проявляется в сельскохозяйственном секторе. Однако подобное разрушительное воздействие на российские рыночные институты, данные санкции в полной мере оказать не могут в силу незавершенности развития этих форм, а иногда и просто в силу их реального отсутствия в ряде секторов отечественной экономики. Вместе с тем, при росте влияния государства на экономические процессы необходимо четко определить пределы данного вмешательства с учетом уже сложившихся реалий, установить механизм и степень ответственности звеньев данного механизма за исполнение решений.

В результате появления новых условий, определяющих дальнейшее развитие мировой и отечественной экономики, перед российской экономической наукой в настоящее время встает задача, связанная с необходимостью сосредоточения усилий по проведению научной экспертизы и ревизии всех существующих институтов реальной российской экономики. Это позволит провести выбраковку ошибочных и негативных форм и процессов, явившихся следствием теоретических и практических оши-

бок в вопросах стратегического развития рыночного хозяйства России. Решение данной задачи будет способствовать построению такой экономической модели дальнейшего развития России, которая бы обеспечила устойчивый экономический рост в новых условиях.

Возникшие в настоящее время условия формирования стратегических задач будут существенно отличаться от уже существующих и принятых концепций развития. Наиболее полное отражение представлений о стратегическом экономическом развитии России представлено в *Концепции социально-экономического развития России до 2020 года*. Следует отметить, что первый вариант Концепции создавался на основе положения о существовании постоянного профицита бюджета и его дефицит предусматривался только теоретически. Разработка же новых вариантов должна предусматривать развитие российской экономики в условиях ограничения ресурсов и наличия дефицита бюджета. В принципе, наличие дефицита бюджета не является чем-то роковым для экономического развития страны. Да и планируемый на 2015 год бюджетный дефицит составляет 328,4 млрд рублей (или 0,4% ВВП). Однако при этом невысоком уровне бюджетного дефицита Минфин РФ дал понять, что финансирование ряда программ будет осуществляться за счет так называемого «бюджетного манёвра», то есть отвлечение и перераспределение средств за счет других направлений бюджетной политики. В этих условиях наиболее важным является точное определение приоритетных целей использования финансов.

В первоначальном варианте *Концепции—2020*, утвержденном в 2008 году, властными структурами неоднократно подчеркивалась задача безусловного выполнения всех крупномасштабных программ в рамках данной Концепции. В настоящее же время различные заявления о полномасштабной реализации всех национальных проектов представляются во многих случаях беспочвенными.

Предложенная концепция развития российской экономики инициировала определенную активность бизнес-сообщества, экономической общественности и властных структур. Активно обсуждалась программа модернизации, поддержанная подавляющей частью российского общества. К этому же периоду следует отнести различные предложения по поддержке российской науки, окончательно оформившиеся, в частности, в проекте создания научного центра «Сколково», а также ряд других инициатив. В нашу задачу не входит всестороннее рассмотрение данных предложений, однако отметим, что их объединяло общее беспокойство по вопросу дальнейшего развития экономики и общества России. К сожалению, последующий рост цен

на нефть, идея создания «энергетической сверхдержавы» успокоил российский истеблишмент и снизил темпы предполагаемых преобразований [1]. Вместе с тем, как уже отмечалось выше, сам факт обсуждения *Концепции–2020* и принятия новой редакции, получившей название *Стратегия–2020*, дает основание считать, что наметился определенный поворот российских властных структур к разработке вопросов долговременной стратегии развития.

Значительное место в стратегическом развитии нашей страны занимает проблема модернизации экономики и общества в целом. Естественно, что данная проблема не должна рассматриваться изолированно от проблем развития всего мирового сообщества. Очевидно, что поскольку наша страна является составной частью мировой экономики, построенной на принципах рыночного хозяйства, то вопросы ее дальнейшего развития должны решаться в тесной увязке с интеграцией в эту систему. Однако, последние события ясно показали нежелание западных стран иметь Россию в качестве сильного, независимого партнера (читай – конкурента) на мировой экономической площадке. Показательно, что в мировом разделении труда Россия рассматривается как «мировая бензоколонка», и все действия наших партнеров, включая последние санкции, свидетельствуют об их стремлении сохранить данный *status quo*.

Общеизвестно, что в последние десятилетия экономическое благополучие нашей страны было тесно связано с мировым рынком энергоносителей. На этом рынке Россия, безусловно, должна продолжать играть значительную роль. Однако нельзя не признать, что национальные интересы страны значительно шире, многообразнее и амбициознее, чем только получение доходов от продажи нефти и газа.

Именно поэтому в настоящее время проблемы выбора достойных вариантов интеграции России в мировое сообщество остаются чрезвычайно актуальными. Только модернизированная современная российская экономика, гармонично развитая, конкурентоспособная и ушедшая от сырьевой зависимости будет иметь право такого выбора.

В условиях негативного развития ситуации, связанного с применением санкций против России (о чем предупреждали отечественные экономисты), существует опасность того, что все основные усилия государства будут направлены в первую очередь на восполнение и нейтрализацию потерь, вызванных введением данных санкций. Однако, это не означает, что стратегический курс развития страны должен оставаться на периферии российского руководства и экономического экспертного сообщества.

Как уже отмечалось, впервые попытка определения перспектив дальнейшего развития России на долгосрочный период официально представлена в *Стратегии—2020*. Эффективная реализация изложенных в ней направлений зависит от многих обстоятельств и объективных факторов. Разнообразное воздействие этих факторов на экономику и возможные сценарии её развития были представлены Минэкономразвития в подготовленном прогнозе социально-экономического развития России до 2030 года.

Однако, среди факторов, перечисленных в данном прогнозе, и негативно влияющих на выбор долгосрочной стратегии развития, отсутствует наиболее существенный — *общенациональная цель* у создаваемой национальной экономической модели. Наличие данной цели позволило бы уже сейчас заложить основание будущей структуры экономики России в соответствии с задачами модернизации. Ведь модернизация как таковая не может рассматриваться национальной экономикой как глобальная самоцель. Точнее, ее можно было бы определить как средство достижения этой цели. Именно в таком качестве и следует рассматривать модернизацию. В этом контексте особенно важным является определение необходимых условий, которые способствовали бы реализации государственных Программ, непосредственно связанных с модернизацией.

Среди таких условий важнейшим представляется определение оптимальной структуры народного хозяйства, способной добиваться поставленных в *Стратегии—2020* целей и решающей задачи эффективного распределения народнохозяйственного комплекса по территории страны. Четкое формулирование и, соответственно, создание искомой структуры, должно способствовать воссозданию такого единства хозяйственного комплекса, которое учитывало бы пространственное размещение, современные требования и природно-географическую специфику России.

Актуальность данного условия диктуется необходимостью максимальной концентрации ресурсов и усилий общества для преодоления последствий применений санкций, обеспечения той степени самодостаточности материальной базы экономики, которая позволит в дальнейшем отвечать на все международные вызовы.

Национальная экономика любой страны представляет собой определенное целостное образование, основу которого составляет единый народнохозяйственный комплекс. Так, народнохозяйственный комплекс СССР обладал своими специфическими чертами и соответствовал существовавшей в тот период модели развития. Эти черты про-

являлись в структуре экономики СССР, которая десятилетиями создавалась с позиций отраслевой, производственно-технологической, а отнюдь не экономической целесообразности. В результате была реализована завершённая экономическая система, получившая впоследствии название командно-административной.

При этом созданная модель и соответствующая ей структура давали возможность эффективно существовать в самых разнообразных условиях, оперативно реагировать на возникающие, порой экстремальные, обстоятельства. Именно высокий уровень сформированности данной структуры позволил с минимальными жертвами для страны отреагировать на природные и техногенные катастрофы конца 20-го века. Централизация экономических функций позволила в тот период максимально сконцентрировать и перераспределить потоки материальных и финансовых ресурсов для решения возникших задач высокой сложности. Разумеется, принятые западными странами санкции не могут уравниваться с аварией на Чернобыльской АЭС или землетрясением в Армении (Спитак), однако необходимость мобилизации ограниченных ресурсов и их распределение по приоритетным направлениям на современном этапе заставляют вспомнить об уже имеющемся отечественном опыте.

Единственную серьёзную опасность использования данного опыта автор видит в бездумном и слепом копировании, как это уже неоднократно случалось в истории России. Возникает искушение прибегнуть к набору экзотических и опасных мер, как это уже было в СССР в конце 1920-х годов [2]. Самый сложный вопрос связан с тем, какая форма государства в создавшихся условиях будет отвечать эффективной социально-экономической политике, какую форму государства следует сохранять и развивать в настоящий период [3]. С нашей точки зрения, современное противостояние должно рассматриваться не как кратковременный этап, а как достаточно длительный временной период. Следовательно, совершенствование и изменение структуры национальной экономики следует продумывать более тщательно, чем в условиях кратковременных изменений.

Необходимость структурных преобразований назрела давно, о чем за последние десять лет свидетельствуют многочисленные факты упразднения одних органов экономического управления и появления других. Однако, эти разрозненные изменения не всегда приводили к положительным результатам. В этой связи нам представляется, что подлинно эффективные преобразования должны носить *комплексный характер* и проводиться в полной координации со всеми органами

экономического управления по разработанной и утвержденной правительством специальной Программе.

Этому может способствовать наличие у экономики России так называемой «подушки безопасности» в виде финансовых ресурсов, которая создает благоприятные условия и дает возможность определить как главные векторы развития, так и конкретные меры, направленные на практическое осуществление процесса оптимизации народнохозяйственной структуры.

Эти преобразования должны проводиться в различных секторах национального хозяйства и основываться на принципе эффективного сочетания свободного предпринимательства и государственного регулирования. Для решения данной задачи необходимо обеспечить развитие института партнерства государства и бизнеса. Подобное партнерство даст возможность проводить в определенные периоды развития страны необходимую внутреннюю мобилизацию, а также реализовывать прорывные проекты [4]. Возрастающий рыночный потенциал хозяйствующих субъектов экономики вынуждают искать более действенные методы государственного управления, которые могли бы позволить эффективно совмещать общественные и частные интересы, результативно ограничивать доминирование того или иного сектора экономики [5].

Любые преобразования в экономике должны учитывать объективное состояние материально-технической базы реального производства. Поэтому необходимо определить отраслевую направленность народнохозяйственного комплекса России с позиций конкурентоспособности имеющихся отраслей и производств. Для этого в первую очередь следует провести инвентаризацию имеющегося производственного потенциала. При этом следует объективно оценить не только производственно-техническое состояние имеющихся мощностей, но и возможности их развития с позиций возможной кооперации в рамках всего народнохозяйственного комплекса. Критериями данной оценки должны быть возможности унификации всех звеньев кооперационной цепочки и конкурентоспособность конечной продукции. Результатом проведенной инвентаризации будет не только получение объективной информации, но и определение первоочередности реновации или создания новых отраслей. Если ранее предполагалось, что с учетом интеграции России в мировую экономику более целесообразно не восстанавливать ряд отраслевых производственных мощностей, то события последнего времени свидетельствуют об изменении данной позиции.

В сложившейся экономической ситуации важное место занимает проблема, связанная с пространственным выражением структуры народнохозяйственного комплекса, которое в принципе свойственно экономике любого государства. С этой точки зрения, специфика природно-географических условий России предполагает обязательный учет региональных особенностей экономического развития. На наш взгляд, любая концепция развития отечественной экономики должна в большей степени, чем в какой-либо другой стране, учитывать реалии и потребности регионов. Именно таким образом можно решать вопросы сохранения исторического наследия, национальной и региональной идентичности, определения границ внешней открытости. Региональный подход к определению оптимальной и эффективной структуры национальной экономики предполагает активный поиск способов как контакта между пространствами (внешнего глобального и внутреннего локального), так и способов ограничения интервенции одного пространства в другое [6].

Таким образом, эффективная реализация задач долговременно экономического и социального развития страны в условиях санкционной политики Запада будет во многом зависеть от определения общенациональной цели создаваемой национальной экономической модели и степени оптимизации ее структуры.

Используемые источники

1. Мау В. Между модернизацией и застоём: экономическая политика 2012 года // Вопросы экономики. – 2013. – № 2.
2. Мау В. Реформы и догмы. Государство и экономика в эпоху реформ и революций (1861–1929). – 3-изд. – М.: Дело. 2013.
3. Михайлова О.В. Государство в поисках новой модели управления // Вестник Московского университета. – Серия 21 Управление. 2013. – № 1.
4. Татаркин А., Андреева Е., Ратнер А. Императивы современного экономического развития: мировые тренды и российские реалии // Вопросы экономики. – 2014. – № 5.
5. Зуев В. Факторы экономического развития и структурные реформы в России // Вопросы экономики. – 2013. – № 5.
6. Чубайс А. Инновационная экономика в России: что делать? // Вопросы экономики. – 2011. – № 1.

Сычков А. В.

*директор по работе с клиентами в Московской области
ОАО «Мосэнергосбыт»
e-mail: tatjank@yandex.ru*

Роль биллинговой системы расчетов в реализации концепции бережливого производства в цепи производства-потребления электроэнергии

В статье рассмотрены проблемы совершенствования системы учета потребления и потерь электроэнергии, тарифообразования и расчетов за электроэнергию при использовании концепции бережливого производства в электроэнергетике. Проанализирована роль автоматизированных биллинговых систем расчетов в реализации концепции бережливой энергетики.

Ключевые слова: *концепция бережливого производства, потери электроэнергии, автоматизированная биллинговая система расчетов.*

Sychkov A. V.

Director of Customer Service in the Moscow region «Mosenergosbyt»

The role of billing settlement system in the implementation of the lean production concept in the chain of production and consumption of electricity

The article considers the problem of improving the accounting system consumption and energy losses, tariffs and payments for electricity when using the concepts of lean manufacturing in the electric power industry. Analyzes the role of automated billing systems calculations in the implementation of the concept of lean energy.

Keywords: *concept of lean production, loss of electricity, automated billing system calculations.*

Одним из положительных следствий реформирования электроэнергетики в России и ввода в действие Федерального закона №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 г. стала активизация работ по приведению в соответствие современным требованиям системы учета электроэнергии на этапах ее производства, передачи и распределения и конечного потребления. Необходимость совершенствования системы

учета обусловлена постоянным ростом цен на электроэнергию и важностью уменьшения ее потерь в процессе производства и передачи потребителям. Существующие способы экономии электроэнергии не обеспечивают достижения максимально возможных энергетических показателей (относительные потери электроэнергии в России в 2–2,5 раза выше, чем в развитых странах), поэтому требуется использование новых способов и подходов к проблеме снижения потерь электроэнергии.

Снижение потерь электроэнергии на стадиях генерации, транспортировки, распределения и сбыта является основой современной концепции «бережливой» энергетики, необходимость перехода к которой признается многими российскими учеными и специалистами – практиками в сфере энергетики и энергосбережения. Однако с внедрением концепции бережливого производства в российской энергетике связаны следующие проблемы: неопределенность понятия «продукт» в энергетике, ограниченность потребителей в выборе поставщиков энергии, недостаточное развитие систем учета энергии, негативная демографическая динамика и отсутствие в российской экономике большого количества растущих промышленных предприятий, что ограничивает потенциальный рост спроса на электроэнергию. Тем не менее, по прогнозам ученых, использование концепции бережливого производства в российской энергетике во всех звеньях цепи «производство-потребление» электроэнергии позволит сократить расходы российских компаний на миллиарды долларов¹.

Основными проблемами, препятствующими использованию концепции «бережливой» энергетики на стадии потребления электроэнергии населением, являются несовершенство системы учета и нормирования потерь электроэнергии в распределительных электросетях, способов ее экономии и постоянный рост тарифов. От совершенствования системы учета электроэнергии путем его автоматизации, защиты от несанкционированного доступа, решающим образом зависят как технологические и коммерческие потери в распределительных сетях, так и объем оплаты за потребление электроэнергии. Сказанное подтверждается опытом промышленно-развитых стран и передовых отечественных электросетевых и энергосбытовых организаций. В настоящее время в совершенствовании системы учета электроэнергии и ее потерь большие перспективы связываются с автоматизированными

¹ Тимофеев Д.И. «Бережливая» энергетика: опыт Саратовской ГЭС // Методы менеджмента качества. – 2009. – № 8.

биллинговыми системами расчетов за жилищно-коммунальные услуги. Например, российская компания «Расчетный центр «Онлайн» является разработчиком инновационной технологии начислений и расчетов по жилищно-коммунальным услугам и уже поддерживает такие расчеты в 24 российских регионах и 60 муниципальных образованиях. Поскольку задачи снижения потерь электроэнергии и совершенствования системы ее учета взаимосвязаны и имеют общие принципы и направления решения, связанные с автоматизацией процессов учета и расчетов за потребляемую электроэнергию, то представляется целесообразным использование биллинговых систем расчетов при учете и анализе потерь электроэнергии на этапах ее производства, передачи и потребления.

На рисунке 1 показано место биллинговой системы в системе организации бережливого производства в электроэнергетике. Первые четыре функции биллинговой системы, представленные на рисунке 1, входят в стандартный набор функций используемых в настоящее время биллинговых систем. Также можно дополнить данный набор функцией расчета и анализа фактических и нормативных потерь электроэнергии с разбивкой по звеньям цепи производства-потребления электроэнергии. Результаты данного анализа должны отражаться на величине тарифов на электроэнергию.



Рисунок 1. Система организации бережливого производства в электроэнергетике

Задача эффективного использования методик учета электроэнергии, расчета, измерения и нормирования ее потерь особенно актуальна в связи с появившейся в последние годы тенденцией подстраивания нормативных потерь электроэнергии под фактические, обусловленной включением нормативных потерь в тариф на услуги по передаче электрической энергии. Такие действия приводят к росту тарифов для потребителей, что создает дополнительные стимулы для хищений электроэнергии и ведет к дальнейшему росту потерь. Кроме того, энергоснабжающие организации всегда стараются завысить фактические потери, тем самым обогнав непрерывный рост тарифов на электроэнергию.

Для оценки достоверности величины отчетных потерь электроэнергии в настоящее время используются методы их теоретического расчета, которые не лишены недостатков. Например, для распределительных электрических сетей напряжением 0,4 кВ, в значительной мере для сетей 6–10 кВ, а в ряде случаев и 110 кВ, действующие методики неприменимы, либо недостоверны по причине отсутствия требуемой исходной информации. При этом нормативы должны быть научно обоснованными и периодически пересматриваться по мере проведения мероприятий по снижению потерь электроэнергии и изменений в их структуре².

В настоящее время нормативы потерь электроэнергии в электрических сетях, а также методы их расчета устанавливаются Федеральной энергетической комиссией России, являющейся главным государственным органом, в компетенцию которого входит определение оптимального уровня тарифов на электроэнергию. По поводу методов расчета потерь электроэнергии ведется достаточно много споров как научного, так и технического плана. Несмотря на разработку большого количества методов, проблема достоверности учета потерь до сих пор остается актуальной и до конца не решенной по причине отсутствия необходимой и достоверной информации о нагрузках электрических сетей. При этом наблюдается тенденция уменьшения количества и достоверности информации с уменьшением уровня номинального напряжения сети. Например, принятые к использованию программные комплексы расчета потерь электроэнергии в распределительных сетях 0,4–20 кВ «РАП-10» и «РТП-3.1» более приспособлены к городским промышленным системам электроснабжения, чем к распределительным сетям. Применительно к электрическим сетям, программы, основанные на эквивалентировании сопротивлений сети, дают

² Воротницкий В.Э. Пути повышения энергетической эффективности электросетевого комплекса // Энергетика. – 2010. – № 4 (35).

ошибку в расчетах в сетях 6–10 кВ более 30%, что неприемлемо. Такие электрические сети требуют иных подходов.

Описанные проблемы недостатка и недостоверности информации, необходимой для расчета и научного обоснования нормативов потерь электроэнергии и снижения этих потерь в соответствии с принципами «бережливой» энергетики могут быть решены путем внедрения в регионах и муниципальных образованиях автоматизированных биллинговых систем расчетов, оснащенных соответствующими функциональными блоками. Использование биллинговой системы расчетов в реализации концепции бережливого производства в цепи производства–потребления электроэнергии позволит получить следующие результаты: исключить несанкционированное безучетное и бездоговорное потребление электроэнергии; повысить достоверность расчета потерь электроэнергии в сети; выявить участки цепи производства–потребления электроэнергии с наибольшими потерями и скорректировать нормативы потерь; скорректировать тарифы на электроэнергию в зависимости от полученных соотношений фактических и нормативных потерь; осуществлять мониторинг загрузки электрической сети; выравнивать графики нагрузки электрической сети и соответственно уменьшать потери мощности и электроэнергии. Эффективно функционирующая биллинговая система расчетов за использование электроэнергии, позволяющая оперативно распределять получаемые средства между участниками цепи ее поставок, позволит определять потенциал энергосбережения в региональных энергетических системах с целью принять решений по широкому использованию энергосберегающих инноваций³.

Используемые источники

1. Тимофеев Д.И. «Бережливая» энергетика: опыт Саратовской ГЭС / Методы менеджмента качества. – 2009. – № 8.
2. Воротницкий В.Э. Пути повышения энергетической эффективности электросетевого комплекса // Энергетика. – 2010. – № 4 (35).
3. Дли М.И., Какатунова Т.В.Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. – 2009. – № 3. – С. 60–63.
4. Дли М.И., Какатунова Т.В.Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона / Прикладная информатика. – 2013. – № 1. С. 5–8.

³ Дли М.И., Какатунова Т.В.Общая процедура взаимодействия элементов инновационной среды региона // Журнал правовых и экономических исследований. – 2009. – № 3. – С. 60–63; Дли М.И., Какатунова Т.В. Трехуровневая нечеткая когнитивная модель для анализа процессов инновационного развития региона // Прикладная информатика. – 2013. – № 1. – С. 5–8.

Тазутдинов И. Р.

заместитель генерального директора по эксплуатации,
ОАО «ОЭЗ ППТ «Алабуга»
e-mail: Ildar.Tazutdinov@tatar.ru

Исторический анализ особого экономического зонирования в России

В статье приведена последовательная история и периодизация особого экономического зонирования в российском государстве начиная с древних времен до современности. Рассмотрены отдельные прототипы современных отечественных ОЭЗ, между которыми выявлена определенная преемственность. Проанализированы основные факторы, обуславливающие развитие ОЭЗ на разных этапах применения данной практики, а также изменения экономико-политических подходов государства в отношении подобных проектов.

Ключевые слова: особая экономическая зона (ОЭЗ), свободная экономическая зона (СЭЗ), оффшор, технопарк, закрытое административно-территориальное образование (ЗАТО), наукоград, промышленная политика, региональная политика.

Tazutdinov I. R.

Deputy CEO on exploitation «Special economic zone «Alabuga», JSC

Historical analysis of special economic zones in Russia

The article casts light upon the history of special economic zones in Russia, providing its periodization from the ancient times to the present time. The author focuses on some prototypes of modern Russian SEZs finding certain successive links between them. He analyses the main factors which have been determining the development of SEZs at different stages as well as the changes in the government's economic policy approach towards such projects.

Keywords: special economic zone (SEZ), free economic zone (FEZ), offshore, technopark, closed city, science city, industrial policy, regional policy.

При изучении истоков становления и перспектив развития практики особого экономического зонирования на территории Российской Федерации представляется целесообразным использовать наряду с иными методами исследования также и исторический анализ.

Прежде всего, говоря об историческом аспекте рассматриваемого явления, следует исходить из того, что прообразы современных российских особых экономических зон (ОЭЗ) имеют достаточно глубо-

кие корни. Такие прототипы существовали задолго до появления концепции ОЭЗ как атрибута нынешних социально-экономических реалий, и соотносились с характерными для соответствующего периода времени моделями национального хозяйства. Притом, что они, безусловно, несли на себе формальный отпечаток последних, вопрос об их органичном вплетении в канву имевшихся социально-экономических моделей является открытым и небесспорным.

Подробное, комплексное и исчерпывающее исследование «предков» современных особых экономических зон России представляет интерес скорее с исторической точки зрения. В рамках настоящей статьи остановимся лишь на обзоре и краткой характеристике некоторых отдельных феноменов, рассмотрение которых может иметь практическое значение для дальнейшего анализа ОЭЗ.

В первую очередь, обращаясь к наиболее отдаленной ретроспективе, следует упомянуть весьма распространенный в прошлом и сохранившийся до настоящего времени институт монастырей. Дистанцируясь от культурного и религиозного значения данных объектов, следует отметить некоторые особенности их экономического положения и хозяйственной деятельности.

Самая очевидная общая черта православных монастырей с момента их зарождения на Руси и объектов рассматриваемой проблематики ОЭЗ — их территориальная обособленность. Четкая демаркация и разделение территории на «внутри» и «вне» стен монастыря определяло статус его эксклюзивности (*exclusive territory*) и с правовой точки зрения экстерриториальности *mutatis mutandis*. Закрепленное в уставных документах и согласованное с сувереном, данное положение всецело отражалось на ключевых аспектах функционирования объекта¹.

В административном плане важной чертой представляется высокая степень автономности монастырей в совокупности с широкими полномочиями настоятелей. В организационном же ключе заслуживает внимание тот факт, что монастыри (по крайней мере, формально) подчинялись исключительно церковным, но не светским властям, т.е. отдельному институту².

¹ Не вдаваясь в подробности, под «сувереном» понимаем властителей княжеств и областей, на территории которых располагались монастыри, позднее — самодержца (царя). Стоит заметить, что даже в период татаро-монгольского ига особое положение монастырей принималось и уважалось действовавшими институтами власти.

² Данная практика концептуально соответствует идее о создании специальных структур (органов, ведомств), к сфере компетенции которых относится институциональное устройство и обеспечение основ функционирования ОЭЗ (в современной российской действительности — ОАО «Особые экономические зоны»).

Ввиду того, что в допетровский период (т.е. до секуляризации) Церковь как общественный институт не являлась *de jure* и *de facto* некоммерческой организацией, на территориях монастырей активно велась хозяйственная деятельность, направленность которой не ограничивалась удовлетворением собственных нужд. Земельные владения, возделыванием которых часто занимались не только монахи (послушники), но также специально привлекаемые крестьяне и иные работники, могли обеспечивать стабильный доход. Кроме того, большое развитие получали отдельные светские ремесла, некоторые из которых вполне можно охарактеризовать как инновационные для данной эпохи.

Не в последнюю очередь данное обстоятельство обуславливалось наиболее важной чертой экономической деятельности монастырей в рамках изучаемой тематики – особым (льготным) налоговым режимом. В частности, речь идет о том, что монастырские земли, будучи «беломестным», не облагались государственным налогом. Полный же перечень льгот, как правило, зависел от статуса, значимости конкретного монастыря, а также других специфических факторов, и с течением времени изменялся. Тем не менее в большинстве случаев он напрямую способствовал динамичному поступательному развитию соответствующего хозяйства и укреплению позиций монастыря как локального центра (hub) не только культурной, но и экономической жизни.

Как известно, со временем произошла последовательная смена друг другом процессов секуляризации, гонений на Церковь в годы советской власти, и ее возрождения после 1991 г. как религиозной организации, рассматриваемой в целях налогообложения в качестве НКО³. Как следствие роль монастырей в качестве субъектов, которым были присущи отдельные черты современных ОЭЗ, постепенно сошла на нет. Разумеется, в условиях современной социально-экономической формации говорить о монастырях и в равной степени об иных структурных единицах религиозных организаций (вне зависимости от конфессии, численности верующих и т.д.), как о некоторых квази-ОЭЗ абсолютно

Более того, некоторым монастырям и, в частности, лаврам со временем стал присваиваться статус т.н. ставропигии, в результате чего они обретали независимость от местной епархиальной власти и подчинялись непосредственно Патриарху или Синоду.

³ Детальное изложение истории секуляризации в России определенно выходит за рамки работы. В то же время следует отметить, что ее основные вехи (полемика иосифлян и нестяжателей, Манифест о секуляризации монастырских земель 1764 г., декреты большевиков и др.) оказывали непосредственное влияние на положение монастырей как своеобразных предтеч ОЭЗ. При этом аналогичные явления наблюдались и в других европейских государствах.

некорректно не только по этическим, но также по экономическим соображениям. Однако с учетом изложенных выше особенностей и в пределах исследуемой проблематики представляется вполне уместным соотнесение данных двух категорий вплоть до рассмотрения российских монастырей на ранних стадиях их существования (с определенным допущением – до XVIII в.) в качестве ОЭЗ *ante litteram*⁴.

Еще одним объектом, представляющим интерес для анализа механизмов, содержательно напоминающих ОЭЗ, однако формально не называемых таковыми, видится Немецкая слобода в Москве (также известная как «слобода Кукуй») ⁵. К характерным особенностям данного образования следует также отнести: территориальную обособленность, специальный административно-правовой режим и орган управления, особый статус резидентов, налоговые льготы, а также иные экономические стимулы и преференции, инновационный характер хозяйственной деятельности. В совокупности данные признаки дают объективные основания соотнести Немецкую слободу с ОЭЗ в общепринятой, а также в авторской трактовке ⁶.

На протяжении всей истории своего существования (XVI–XVIII вв.) Немецкая слобода представляла собой место компактного проживания иностранцев – главным образом, из стран Западной Европы (не только германских земель) ⁷. С точки зрения экономической истории, данных людей вполне можно определить как одних из первых иностранных резидентов и отчасти инвесторов. Будучи своего рода

⁴ Латинское выражение *ante litteram*, встречающееся главным образом в англо- и италийской научной литературе применяется для обозначения явления, которое имело место на определенном историческом отрезке до того, как то же явление получило широкое распространение, и, в конечном счете, научное описание.

⁵ Наряду с ней отдельными чертами современных ОЭЗ, возможно, обладали т.н. белые слободы, чье население проживало на территории белых (обеленных, обельных) земель (мест), сравнимых по статусу с вышеупомянутыми монастырскими землями. Данные люди освобождались от налогов в пользу государства (тягла). Впрочем, полноформатное сопоставление данных административных единиц с особыми экономическими зонами в современном понимании вряд ли может рассматриваться как состоятельное.

⁶ Особая экономическая зона (ОЭЗ) – обособленная часть территории государства, обладающая институциональной инфраструктурой, на которой действует специальный правовой и административный режим, регулирующий экономические отношения в пределах ее границ, а также с внешним миром. См.: Тазутдинов И.Р., Юлдашев Р.Т. Особые экономические зоны: на пути к универсальной терминологии // Финансовый бизнес. – 2013. – № 5. – С. 30–34.

⁷ К концу указанного промежутка времени похожие и одноименные внутригородские образования появляются и в других крупнейших экономических центрах России (Санкт-Петербург, Воронеж).

пионерами-первопроходцами в исторической перспективе, они же первыми столкнулись с реализацией политических и социальных рисков — поджогов (крымский поход на Москву 1571 г., Смутное время) и неоднократных погромов со стороны автохтонного населения. С другой стороны, политическая конъюнктура нередко оказывала и благотворное, стимулирующее влияние на развитие данного образования — например, в годы правления Бориса Годунова. Так или иначе, происходившие на этом фоне дислокации и изменение географии Немецкой слободы практически не оказали структурного влияния на самобытность уклада ее жизни и социально-экономических реалий.

Вместе с тем следует отдельно подчеркнуть особый характер подчиненности рассматриваемого объекта и режим его администрирования. Так, до реформы системы государственного управления при Петре I (преобразование приказов в коллегии) Немецкая слобода управлялась сначала Панским, затем после его организации — Иноземским приказом. К сфере компетенций данного ведомства относился сложный комплекс задач, решение которых было необходимо для административного обеспечения жизнедеятельности в пределах слободы: от консульских процедур, до разрешения споров (*dispute settlement* — в т.ч. с местным населением), обеспечения правопорядка, выплаты жалования иностранцам, находящимся на службе у царя, выделения земель (!) и т.п.⁸

Итак, перечень вопросов, решаемых Иноземским приказом в исследуемом контексте, явно не ограничивался областью полномочий современных органов управления особыми экономическими зонами. Иными словами, в рамках такой модели речь может идти о централизации административной власти, ее концентрации и сосредоточении в руках одного ведомства. Разумеется, в условиях современного принципа разделения властей, межведомственного сотрудничества и взаимодействия (*interministeriality*) такая система управления видится устаревшей и в исконном виде нежизнеспособной, однако отдельные ее черты (в частности, определенное расширение полномочий администраций

⁸ Проводя условное сравнение с современной системой органов государственного управления России, можно утверждать, что Иноземский приказ объединял в себе отдельные значимые функции органа местного самоуправления (префектуры), миграционной службы, арбитражного суда и т.д. Важно, что помимо сугубо административных задач данным органом решались и непосредственно экономические вопросы (жалование, льготы, сбор статистических данных, отчетность и проч.). Таким образом, круг задач представляется (до известного предела) гораздо шире по сравнению с областью компетенций современных администраций ОЭЗ, например, ОАО «Особые экономические зоны», и даже министерства экономического развития.

ОЭЗ) вполне могут приниматься на вооружение в целях проектирования (SEZ shaping) или реформирования (reshaping) соответствующих управляющих структур.

Что же касается правового и фактического положения резидентов Немецкой слободы, его в целом вполне можно охарактеризовать как режим если не наибольшего, то, по крайней мере, значительного благоприятствования. Налицо комплекс явных привилегий по сравнению с «обычными москвичами»: конкретно — в отношении налогообложения (как личные налоги, так и налоги на производимую продукцию), уплаты торговых пошлин (вплоть до нулевой ставки) и преференциальных прав на занятие отдельными видами экономической деятельности (винокурение и пивоварение — фактически выдача исключительных лицензий)⁹.

Создание такого рода тепличных условий определенно способствовало динамичному развитию слободского хозяйства, стимулировало местных производителей и давало им импульс к инновационной деятельности, приносящей осязаемый результат. Так на территории слободы во второй половине XVII века была открыта одна из первых в Москве мануфактур (А.Паульсен), в самом начале XVIII века — первая частная аптека (Я.Грегори). Помимо этого многие иностранцы, приезжающие в Немецкую слободу, привозили с собой новейшие достижения, ценные знания и, говоря современным языком, ноу-хау (особенно в области техники). Другими словами, наблюдался импорт технологий, положительно отражающийся на увеличении экономического потенциала «слободской ОЭЗ»¹⁰.

В связи с вышеперечисленными обстоятельствами и обозначенными причинами, Немецкая слобода достаточно сильно выделялась на фоне московского пейзажа (в т.ч. экономического) рассматриваемой эпохи, будучи некоторым «оазисом», единственным в своем роде очагом инновационного развития. Примечательно, что исторически

⁹ Как известно, в настоящее время во многих странах (например, в Белоруссии) производство алкогольной (и, как правило, табачной) продукции на территории особых экономических зон (в белорусских терминах — специальных экономических зон) напрямую и/или косвенно запрещено соответствующими регулирующими актами.

¹⁰ Наряду с ввозом инновационных технологий необходимо отдельно упомянуть о притоке ценного человеческого капитала (human capital): среди выдающихся резидентов Немецкой слободы помимо вышеназванных деятелей были сподвижники Петра I Ф.Я. Лефорт, П.Гордон и др., сыгравшие значительную роль в российской истории. Вообще, Немецкая слобода по сути была не только особой экономической, но также особой культурной зоной.

последовавшее в XVIII веке «прорубание окна в Европу» и общегосударственная модернизация (вне зависимости от оценок ее проявлений и результатов) в известной степени начались именно оттуда.

Тем не менее, сильный контраст с социально-экономическими (а также не в последнюю очередь, культурными) реалиями окружающего слободу региона не мог не создавать почву для конфликта интересов. Напряженность в отношениях с коренным населением нарастала по мере увеличения разрыва в условиях жизни (*gap in living standards*), доходах и, что также очень важно, ценах на землю и недвижимость¹¹. В целом экономическая и культурная изоляция объекта достигла своего пика к началу XVIII столетия. До этого, как уже отмечалось, вспышки народного гнева и постоянно растущее недовольство несколько раз ставили его на грань полной ликвидации, однако «Кукуй держался», подобно фениксу возрождаясь после пожаров (нередко на новом месте) и оправляясь от погромов.

В новых же условиях петровского и постпетровского времени Немецкая слобода в Москве начала постепенно утрачивать свои позиции, в т.ч. после переноса столицы в Санкт-Петербург. Не вдаваясь в глубокий анализ множественных предпосылок и факторов, приведших к упадку московского «Кукуя» и отчасти его ускоривших, заметим, что в глазах монарха, не понаслышке знакомого с обстановкой, дальнейшее мощное развитие данной квази-ОЭЗ могло серьезно нарушить социальное равновесие в городе и регионе. Последнее, со стратегической точки зрения, создавало прямую угрозу безопасности страны (в т.ч. экономической)¹².

С другой стороны, государственное руководство, возможно, перестало видеть необходимость в существовании Немецкой слободы в связи с проектами (пусть даже не явно выраженными, имплицитными) экстраполяции практики ее функционирования и жизнеустройства на территорию *in extremis* всей страны или значительной (допустим, европейской) ее части. Как бы то ни было, именно с периодом царствования Петра I, известного своим благосклонным отношением к иностранцам из стран Европы, связана утрата Немецкой слободой

¹¹ Различия были видны невооруженным глазом даже в инфраструктуре: чистые прямые улицы, уютные и опрятные домики немецкого городка довольно сильно выделялись на фоне других московских построек и архитектурных сооружений.

¹² См.: Тазутдинов И.Р. Количественная оценка влияния особых экономических зон на экономическую безопасность // Сборник трудов научно-практической конференции «Эконометрические методы в исследовании глобальных экономических процессов» / Фонд развития МГИМО. — М.: Анкил, 2013. — С. 211–222.

автономии (в результате реформы – переход в подчинение Бурмистерской палате) с ее вскоре последовавшим полным исчезновением.

Завершая анализ существования слободы «Кукуй» в целях проводимого исследования, необходимо еще раз сделать акцент на том, что, во-первых, она во многом послужила плацдармом для дальнейшей все-российской модернизации, и, во-вторых, что ключевые решения в отношении ее судьбы принимались на высшем государственном уровне. Данное обстоятельство «говорит само за себя», подтверждая тезис о высокой значимости и исключительной важности рассмотренной квази-ОЭЗ для национальной экономики того времени¹³.

Следующая не менее важная веха предыстории современных особых экономических зон относится уже к советскому периоду – более конкретно к времени правления И.В. Сталина, которое по значимости произошедших в стране преобразований (в т.ч. экономических) вполне сопоставимо с реформами петровской эпохи. Речь идет о существовавшей в рамках системы ГУЛАг сети НИИ и конструкторских бюро (КБ) тюремного типа, в которых отбывали наказание и работали многие выдающиеся ученые и конструкторы. Определенное сходство прослеживается уже даже в официальном названии данных объектов, на жаргоне именуемых «шарашками»: «особое техническое бюро» (ОТБ), «особое конструкторское бюро» (ОКБ) и т.п.¹⁴ Не останавливаясь подробно на анализе функционирования данных объектов, которое с уверенностью можно отнести к черным страницам российской/советской истории в целом и истории экономического зонирования в частности, перечислим по уже изложенной схеме их основные сходства с общей (стандартной) моделью ОЭЗ.

¹³ Практически полное отсутствие описания со стороны экономистов Немецкой слободы и ее рассмотрение преимущественно в культурно-историческом контексте, по нашему мнению, оправдывают данный относительно подробный (хоть и далеко не исчерпывающий) историко-экономический экскурс. Полагаем, что при должном научном интересе, он может быть использован в качестве отправной точки для дальнейшего изучения как теоретической, так и прикладной направленности. При таком подходе, возможно, также имеет смысл изучить хозяйственный уклад других упомянутых немецких слобод, равно как и аналогичных поселений: например, деревни (ныне – поселок) Фрязево, где проживали главным образом выходцы из романских и южноевропейских стран (называемые в противовес «немцам» *фряжами*), в т.ч. итальянские архитекторы, приглашенные для строительства Московского Кремля.

¹⁴ Слово «зона» в данном контексте может восприниматься двусмысленно: с одной стороны – в рассматриваемом экономическом контексте, с другой стороны – в жаргонно-бытовом. Быт, порядок содержания заключенных, внутреннее устройство и т.д. получили художественное и публицистическое описание в произведениях А.И. Солженицына («Архипелаг ГУЛАГ», «В круге первом»), имевшего личный опыт отбывания наказания на одном из таких объектов.

Во-первых, не вызывающая сомнений территориальная обособленность, к которой можно также добавить режимность объектов и безопасность, обеспечиваемую усиленной охраной. При таком жестком порядке взаимодействие резидентов с нерезидентами (при наличии такового) полностью контролировалось администрацией. Примечательно, что как минимум одна из достаточно известных «шарашек», в стенах которой велись разработки микробиологического оружия, располагалась на территории разоренного Суздальского Покровского монастыря¹⁵.

Во-вторых, особый режим администрирования — подчинение специализированным подразделениям НКВД/МВД СССР. В-третьих, льготы *mutatis mutandis* резидентам и их привилегированный статус по сравнению с другими заключенными. Не вдаваясь в подробности и основываясь на упомянутых работах А.И. Солженицына, следует отметить, что условия содержания (распорядок дня, пища, возможность условно-досрочного освобождения и т.д.) ОКБ/ОТБ, как правило, были существенно лучше по сравнению с другими объектами пенитенциарной системы тех времен. Тем не менее, сравнение данных «преференций» с классическими экономическими льготами или стимулами, возникающими в условиях добровольного, а не принудительного вступления в хозяйственные отношения, может быть, разумеется, лишь условным.

В-четвертых, инновационный характер деятельности, проявлявшийся в том, что предпочтение отдавалось наиболее передовым отраслям науки и техники (авиация, радиотехника, атомная энергетика и др.). Следует иметь в виду, что работа над многими впоследствии грандиозными проектами начиналась именно в «шарашках», причем уже в них были нередки случаи поистине «прорывных» открытий и достижений. Оставляя за кадром перечисление их длинного списка, заметим, что над ними в разные годы трудились резиденты — будущие всем известные «светила» советской и мировой науки, такие как С.П. Королев, А.Н. Туполев, Л.С. Термен, Н.В. Тимофеев-Ресовский и многие другие¹⁶.

После смерти И.В. Сталина (1953 г.) с ликвидацией ГУЛаг и реформой системы исполнения наказания на фоне т.н. хрущевской от-

¹⁵ Бюро особого назначения (БОН) Особого отдела ОГПУ, впоследствии — Биохимический институт (БИХИ), где трудились репрессированные ученые-микробиологи. Такое «совпадение» (имеющее, безусловно, причины прагматического характера) может быть расценено как некоторое подтверждение исторической преемственности с точки зрения особого экономического зонирования.

¹⁶ В соответствии со знаменитым лозунгом одной из пятилеток тех лет, «кадры решали все» даже гулаговских квази-ОЭЗ.

тепели ОКБ и ОТБ со временем перестали существовать. При безусловно положительном значении таких перемен для советского государства не следует недооценивать весомый вклад результатов функционирования «шарашек» в развитие и модернизацию отечественного хозяйственного комплекса военного и послевоенного времени. Представляется уместным утверждать, что выполнение пятилетних планов, передовые позиции СССР того периода в отдельных отраслях и т.д. обеспечивались в том числе за счет принудительного, унижающего человеческое достоинство, но тем не менее эффективного труда резидентов островов печально известного архипелага.

Итак, в ходе анализа пути становления российских особых экономических зон и поиска их следов в истории были обнаружены объекты, обладающие набором признаков, необходимым и достаточным для их отнесения к разряду ОЭЗ¹⁷. Подводя предварительный итог, допустимо сделать вывод о том, что данные квази-ОЭЗ сыграли весьма важную роль в российской экономической истории, стали фактором *sui generis*, предававшими импульс динамичному развитию национального хозяйства и выведению его на новый более высокий уровень.

Изучив в ретроспективе генезис особых экономических зон на территории современной России, целесообразно отталкиваться от того, что концепция и практика зонирования возникла отнюдь не на пустом месте, имеет глубокие корни и в известной степени традиции. При выработке должного и качественного, а не поверхностного подхода к работе с рассматриваемыми объектами (как в позитивном, так и в нормативном ключе) обращение к истории вопроса представляется крайне важным.

Опираясь на данный постулат, необходимо еще раз подчеркнуть, что ОЭЗ в России как таковые имели место практически при любых социально-экономических условиях, конъюнктуре и системе государственного устройства — даже в условиях плановой (командно-административной) экономики. Принимая зачастую достаточно необычные формы (вплоть до мрачных и извращенных — ОКБ/ОТБ, схематично описанных выше), они содержательно довольно отчетливо напоминали стандартную модель ОЭЗ.

¹⁷ С учетом сугубо прикладных целей и задач настоящего исследования были рассмотрены только основные (но далеко не все возможные) феномены подобного рода. Их список можно продолжить, изучив и проанализировав под предлагаемым ракурсом, например, военные поселения, ассоциируемые с А.А. Аракчеевым, образование Еврейской национальной области (отдельно о национально-этническом и миграционном аспектах ОЭЗ будет сказано далее) и т.д.

Прежде, чем обращаться к анализу особенностей, сильных и слабых сторон современного российского экономического зонирования, имеет смысл обозначить переход от рассмотренной предыстории к новейшим реалиям.

Ключевым связующим элементом, промежуточным звеном данной эволюции видятся технопарки и как один из подвидов последних уже упоминавшиеся объекты особого назначения — закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО)¹⁸.

Именно их экстенсивное и интенсивное развитие знаменует собой сдвиг от ОЭЗ «шарашечного» типа в сторону современных цивилизованных форм данной практики. Именно вследствие данных метаморфоз можно выдвинуть тезис о концептуальной преемственности номерных городов (таких, как Челябинск-40, Томск-7 и т.д.) и нынешних академгородков, наукоградов, инновационных центров, технополисов и т.п. — вплоть до знаменитого ИЦ Сколково¹⁹.

Унаследовав немногочисленные позитивные черты маргинальных с экономической точки зрения ОКБ/ОТБ²⁰, данные административно-территориальные (чаще всего муниципальные) образования с высоким и нередко градообразующим научно-производственным потенциалом стали органическим продолжением идеи концентрации

¹⁸ Термин «ЗАТО» был официально введен Законом РФ от 14.07.1992 г. № 3297-1 «О закрытом административно-территориальном образовании». Ввиду того, что в Советском Союзе данные объекты были засекречены и нередко отождествлялись с закрытыми военными городками (ЗВГ), более четкое понятие, чем «закрытый город» в официальных документах не фигурировало. В рамках настоящего исследования, определяя понятие «ЗАТО», ориентируемся на смысл дефиниции ст.1 указанного Закона, однако не ограничиваемся им, имея в виду любые административно-территориальные единицы с градообразующими производственными предприятиями стратегического назначения, в пределах которых действует особый режим доступа к соответствующим объектам. Исторически применяем данную концепцию по отношению к подобным образованиям как СССР, так и современной России.

¹⁹ Здесь и далее для обозначения всего предметного поля данного смыслового ряда используем видовое обобщающее и собирательное понятие «технопарк» без его дополнительной спецификации в трактовке В.И. Барина и Г.М. Костюниной. (Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. — С. 542–543). К нему же на основе функционального подхода относим, в отличие от авторов цитируемого источника, обозначенное выше понятие ЗАТО.

²⁰ Возвращаясь к дискурсу о «гулаговских» ОЭЗ, при абсолютном стремлении к исключительной объективности и беспристрастности изложения, полностью отказать или, во всяком случае, дистанцироваться от субъективных оценочных суждений оказывается крайне непросто.

«инновационного капитала». В результате аккумуляции факторов производства, необходимых для инновационной деятельности (персонал, инфраструктура и т.д.) в передовых отраслях экономики, такие объекты приобрели форму узловых центров системы национального хозяйства. С учетом того, что речь шла именно о системе (а не просто о совокупности разрозненных производственных точек), в рамках которой существовали налаженные связи между соответствующими звеньями, их эффективное взаимодействие между собой, а также с остальными элементами народнохозяйственного комплекса являлось залогом научно-технического прогресса, ведущего к устойчивому экономическому росту (sustainable economic growth).

Таким образом, одним из неоспоримых преимуществ советской системы квази-ОЭЗ начиная с 1950-х гг. был ее комплексный и сетевой (network) характер. Во многом (по крайней мере, не в последнюю очередь) благодаря производственной кооперации ²¹ между ними стали возможны эпохальные прорывы (breakthrough) и достижения в ракетостроении, космической сфере (запуск искусственного спутника земли, полет первого человека в космос и т.д. ²²), и отдельных других областях.

Стоит отметить, что многие советские технопарки-ОЭЗ *sensu lato*, некоторые из которых впоследствии (1990-е и 2000-е гг.) получили название и статус наукоградов, отличались военной направленностью, т.е. ориентацией на ВПК. Их демилитаризацию и переход на мирные рельсы принято связывать лишь с окончанием Холодной войны, которая ранее косвенным образом также способствовала развитию данных объектов.

В административном плане большая часть данных образований приобрела форму моногородов, управляемых органами местного самоуправления, притом что резиденты (предприятия) в рамках советской экономической модели подчинялись профильным министерствам и ведомствам. Поскольку речь все еще идет о плановой экономике, прямое сравнение льгот и преференций, применяемых на таких объектах, с современными режимами ОЭЗ представляется затруднительным.

²¹ В данном контексте использование терминологического словосочетания «производственная кооперация» представляется корректным с точки зрения смысла, вкладываемого в данное понятие в настоящее время, т.к. взаимодействие между технопарками, находящимися на территории разных советских республик, могло фактически происходить в трансграничном режиме.

²² Как известно, ключевым и важнейшим центром разработки данных проектов был г. Калининград Московской области с КБ, возглавляемым упомянутым выше С.П. Королевым. Позже (с 1996 г.) «космическая столица России» (с 2001 г. — наукоград) стала носить имя бывшего резидента «шарашки».

Тем не менее, с точки зрения финансирования, субсидирования, инвестиций в инфраструктуру и создания иных условий для продуктивной хозяйственной деятельности, советские технопарки обладали существенным преимуществом по отношению к иным экономическим операторам. Данная «избранность» проявлялась практически во всех сферах функционирования предприятий-резидентов технопарков, в т.ч. в условиях труда: занятость на данных предприятиях гарантировала не только стабильный заработок (превосходящий соответствующий среднеотраслевой показатель), но и широкий социальный пакет²³.

С другой стороны, вследствие наличия довольно жестких административных барьеров, обеспечивающих территориальную обособленность (анклавную природу) технопарков, мобильность трудовых ресурсов во многом была ограничена. Трудовые отношения часто напоминали систему пожизненного найма (по японской модели того времени с поправкой на советские реалии), при котором многие молодые специалисты, направленные по распределению после окончания вуза на предприятие технопарка, продолжали работать там вплоть до выхода на пенсию. Присущий в той или иной степени всей советской системе занятости (в современных терминах — рынку труда), такой порядок и карьерный путь с точки зрения управления персоналом (HR management) имел, разумеется, как положительные, так и отрицательные стороны.

В целом, допустимо утверждать, что до середины 1980-х гг. сеть технопарков, существовавшая в СССР, являлась уникальным типом комплекса промышленно-производственных и технико-внедренческих свободных экономических зон, эффективно функционировавшим и в чистом виде не имевшим аналога в других странах.

Произшедшие далее метаморфозы коренным образом изменили ход развития особого экономического зонирования в России и во многом послужили причиной до сих пор нерешенных проблем в данной области. Отметим два основополагающих тренда, обусловивших нынешнее состояние российских свободных экономических и офф-

²³ О привлекательности, включая «почетность» (т.е. репутационные бонусы) работы в технопарках до экономической либерализации на фоне Перестройки можно судить эмпирически хотя бы по тому, что даже многие жители Москвы, будучи своего рода «полурезидентами», ежедневно приезжали трудиться в соответствующие города-спутники ближайшего Подмосковья (Калининград, Жуковский, Дубна и др.). После спада экономической активности в данных образованиях московской агломерации (1990-е гг.) направление маятниковой миграции (commuting) поменялось на противоположное.

порных зон, а также положение Российской Федерации на мировом рынке ОЭЗ.

Во-первых, это спад экономической активности в технопарках, связанный, по-видимому, с потерей интереса со стороны государства к данным объектам. Находившиеся ранее под чуткой опекой профильных министерств, ведомств и иных органов власти, советские СЭЗ были фактически лишены прежней государственной и административной поддержки. С учетом радикальных перемен в хозяйственной жизни как таковой, предприятия-резиденты были, как следствие, вынуждены сами адаптироваться к новым социально-экономическим реалиям.

Вполне естественно, что в связи с резким сокращением финансирования и бюджетных ассигнований и de facto лишением прежних административных ресурсов, многие технопарки, оставленные несмотря на свое стратегическое значение «на произвол судьбы», не смогли успешно справиться с данной задачей. К усугубляющим ситуацию факторам можно также причислить слишком стремительную экономическую либерализацию, а именно форсированный переход к свободному рынку посредством «шоковой терапии», отказ от государственной монополии на ВЭД, а также тот факт, что в результате подписания Беловежских соглашений отдельные звенья единой производственной цепочки оказались на территории разных государств. Большинство хозяйствующих субъектов были определенно не готовы к таким преобразованиям и изменениям экономического ландшафта, что привело к нарушениям, сбоям производственного процесса и ощутимой деградации почти всех (за редким исключением) прежних флагманов — в т.ч. резидентов технопарков. С позиций экономической безопасности допустимо говорить о катастрофе, связанной с одновременной реализацией всех видов рисков (общеекономический, отраслевой, политический, социальный и др.), что не могло не отразиться на существовавших в то время СЭЗ.

Инициативы, направленные на улучшение ситуации и восстановление прежнего весомого (в некоторых сферах — лидирующего) положения таких предприятий, а также самих зон, начали в том или ином виде предприниматься уже на заре 1990-х гг. Не нося однако системный характер и далеко не всегда находя поддержку со стороны структур власти (по разным, зачастую субъективным и необъяснимым с научной точки зрения причинам), данные устремления на протяжении полутора десятилетий не давали желаемых результатов. Лишь после принятия Федерального закона от 07.04.1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации», увенчавшего многолетние усилия и лоббистскую деятельность Союза развития наукоградов (Рос-

сии), наместились определенные сдвиги в лучшую сторону²⁴. Реальное же возрождение (*renaissance*) российских технопарков-научноградов принято относить к первой половине 2000-х гг., впрочем, вернуться к прежней мощи, эффективности и достичь былых результатов функционирования системы не удалось и до настоящего времени.

Во многом сохраняющийся разрыв обусловлен отдельными положениями вышеупомянутого нормативного акта (далее – ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации»), а также Бюджетного кодекса РФ, которые некоторые представители самих наукоградов (главным образом, ученые и исследователи) расценивают в качестве недоработок правовой базы²⁵. В частности, в соответствии с установленным действующей системой порядком, эффективное финансирование наукоградов посредством бюджетных ассигнований может осуществляться только в отношении городской инфраструктуры (в особенности, коммунальное хозяйство) и социальных нужд (медицина и проч.). На собственно научные программы, остающиеся за кадром, целевое финансирование не распространяется, что, по мнению резидентов, создает правовые барьеры для функционального развития объектов как таковых²⁶.

Помимо этого, вследствие противоречивой политики и утраты былой значимости в 1990-х гг. многие технопарки из числа ЗАТО *sensu stricto* «оффшоризировались», став своеобразной площадкой для сомнительных семилегальных и теневых финансовых схем – иными словами, перешли из разряда СЭЗ в оффшорные зоны. Не углубляясь в оффшорологические аспекты, заметим, что в совокупности вышеназванные явления существенно усугубили ситуацию, оказав негативное влияние на позиции ЗАТО/наукоградов, и нивелировав многие их достижения предыдущих лет.

Возвращаясь ко второму тренду, лежащему в основе текущего положения дел в российских ОЭЗ *ad litteram*, следует отметить, что они появились как один из продуктов Перестройки в конце 1980-х гг. – начале 1990-х гг.

²⁴ Союз развития наукоградов России – основанное в 1991 г. общественное объединение (с 1996 г. – некоммерческое партнерство), с деятельностью которого можно ознакомиться на официальном сайте организации URL: <http://www.naukograds.ru/>.

²⁵ Из речи Б.В. Ракитина по случаю празднования 10-летнего юбилея присвоения городу Фрязино статуса наукограда, 26.12.2013 г.: Ракитин Б.В. 10-летний юбилей присвоения статуса наукограда городу Фрязино URL: <http://www.gastroscan.ru/literature/authors/7059>.

²⁶ Там же. В целом для среды ученых и исследователей (особенно старшего поколения, помнящих советские технопарки) характерна определенная степень разочарования в действующей системе.

Рассматривая данный вариант практики особого экономического зонирования, целесообразно исходить из того, что его началом послужила перестановка приоритетов на высшем государственном уровне. Органы, ответственные за осуществление экономической политики на микро- и макроуровне, по сути, решили запустить альтернативный технопаркам процесс, т.е. трек развития ОЭЗ. На практике это выразилось в том, что уполномоченные правительственные структуры фактически перестали уделять прежнее внимание технопаркам, сделав однозначный выбор в пользу СЭЗ нового западного типа. С момента разработки первой концепции создания в СССР СЭЗ как комплексной зоны (1988 г.) развитие «новых СЭЗ» и технопарков стало происходить по двум параллельным дорожкам (two tracks) на разных скоростях (multispeed development).

Стратегический недостаток данной системы заключается в том, что такое развитие было и во многом остается нескоординированным, лишенным действенных рычагов настройки и управления, и in fine пущенным на самотек.

Имела место банальная смена понятий и ярлыков, что в условиях неясности и запутанности терминологии (также до сих пор нерешенная проблема) привело к отвержению (осознанному или неосознанному) всей предыдущей истории ОЭЗ в России. В результате такой нигилизации или «забыва» богатого опыта технопарков, не говоря уже о более ранних «доисторических» формах, новая точка отчета существования особых экономических зон была перенесена на начало 1990-х гг.

Большинство авторитетных изданий, излагая эволюцию российских СЭЗ/ОЭЗ и ее периодизацию, относят начало данной практики именно к этому периоду²⁷. Генезис же технопарков по не вполне ясным и очевидным причинам принято либо вообще оставлять за рамками соответствующих научных трудов, либо рассматривать отдельно, вне общего контекста СЭЗ²⁸.

Наличия такого неоднозначного и в сущности противоречивого восприятия (ambiguity), наряду с отсутствием если не единства, то даже близости апперцепций наблюдается не только в академической среде. На уровне государственного регулирования (economic policy-makers) оно выражается в полной несогласованности законодательства в части собственно ОЭЗ и технопарков, отсутствии одних юридических фор-

²⁷ Например, Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013, – С. 506.

²⁸ Там же, с. 541–555.

мулировок и определений в тексте другого и наоборот. Объяснение же потенциальным резидентам, особенно из числа «новичков», создающих старт-апы, и особенно иностранным инвесторам тонкостей и нюансов обеих «особых» структур представляется еще более сложным.

Таким образом, гармонизация в части подходов (как позитивного, так и нормативного) и дефиниций ОЭЗ, СЭЗ и технопарков в совокупности с их детализацией видится в качестве абсолютно необходимого первого шага на пути реформ в данной области.

Вместе с тем, итоги функционирования первых «общепризнанных» российских ОЭЗ вряд ли можно расценивать как удовлетворительные — один из немногих пунктов, в отношении которого мнения экспертного сообщества сходятся. В большинстве работ, посвященных изучению данной тематики, в качестве основных проблем и причин имевших место неудач «в сухом остатке» называются²⁹:

- отсутствие четкой государственной концепции СЭЗ;
- отсутствие единой нормативной базы;
- политическая, экономическая и социальная нестабильность в стране *talis qualis*, резкие конъюнктурные флуктуации, всеобщая нехватка финансирования, связанная с бюджетными дефицитами;
- конфликт интересов между региональными (в т.ч. местного самоуправления) и федеральными органами власти по вопросам функционирования СЭЗ;
- низкий уровень развития инфраструктуры и дефицит средств для его финансирования;
- коррупция на разных уровнях и во всем многообразии ее проявлений;
- слишком большие территории, выделяемые под зоны.

Не отрицая и не оспаривая наличие данных трудностей и негативных факторов, заметим, что по своей природе они не являются исключительными и достаточными для того, чтобы повлечь за собой

²⁹ Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: Правовые проблемы создания и функционирования // Гражданин и право №5,6, 2001. Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013, с.513. Во многих подобных работах (наряду с указанными) такому анализу предшествует детальное описание истории функционирования одной архетипичной и репрезентативной, по мнению авторов, СЭЗ (в указанных работах «Кузбасс» и «Находка» соответственно). Далее на основе индуктивного метода делается обобщение, что в гносеологическом может оказаться далеко не всегда оправданным вследствие опасности ошибок малой выборки, действия не поддающихся формализации факторов и предпосылок и т.д.

неуспех проекта СЭЗ. В ином случае, с учетом того, что некоторые из них до сих пор окончательно не утратили своего влияния и присущи национальному хозяйству, данное обстоятельство свидетельствовало бы о некоторой «обреченности» российской практики особого экономического зонирования. Резюмируя и отвергая такой неоправданный фатализм и пессимизм, добавим в конструктивном ключе к вышеперечисленным факторам следующие важные положения:

Во-первых, как отмечалось выше, волонтаристский отказ от имевшихся наработок в области особого экономического зонирования (конкретно – технопарков), стремление перевернуть страницу летописи ОЭЗ и начать ее запись с чистого листа.

Во-вторых, копирование «под кальку» практики ОЭЗ развитых стран без учета национальных идиосинкразических особенностей экономики, переходного характера социально-экономической модели (transition еsopotу), иных национальных и специальных факторов. Очевидная и с точки зрения любой экономической политики императивная необходимость адаптации западных моделей («примеров для подражания») и поправок на обозначенные факторы была фактически проигнорирована всеми участниками возникших в рамках проектов отношений, бывшими в большинстве своем заранее не готовыми к началу их реализации. Если принимать за аксиоматическую данность необходимость ориентации на опыт других стран, было бы более эффективно и разумно обратиться к практике стран схожей (хоть в чем-то) социально-экономической формации – например, КНР – также переходных экономик. Потребность в градуальных, постепенных, заранее просчитанных, продуманных и смоделированных изменениях экономического пейзажа по китайскому примеру отмечалась уже в ранних работах некоторыми из первых отечественных исследователей проблематики ОЭЗ³⁰. Тем не менее настоящего, широкого использования и применения опыт ОЭЗ Китая (где, по некоторым данным, около половины ВВП производится в «особом режиме»), несмотря на многочисленные положительные оценки и отзывы со стороны представителей российских академических, государственных и деловых кругов, не нашел³¹.

³⁰ Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: правовые проблемы создания и функционирования // «Гражданин и право». – 2001. – № 5, 6. Более подробно о некоторых особенностях китайской системы, могущих потенциально быть полезными и принятыми на вооружение российскими дизайнерами ОЭЗ (SEZ shapers/designers) речь идет в следующем параграфе настоящей работы.

³¹ Болдырев И. ОЭЗ не дают взрывного роста // Коммерсантъ Власть. – 11.03.2013. – № 9. – С. 20.

Наконец, в-третьих, имела место общая непоследовательность проводимой в России государственной политики особого экономического зонирования (state SEZ policy). Вместо ранее оказываемой поддержки передовым отраслям, осуществляемые в рамках нее меры стали напоминать инструменты региональной и отчасти отраслевой политики по поддержке наиболее отсталых регионов и видов хозяйственной деятельности соответственно. Отсутствие единого, четко выраженного курса и преемственности концепций развития при периодической и зачастую не мотивированной реальными причинами перестановке приоритетов до сих пор продолжает выступать в качестве главного камня преткновения устойчивого развития ОЭЗ в России.

Принятие и вступление в силу знакового Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» вопреки ожиданиям не привело к полному исчезновению данного краеугольного камня³². В то же время, внеся посредством новелл существенную и неоспоримую лепту в упорядочивание и систематизацию имеющейся практики, данный ФЗ открыл и ознаменовал собой новейший период в истории российских ОЭЗ.

Используемые источники

1. Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики). – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. – С. 542–543.
2. Болдырев И. ОЭЗ не дают взрывного роста // Коммерсантъ Власть. – 11.03.2013. – № 9.
3. Панкратов А.А., Юлдашев Р.Т. Государственно-частное партнерство как инструмент экономической политики // Финансовый бизнес. – 2013. – № 1.
4. Платонова Н.Л. Свободные экономические зоны в Российской Федерации: правовые проблемы создания и функционирования // Гражданин и право. – 2001. – № 5, 6.

³² Баронов В.И., Костюнина Г.М. Свободные экономические и оффшорные зоны (экономико-правовые вопросы зарубежной и российской практики) – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2013. – С. 506. В периодизации указанного сочинения выделяется еще и второй промежуточный этап между началом существования «новых СЭЗ» и принятием в 2005 г. вышеназванного Федерального закона. Речь идет о 1994–2004 гг., когда наблюдалось создание зон небольших по размеру территорий до 1–2 кв. км, анклавного характера и экспортоориентированных СЭЗ (sic). При наличествующем противоречии с изложенным там же и не вызывающем полемики положением о слишком больших территориях СЭЗ того периода, считаем отдельное выделение данного временного интервала едва ли оправданным для хрестоматии.

Фридлянд А. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный технический
университет гражданской авиации
e-mail: faa@aeroprogress.ru*

Солюянов В. К.

*аспирант,
Московский государственный технический
университет гражданской авиации
e-mail: soluyanov_vladim@mail.ru*

Методика оценки качества услуг деятельности аэропорта

Оценка уровня качества предоставления услуг в региональных аэропортах России, по нашему мнению, должна осуществляться по 2-м направлениям: качественная и количественная оценки. В данной статье представлена единая методика для оценки уровня качества услуг в региональных аэропортах Российской Федерации, что является приоритетной задачей по повышению качественного обслуживания потребителей авиауслуг.

Ключевые слова: методика, аэропорт, модель, показатели качества.

Fridlyand A. A.

*Doctor of Science (Economics),
professor of the Moscow State Technical University of Civil Aviation*

Soluyanov V. K.

*postgraduate student,
Moscow State Technical University of Civil Aviation*

Methods of quality assessment services airport operations

Evaluation of the level of quality of services at regional airports of Russia, in our opinion, should be done in 2 ways: qualitative and quantitative assessment. This article presents a unified methodology for the evaluation of the quality of services at regional airports of the Russian Federation, which is a priority for improving the quality of customer services.

Keywords: methodology, the airport, model, quality indicators.

Аэропорт — комплекс сооружений, предназначенный для приёма, отправки, базирования воздушных судов и обслуживания воздушных перевозок, имеющий для этих целей аэродром, аэровокзал (в крупных аэропортах нередко несколько аэровокзалов), один или несколько грузовых терминалов и другие наземные сооружения, и необходимое оборудование. В связи с тем, что отрасль авиатранспорта имеет свою специфику, то оценка качества предоставления услуг в аэропорту, как одного из элементов авиатранспортной системы, должна осуществляться с учетом специфики самого предприятия и направления его деятельности. Но оценка качества деятельности аэропорта не возможна без учета определенных подходов к оценке уровня качества услуг и разработки единой методики применительно к аэропортам России.

В настоящее время вопросом повышения уровня качества предоставления услуг уделяется пристальное внимание, так как сервис, предоставляемый в аэропорту, непосредственно способствует привлечению инвестиций, что оказывает существенное влияние на развитие аэропорта в целом, на повышение его доходов, как от авиационной, так и от неавиационной деятельности. В документе «Об основах государственной политики Российской Федерации в области авиационной деятельности на период до 2020 года» одной из основных мер государственного регулирования является повышение до международного уровня качества выполнения воздушных перевозок, авиационных работ, оказания услуг, а также законодательное закрепление нормативов качества этих работ и услуг, мер ответственности за их несоблюдение, прав потребителей авиационных услуг.

Как известно, существуют определенные стандарты по системе менеджмента качества ISO 9000, но внедрение этих стандартов в полной мере в аэропортах РФ по нашему мнению не представляется возможным. С внедрением системы менеджмента качества по стандартам ISO 9000 существует ряд проблем. С одной стороны российским аэропортам необходимы серьезные изменения и подходы к менеджменту, корпоративной культуре, стилю и методам управления, привлечению и набору квалифицированных сотрудников. С другой, требования стандартов ISO 9000 весьма консервативны. Таким образом, управление предприятием осуществляется по строго регламентированным правилам. Не следует забывать о том, что в стандартах серии ISO 9000 пропущены определенные методы и подходы к развитию менеджмента, которые были предложены и применены в США, Японии и Европе во второй половине XX века.

В этой связи встает вопрос о создании методики оценки качества услуг аэропортовой деятельности. Разработка методики основана на опыте ОАО «Международный аэропорт «Шереметьево», признанного лучшим аэропортом Европы по качеству обслуживания пассажиров по итогам 2013 года, согласно данным авторитетной программы ASQ (Airport Service Quality) Международного Совета Аэропортов (ACI).

По нашему мнению, оценка уровня качества предоставления услуг в аэропорту должна осуществляться по 2-м направлениям: качественная оценка и количественная. Для того чтобы оценить уровень качества предоставления услуг в аэропорту, на первом этапе следует определиться с категорией потребителей этих услуг. Основной категорией потребителей в аэропорту являются пассажиры, поэтому в своих исследованиях мы делаем упор именно на эту категорию потребителей услуг.

На втором этапе следует определить набор единичных показателей качества работы аэропорта (таблица 1), то есть выявить именно те услуги, которые предоставляет аэропорт для выбранной категории потребителей.

Таблица 1

Таблица предоставляемых услуг для пассажиров в аэропорту

Потребители аэропортовых услуг	Услуги, оказываемые в аэропорту
Пассажиры	1) Расписание рейсов 2) Указатели общественного транспорта 3) Визуальное и голосовое информирование о выполнении рейсов 4) Визуальное и голосовое информирование о проведении технологических процедур по обслуживанию пассажиров 5) Комнаты матери и ребенка 6) Игровые комнаты 7) Услуга доставки пассажиров на автобусе-шатле между терминалами 8) Предоставление интернет услуг (Wi-Fi) 9) Обслуживание пассажиров с ограниченными возможностями 10) Предоставление багажных тележек и услуг носильщика 11) Услуги взвешивания багажа и ручной клади 12) Доставка пассажиров и принятых к воздушной перевозке грузов пассажиров к ВС и обратно 13) Консультационные услуги в аэропорту (о движении ВС) 14) Предоставление медицинских услуг 15) Услуги отделения внутренних дел на ВТ

Продолжение таблицы

	<p>16) Услуги при задержке и отмене рейсов</p> <p>17) Предоставление услуг по упаковке багажа и камер хранения</p> <p>18) Услуги ресторанов, магазинов, банков</p> <p>19) Предоставление услуг по лечению аэрофобии</p> <p>20) Услуги аренды автомобилей</p> <p>21) Услуги предоставления гостиниц</p> <p>22) Услуги турагентства</p> <p>23) Предоставление почтовых услуг</p> <p>24) Онлайн-услуги (бронирование гостиниц, билетов, туров, онлайн-регистрация на рейсы, регистрация через Skype, регистрация через онлайн-сервисы авиакомпаний)</p> <p>25) Предоставление услуг в «Бюро находок» при потере вещей</p> <p>25) Душевые кабины</p> <p>26) Предоставление ВИП-услуг (ВИП-залы, залы официальных делегаций, бизнес-залы)</p> <p>27) SMS-услуги (SMS-подписка на статусы рейса, SMS-информирование о статусе рейса)</p> <p>28) Предоставление стоек самостоятельной регистрации</p> <p>29) Пункт досмотра пассажиров и багажа, таможенный контроль, регистрация, паспортный контроль, специальный контроль</p> <p>30) Услуга «Розыск багажа» при его потере</p> <p>31) Предоставление услуг военного коменданта для военно-служащих</p>
--	--

Для доступной оценки и анализа выявленных единичных показателей качества работы аэропорта, на третьем этапе основная задача сводится к формированию комплексных показателей качества работы аэропорта. Для этого следует объединить единичные показатели качества в определенные группы. Модель формирования системы показателей для оценки качества работы аэропорта с точки зрения пассажиров представлена на рисунке 1.

$P_{КАУ}$ — интегральный показатель **качества аэропортовых услуг** с точки зрения основных потребителей (пассажиров);

$K_{ИО}$ — комплексный показатель **информационного обеспечения** аэропорта;

$K_{КОМР}$ — комплексный показатель **комфорта в комнатах отдыха и комнатах матери и ребенка**;

$K_{ТО}$ — комплексный показатель **транспортной обеспеченности** аэропорта;

$K_{ИОД}$ — комплексный показатель **интернет обеспеченности и доступности аэропорта**;

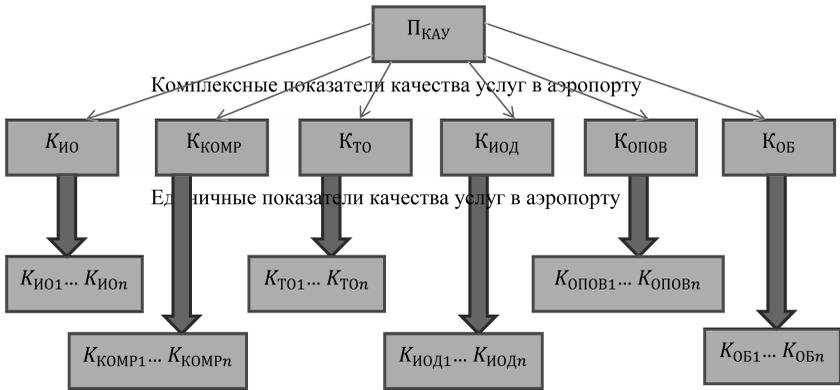


Рис. 1. Модель системы показателей для оценки качества работы аэропорта

$K_{ОПОВ}$ – комплексный показатель качества услуг по обслуживанию пассажиров с ограниченными возможностями в аэропорту;

$K_{ОБ}$ – комплексный показатель качества услуг по обслуживанию багажа в аэропорту.

После определения комплексных показателей на четвертом этапе следует приступить к разработке анкеты-опросника для выбранной категории потребителей. Это и будет качественная оценка уровня оказываемых услуг в аэропорту. На рисунке 2 представлена анкета-опросник для пассажиров, разработанная на примере аэропорта «Шереметьево».

Анкета

1) Оцените по 5-тибалльной шкале информационное обслуживание в аэропорту:

- расписание рейсов
- указатели общественного транспорта
- визуальное и голосовое информирование о выполнении рейсов
- визуальное и голосовое информирование о проведении технологических процедур по обслуживанию пассажиров

Как, на ваш взгляд, можно улучшить информационное обеспечение аэропорта?

- более точное и корректное расписание рейсов на табло в онлайн-режиме
- больше указателей о движении общественного транспорта в аэропорту
- своевременное голосовое информирование о статусе рейсов и проведении процедур по обслуживанию пассажиров
- другое..... _____

- 2) Пользовались ли вы комнатами отдыха и комнатой матери и ребенка в аэропорту? Если да, как на ваш взгляд можно улучшить комфорт пребывания в комнатах:
- ограничения по количеству потребителей услуг в комнатах
 - увеличение площадей комнат в зависимости от потока клиентов
 - другое...._____

- 3) Как вы оцениваете уровень транспортных услуг в аэропорту, а именно услуги по доставке пассажиров между терминалами и доставке пассажиров и грузов к ВС и обратно?
- высокий
 - средний
 - низкий

Чтобы вы хотели видеть в аэропорту в части транспортных услуг?

- оперативное сообщение и доставка пассажиров между терминалами аэропорта
- своевременная доставка багажа к ВС и к зданию аэровокзала
- другое..._____

- 4) Довольны ли вы уровнем предоставления интернет услуг в аэропорту?
- в целом доволен, но (нужное подчеркнуть)
не работает услуга Wi-Fi в аэропорту
медленное соединение с интернетом
не четкий уровень сигнала интернета в разных точках аэропорта
 - другое..._____
 - не доволен

Если нет, то что можно сделать для улучшения ситуации?

- увеличение точек доступа Wi-Fi в аэропорту
- распределение точек доступа равномерно по всем терминалам
- увеличение скорости работы интернета благодаря высокоскоростным сетям
- другое..._____

- 5) Как Вы оцениваете уровень подготовленности аэропорта для обслуживания пассажиров с ограниченными возможностями?
- высокий
 - низкий
 - средний

Что на Ваш взгляд может способствовать более комфортному пребыванию пассажиров с ограниченными возможностями в аэропорту?

- расширение и размещение парковочных мест как можно ближе ко входу к терминалам

- оборудование парковочных мест визуально-видимыми знаками
- строительство специальных лифтов и эскалаторов
- другое.....

6) Оцените по 5-тибалльной шкале услуги по обслуживанию багажа в аэропорту:

- предоставление багажных тележек
- предоставление услуг носильщика
- предоставление услуг взвешивания багажа и ручной клади
- предоставление услуг по упаковке багажа
- предоставление услуг камер хранения

Как, на Ваш взгляд, можно повысить уровень обслуживания багажа в аэропорту?

- увеличение багажных тележек при их нехватке
- размещение специально оборудованных терминалов для самостоятельного вызова носильщика
- наличие во всех терминалах специальных метрологически-поверенных весов для взвешивания багажа
- размещение камер хранения во всех терминалах
- другое.....

7) Как Вы оцениваете уровень консультационных услуг в аэропорту?

- высокий — низкий — средний

Что, по вашему мнению, мешает повышению качества услуг аэропорта в части оказания консультационных услуг?

- низкий уровень информированности и компетенции сотрудников
- большая удаленность консультационных центров от входа в терминалы
- плохая информированность о наличии консультационных центров ввиду отсутствия специальных указателей
- другое.....

8) Пользовались ли Вы какими-то дополнительными услугами в аэропорту из нижеперечисленных? Как Вы оцениваете уровень услуг, которыми Вам приходилось пользоваться? Что бы Вы могли предложить для повышения уровня предоставления этих услуг?

- Медицинские услуги
- Услуги отделения внутренних дел
- Услуги при задержке и отмене рейсов
- Услуги ресторанов, магазинов, банков
- Услуги турагентства
- Почтовые услуги

- Услуги «Бюро находок» при потере вещей
 - Услуги по самостоятельной регистрации
 - Услуги военного коменданта
 - Услуги по лечению аэрофобии
- 9) Как Вы оцениваете уровень услуг по аренде автомобилей и предоставлению гостиниц? Что бы Вы хотели видеть при оказании данных услуг?
- Более широкий выбор автомобилей
 - Возможность самостоятельного бронирования гостиниц в специализированных терминалах
 - другое.....
- 10) Приходилось ли Вам пользоваться онлайн-услугами в аэропорту? Как Вы оцениваете уровень предоставления услуг в аэропорту?
- бронирование гостиниц
 - бронирование билетов и туров
 - онлайн-регистрация на рейсы
 - регистрация через Skype
 - регистрация через онлайн-сервисы авиакомпаний
- 11) Пользовались ли Вы SMS услугами в аэропорту? Если да, то что, на Ваш взгляд, можно улучшить в части предоставления этих услуг?
- своевременное онлайн-информирование о статусе рейса на мобильный телефон
 - информирование пассажира о начале регистрации
 - другое.....
- 12) Как Вы оцениваете уровень пунктов контроля в аэропорту?
- Пункт досмотра пассажиров и багажа
 - Пункт контроля на входных группах в терминалы
 - Пункт таможенного контроля
 - Пункт Паспортного контроля
 - Пункт специального контроля
- Что, на ваш взгляд, можно улучшить в части предоставления услуг?
- сокращение времени прохождения пунктов контроля путем увеличения пропускной способности терминалов
 - увеличение стоек регистрации (в том числе по классу пассажиров)
 - повышение уровня контроля на входных группах путем добавления металлоискателей и сотрудников МВД
 - другое.....

Рис. 2. Анкета-опросник для пассажиров

Представленный выше опросник, по нашему мнению, может быть использован в качестве инструмента для оценки уровня качества услуг в аэропортах с точки зрения пассажиров как основных потребителей. Мы считаем, что для оказания высокого уровня качества услуг следует ориентироваться не только на накопленный опыт других аэропортов, но и на ожидания и потребности самих потребителей (в данном случае пассажиров) в зависимости от специфики регионов России, что будет означать создание преимущества перед конкурентами, которое способствует созданию долгосрочного партнерства.

На пятом этапе следует перейти непосредственно к проведению самого опроса с учетом сегментирования для выявления именно тех групп потребителей, которые предъявляют наиболее серьезные требования к оказываемым услугам. На рисунке 3 представлена анкета для проведения сегментирования пассажиров.

1. К какой возрастной категории вы относитесь? Пол м. ж.

- 15–25
- 26–45
- 46–60
- 60 и более

2. Каков уровень вашего образования?

- неполное среднее
- среднее
- неполное высшее
- высшее
- имею два высших образования или более
- другое _____

3. Укажите Ваше семейное положение

- женат/замужем
- холост/не замужем

4. Имеете ли Вы детей?

- да
- нет

Если да, то укажите их возраст

- до 2 лет
- 3–7 лет
- 8–12 лет
- 13–17 лет

5. Укажите уровень дохода на одного члена семьи

- до 30000 руб.
- 30000–50000 руб.

- 50000–70000 руб.
 - 70000 и более
6. Как часто Вы летаете?
- 1–2 раза в год
 - 3–5 раз в году
 - 6–8 раз в году
 - 9–12 раз в году
 - 13 и более раз
7. С какой целью Вы чаще всего совершаете полеты?
- путешествие, туризм
 - бизнес поездки
 - другое _____

Рис. 3. Анкета-опросник для проведения сегментирования пассажиров

На шестом этапе формируется таблица данных ответов респондентов с учетом их сегментации. Анализ полученных данных позволяет в качественном выражении оценить уровень предоставления услуг в аэропорту для выбранной категории потребителей.

В связи с тем, что оценка уровня качества должна осуществляться не только в качественном, но и в количественном выражении, как было сказано выше, то на седьмом этапе переходим к разработке количественной модели оценки уровня качества в аэропорту, а именно к расчету интегрального показателя качества работы аэропорта. В теории исследования операций и моделирования производственных процессов существуют определенные методы построения обобщенного показателя. Поскольку имеется множество комплексных показателей, отражающих различные стороны качества работы аэропорта с точки зрения пассажиров, то для оценки уровня качества аэропортовых услуг, по нашему мнению, должен быть посчитан интегральный показатель качества аэропортовых услуг, для чего, с нашей точки зрения, обоснованным является использование модели **объединения эффектов (свойств)**. Модель строится таким образом, чтобы выполнялось неравенство:

$$0 \leq K \leq 1,$$

где K – единичные и/или комплексные показатели качества.

Модель объединения эффектов (свойств):

$$W = \prod_{i=1}^m a_i W_i,$$

где W – обобщенный показатель;

W_i – комплексные показатели, отражающие влияние основных факторов;

m – число факторов;

a_i – весовой коэффициент показателя W_i , причем должно выполняться равенство:

$$\sum_{i=1}^m a_i = 1,$$

При этом весовые коэффициенты отражают удельный вес каждого комплексного показателя из общего объема выборки этих показателей и сумма весовых коэффициентов равна 1:

$$P_{КАУ} = (a_1 K_{ИО} + a_2 K_{КОМР} + a_3 K_{ТО} + a_4 K_{ИОД} + a_5 K_{ОПОВ} + a_6 K_{ОБ}),$$

$$a_1 + a_2 + a_3 + a_4 + a_5 + a_6 = 1.$$

Единичные показатели качества аэропортовых услуг с точки зрения пассажиров представляют собой нормированные средневзвешенные оценки по результатам обработки анкет-опросников.

После расчета интегрального показателя на восьмом этапе следует определить направления развития аэропорта в целях повышения уровня качества предоставления услуг.

Таким образом, методика оценки качества услуг деятельности аэропорта выглядит следующим образом:

- 1) Выбор категории потребителей.
- 2) Определение набора единичных показателей качества работы аэропорта для выбранной категории потребителей.
- 3) Формирование комплексных показателей качества работы аэропорта.
- 4) Разработка анкеты-опросника для конкретной категории потребителей.
- 5) Проведение опроса и сегментирования.
- 6) Формирование и анализ таблицы данных ответов респондентов с учетом сегментации потребителей.
- 7) Расчет интегрального показателя качества работы аэропорта.
- 8) Определение направлений развития аэропорта в целях повышения уровня качества предоставления услуг.

По нашему мнению, разработанную методику оценки уровня качества деятельности аэропорта с точки зрения пассажиров как основных потребителей услуг, целесообразно применять в качестве инструмента для выявления «узких мест» по качественному обслужива-

нию пассажиров в региональных аэропортах России, что позволит получить объективную информацию о качестве предоставляемых услуг в аэропорту и определить те области, которые требуют вмешательства для повышения уровня качества работы аэропорта, ориентируясь на опыт ведущих аэропортов России с учетом специфики региона.

Используемые источники

1. Косоруков О.А., Мищенко А.В. Исследование операций: Учебник. – М.: Экзамен, 2003.
2. <http://www.svo.aero/> – Годовые отчеты ОАО «Международный аэропорт «Шереметьево».
3. Основы государственной политики Российской Федерации в области авиационной деятельности на период до 2020 года.
4. <http://www.aex.ru/>.
5. Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Д., Армстронг Г. Основы маркетинга. – 4-е европейское издание / Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009.

Хромов С. С.

*аспирант кафедры «Биржевое дело и ценные бумаги»,
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»
e-mail: ssk@fin-lab.org*

Метод обучения нейронных сетей для использования в биржевых роботах, основанный на интуитивном анализе

Статья посвящена вопросам разработки методологии обучения биржевых роботов, основанных на нейронных сетях, используя интуитивный анализ для более эффективной оценки ценных бумаг. В статье сравниваются методы, используемые человеческим мозгом, при оценке и поиске решения поставленной задачи, с алгоритмами, используемыми в современных биржевых роботах, с целью разработки новых, инновационных алгоритмов для улучшения эффективности торговых роботов, используя преимущества интуитивного анализа. Обосновывается необходимость применять нестандартные методы анализа такие как интуиция, и дается предложения о ее внедрение в алгоритмы используемые в торговых роботах.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, ценные бумаги, нейронные сети, перцептрон, интуиция.

Khromov S. S.

*postraduate student of exchange stock and securities department,
Plekhanov Russian University of Economics*

Method of training neural networks for use in exchange robots based on intuitive analysis

The article deals with the development of teaching methodology for exchange robots based on neural networks using intuitive analysis for more effective evaluation of the securities. The article compares methods, which used by the human brain during assessment and finding solutions for tasks, with the algorithms, which used in modern exchange stock robots, in order to develop new and innovative algorithms to improve the efficiency of trading robots that take advantage of the intuitive analysis. The article gives the necessity to use non-standard methods of analysis such as intuition, and provides suggestions for its implementation in the algorithms used in trade robots.

Keywords: market securities, securities, neural networks, perceptron, intuition.

Специфика интуитивного анализа заключается в том, что систематизировать и классифицировать знания в рамках экономической науки на сегодняшний момент не представляется возможным. Само понятие и явление интуиции трудно доказуемо, но в психологии интуиции представляется собой явление, которое изучалось и изучается многими учеными. По сути можно предположить, что интуиция — это способность человека классифицировать входящий поток информации и принимать решения без детального анализа. Выводить паттерны поведения исключительно на подсознательном анализе происходящей ситуации [1].

Реализовать математическую обработку интуитивных решений можно посредством обучения нейронных сетей на примере успешных трейдеров и вывода общего тренда путем перехода к классификации типичных «фигур-сигналов».

Таким образом, возможно, переложить психологический подход анализа рынка на математическую модель, которая представляется наиболее эффективным способом, учитывая, что психологическая фактор рынка является основным мотиватором для изменения тренда [2].

В качестве входных данных можно использовать цены закрытия или открытия. Дальнейшая подстройка весов будет осуществляться с помощью указаний успешных трейдеров, которые вывели свою несистематизированную методику анализа фондовых рынков. Таким образом, нейронная сеть будет обучена воспринимать различные фигурные сигналы.

Очевидно, что в данном случае возникает большой процент ошибки, так как в данном случае крайне сложно оценить успешность и объективность суждений того или иного трейдера о положении на рынке. В данном методе обучения нейронной сети, учитывая то, что в нейронную сеть будет заложен алгоритм вывода общего тренда, закладывается сразу ошибка, которая может достигать 50%.

Что бы избежать такого эффекта, нужно обучать нейронную сеть на примере методик различных трейдеров, которые продемонстрировали хорошую динамику доходности на фондовом рынке. При этом не имеет смысла точно передавать методы, которые использует трейдер, так как для задач, решаемых с помощью нейронных сетей, и в частности нейронными сетями, взаимосвязь между входными и выходными данными не представляется первостепенной. Подстройка весов нейронной сети будет происходить в данном случае будет окончательным решением того или иного трейдера после его собственного анализа.

Результат подобного анализа будет, является решение открывать длинную или короткую позицию. Соответственно закрытие длинной или короткой позиции. Как было указано выше входными данными для разрабатываемой сети будут данные снимаемые и нормализованные с текущей ситуации на рынке.

В результате через некоторое время сеть будет обучена разбирать определенные «фигуры-сигналы», которые представляют собой фреймы входных данных для нейронных сетей. Можно сказать, что, таким образом, возможно математически смоделировать три основных принципа, используемых в техническом анализе:

- Цена учитывает все
- Сохранение тренда
- Повторение типичных ситуаций

В результате слабость разрабатываемой системы оборачивается ее же преимуществом. На первый взгляд априори закладываемая большая погрешность в систему прогнозирования есть минимальная ошибка, которая в принципе возможна на рынке.

Все типичные методы математические или семантические, так или иначе, базируются на ценовых графиках активов торгуемых на фондовых рынках. Но часто упускается основные принципы, которые используются в техническом анализе. А именно то, что во многом поведение рынка есть реакция и часто иррациональная реакция «больших игроков». Те в свою очередь являются драйверами для мелких игроков, которые полностью становятся подвластны общему настроению на рынке. Объективно можно сказать, что фондовый рынок — есть совокупность иррациональных и рациональных решений задающие в купе направление рынка. Иррациональная составляющие поставлена на первое место, поскольку автор считает это основным драйвером на рынках.

Подобная ситуация легко объясняется с точки зрения психологии, так как в качестве сторон в отношениях обмена и распределения благ, а в конкретном примере выступит ценные бумаги, выступает люди и на решения принимаемые ими влияют в первую очередь факторы индивидуального характера. К ним в первую очередь стоит отнести желание обогащение и соответственно страх потерять богатство.

Рассматривая классические методы анализа фондовых рынков с такой точки зрения, представляют собой малоэффективными, так как пытаются описать прямыми методами аппроксимации процесс, в котором прослеживается большое количество сильно разбросанных данных. Если взять статистику цен на рынке то можно увидеть, что дан-

ные слабо подчиняются нормальному распределению, как раз за счет того, что иррациональная составляющая крайне велика.

Таким образом, поиск оптимального метода для прогнозирования цен на фондовом рынке в любом случае упирается в необходимость поиска метода «привить» интуицию, то есть способность иррационально мыслить программному обеспечению.

Для интуитивных данных, задача сводится к формированию системы «Фигур-образов», которые будут представлять собой наиболее характерные для рынка ситуации, которые происходили ранее, следовательно, при срабатывании, определенного уровня похожести на тот или иной «Фигуру-образ», будет вырабатываться решение системы прогнозирования.

Рассмотрим возможности применения интуитивного анализа при формировании системы прогнозирования цен на опционы с помощью нейронных сетей.

Для выполнения данной задачи рассмотрим два метода:

- Использование данных из технического анализа связанных с нестандартными событиями на фондовых рынках
- Экспертная оценка

При применении первого метода важно сформировать множество характерных ситуаций возникающих на рынке, для последующей классификации по N-мерному пространству используемого нейронной сетью. Человек формирует множество характерных ситуаций, при использовании интуиции. Впоследствии, с накоплением большого опыта или, по сути, расширения данного множества, человек, при столкновении с новой задачей, в первую очередь, старается найти на подсознательном уровне схожую задачу, которая уже была им решена. Далее человек анализирует задачу уже на сознательном уровне, значительно упрощенную задачу, так как множество вариаций ее решений были отвергнуты в процессе подсознательной обработки. Чем опытней становится человек, тем быстрее он способен справиться с возникающей перед ним задачей.

Такой же принцип поиска решений, возможно, заложить для системы прогнозирования. В качестве множества множество характерных ситуаций имеет смысл выбрать множество типичных ситуаций на рынке, представленных в виде графиков изменения цены. В качестве сигнала для записи данной типичной ситуации имеет смысл выбрать всплески на рынке, причиной для которых явились новостные факторы.

Упрощенный алгоритм обучения нейронной сети по данной методике представлен ниже:

1. Выявление новостного сигнала и последующая его обработка Анализ графика цен на дату и время произошедшего новостного сигнала.
2. Выделения на графике нехарактерного движения в «фигуру-образ».
3. Оцифровка данной фигуры для входных параметров нейронной сети.
4. Запись «фигуры-образа» во множество характерных ситуаций нейронной сети.

У всех фондовых бирж и брокеров есть возможность подключать сторонние программные продукты к информационным каналам, получая тем самым самые актуальные данные о торгах. Так же стоит отметить, что нейронные сети возможно и желательно обучать не только на текущих данных с биржи, но и на исторических данных, реализуя тем самым принцип технического анализа, что случившиеся ситуация повториться вновь.

Второй метод — экспертная оценка, используемый в применении интуитивного анализа, наиболее сложный и наиболее интересный. В данном случае, в качестве критериев оценки ситуации на рынке будет использоваться непосредственно мнение и опыт человека. Оценка наступления момента, когда на рынке поменяется тренд, выполняет человек, исходя непосредственно из своей интуиции. Это метод еще эффективен тем, что человек применяет при анализе путей решения поставленной задачи еще рациональное решение. Таким образом, этот метод представляет собой попытку научить компьютер думать, как человек.

Данный метод с одной стороны эффективен, но несет в себе много сложностей с его реализацией. Так или иначе, человеческое решение субъективно и сложно подается оценке точности суждения. Отсюда вытекает проблема поиска успешных трейдеров. Сложно точно оценить и понять, является ли его методика просто полаганием на случайность, или все-таки трейдер использует все доступные ему инструменты при принятии решения.

Следовательно, в первую очередь нужно определить, что представляет собой понятие успешного трейдера.

Для включения в мировой рейтинг «Trader Monthly 100», люди должны активно торговать. Иметь положительный доход не менее 100 млн. долларов и относительный доход в 500–600%.

Для Российского рынка такие показатели сильно завышены. Иходя из данных с рынка Forx за 2013 год, наиболее объективным кри-

терием оценки успешности трейдера будет Return on investment (ROI) или коэффициент окупаемости инвестиций, который не должен быть меньше 120% [3].

Далее алгоритм после выбора экспертной группы по выше описанным критериям в упрощенном виде имеет следующие этапы:

1. Отслеживание трейдером ситуации на рынке.
2. При наступлении момента изменения тренда на рынке трейдер отдает команду нейронной сети об изменении тренда вверх или вниз.
3. Анализ графика цен на дату и время отданной команды.
4. Выделения на графике нехарактерного движения в «фигуру-образ».
5. Оцифровка данной фигуры для входных параметров нейронной сети.
6. Запись «фигуры-образа» во множество характерных ситуаций нейронной сети.

Также стоит отметить, что во всех методах используется данные из технического анализа. Это в свою очередь указывает на то, что все основные методы анализа фондового рынка такие, как фундаментальный, технический, интуитивный и новостной, тесно связаны и для наиболее эффективного анализа должны применяться вместе для одной задачи.

Методы и теоретические основы, приведенные в статье, являются рекомендациями по разработке программных прогнозных средств нового поколения, наиболее инновационных на сегодняшний момент.

Но стоит так же добавить, что остаются нерешенными проблемы выбора оптимальных входных данных, так как очень сложно найти не зашумленные и не искаженные наложением других данных и факторов, что может, является объектом для дальнейшего исследования.

Используемые источники

1. Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже/ Пер. с англ. М. Волковой, А. Волкова. – М.: Крон-Пресс, 1996.
2. Сорос Дж. Алхимия финансов / Пер. с англ. Аристова Т.С. – М.: ИНФРА-М, 1999.
3. Отчеты и статистика с сайта <http://www.fxclub.org/>.

Шакирханов Б. Р.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: indd2013@gmail.com*

Экономические предпосылки и условия создания венчурного инвестирования в РФ

В России только начинают складываться основы для функционирования венчурного инвестирования. Основные барьеры стоящие на пути развития венчурного инвестирования, заключаются в высоких рисках, связанных с реализацией инновационных проектов. Пока не уделяется должного внимания развитию частного финансирования через сети бизнес ангелов, инвесторы просто не видят реальной выгоды от подобных вложений, налоговые стимулы отсутствуют. Однако наряду с существующими проблемами, в России уже созданы экономические предпосылки и условия для развития венчурной индустрии.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, инновации, риски, старт-ап.

Shakirtkhanov B. R.

*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Economic prerequisites and conditions of creation of venture investment in the Russian Federation

In Russia bases for functioning of venture investment just start developing. The main barriers developments of venture investment getting in the way, consist in the high risks connected with implementation of innovative projects. Yet business of angels isn't paid due attention to development of private financing through networks, investors simply don't see real benefit from similar investments, tax incentives are absent. However along with existing problems, in Russia economic prerequisites and conditions for development of the venture industry are already created.

Keywords: venture investment, innovations, risks, startup.

В России только начинают складываться основы для функционирования венчурного инвестирования. Основные барьеры стоящие на пути развития венчурного инвестирования, заключаются в высоких рисках, связанных с реализацией инновационных проектов. Пока не уделяется должного внимания развитию частного финансирования через сети бизнес ангелов, инвесторы просто не видят реальной выго-

ды от подобных вложений, налоговые стимулы отсутствуют. Однако наряду с существующими проблемами, в России уже созданы экономические предпосылки и условия для развития венчурной индустрии.

Одна из основных и важных для начинающего предпринимателя при реализации инновационного проекта ассоциация – Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ)¹. Это первая в России профессиональная организация, объединяющая ведущих игроков российского рынка прямых и венчурных инвестиций. Деятельность РАВИ направлена на содействие становлению и развитию рынка прямых и венчурных инвестиций в России, активизации инновационной деятельности и повышению конкурентоспособности реального сектора экономики России.

Еще одной организацией, поддерживающей инициативы предпринимательства в РФ, является фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – государственная некоммерческая организация, которая образована в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 3 февраля 1994 г.² Фонд оказывает прямую финансовую, информационную и иную помощь малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности. Также фонд занимается подготовкой кадров (в том числе вовлечение молодежи в инновационную деятельность). Действующими продуктами Фонда являются Программы «Умник», «Старт» и «Развитие».

Хотя венчурная индустрия в России появилась сравнительно недавно (начало быстрого роста отрасли пришлось на 2010 год), уже в 2012 году она приблизилась к отметке в 1 млрд. долл. США. С учетом же крупных сделок и инвестиций в инфраструктуру венчурного рынка, общий объем инвестиций в 2012 году достиг почти 1,5 млрд. долл. США, опередив такие развитые венчурные страны, как Израиль.

По итогам 2013 года совокупный объем сделок в российской венчурной экосистеме, с учетом грантов, крупных сделок более 100 млн. долл. США, инвестиций в развитие венчурной инфраструктуры, а также сделок, в результате которых произошел выход инвесторов, вырос с 1,98 млрд. долл. США в 2012 году до 2,89 млрд. долл. США в 2013 году.

¹ <http://www.rvca.ru/rus/> [Официальный сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования].

² <http://www.fasie.ru/> [Официальный сайт фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере].

Основным фактором роста венчурной экосистемы выступили «выходы» инвесторов — в 2013 году число таких сделок выросло до 21 (по сравнению с 12 сделками годом ранее), а общая сумма, вырученная инвесторами в результате выходов, увеличилась более чем в пять раз — с 372 млн. долл. США до 2 млрд. долл. США³.

В то же время, говоря об основном сегменте венчурной экосистемы — венчурных сделках, по результатам прошедшего года количество венчурных сделок (с учетом сделок, стоимость которых не разглашается) выросло на 18% и составило 222 сделки по сравнению с 188 сделками годом ранее, а общая сумма инвестиций сократилась на 28% — с 911,9 млн. долл. США в 2012 году

до 653,1 млн. долл. США в 2013 году — в результате снижения среднего размера сделки с 5,6 млн. до 3,1 млн. долл. США.

По нашему мнению, сокращение среднего размера сделки обусловлено взрослением рынка и выравниванием средних показателей по сделкам с развитыми рынками. Так, по данным EVCA⁴, средний размер венчурных инвестиций в Европе в 2012 году составлял 1,4 млн. долл. США, варьируясь в разных странах в диапазоне от 800 тыс. долл. США до 2,9 млн. долл. США. В Израиле по итогам 2012 года средняя величина сделки составила 4,1 млн. долл. США.

В России же можно говорить о нескольких основных факторах такого выравнивания. Во-первых, российские инвесторы все чаще инвестируют за рубежом, как правило, в консорциумах с более опытными зарубежными игроками, перенимая их опыт и практику. Во-вторых, накопленный в первые годы опыт инвестирования в стартапы позволил российским инвесторам скорректировать свои подходы к оценке компаний и рисков при осуществлении инвестиций и в целом за счет повышения качества проработки проектов на рынке поднять планку требований для компаний на всех стадиях развития. Кроме того, в 2013 году многие из инвесторов, начавших свою деятельность 3—4 года назад, прошли свой первый инвестиционный цикл и сосредоточились на управлении своими портфелями — подготовке портфельных компаний к продаже, помощи в развитии бизнеса, работе с проблемными вложениями. В результате, уровень их активности и интереса к участию в новых проектах снизился.

³ Навигатор венчурного рынка//Обзор венчурной индустрии России за 2013 год [www.pwc.ru/moneytree].

⁴ <http://www.evca.eu/> [Официальный сайт EVCA].

В то же время, 2013 год стал рекордным по количеству и общей сумме выходов инвесторов — одному из ключевых показателей, характеризующих состояние венчурной отрасли. В 2013 году была зарегистрирована 21 сделка по выходу инвесторов на общую сумму 2 млрд. долл. США, что более чем в пять раз превышает показатель 2012 года.

Это важный сигнал всем участникам индустрии, в первую очередь позволяющий управляющим венчурных фондов показать инвесторам реальный потенциал доходности их вложений в капитал фондов. Как следствие, мы ожидаем, что положительная динамика по выходам будет стимулировать дальнейший приток нового капитала в российскую венчурную отрасль и способствовать ее развитию. Как и в 2012 году, сектор информационных технологий (ИТ) лидирует по объему привлеченных инвестиций: в 2013 году на его долю пришлось почти 87% от всех сделок (193 сделки) и 93,6% от общей суммы всех инвестиций (611 млн. долл. США). Таким образом, доля ИТ-сектора выросла по сравнению с прошлым годом, когда она составила 83% от общего числа сделок и 87% от общей суммы инвестиций, соответственно. При этом количество сделок в сегменте ИТ выросло на 23,7%, а общая сумма инвестиций снизилась на 22,9% (против 792,1 млн. долл. США в 2012 году), что вызвано сокращением средней суммы сделки до 3,3 млн. долл. США против 5,6 млн. долл. США годом ранее.

Основным источником финансирования для небольших компаний в этих секторах остаются гранты, которые мы не относим к венчурным инвестициям. В то время как число венчурных сделок в секторах «промтех» и «биотех» сократилось, количество грантов, выданных в этих сегментах, напротив, значительно выросло: в 2013 году нами было зафиксировано 1693 гранта (на сумму 102,8 млн. долл. США), из которых 74% пришлось на сектора «промтех» и «биотех». Общее количество зарегистрированных грантов возросло по итогам года почти в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом (702 гранта в 2012 году). Хотя отчасти данная статистика объясняется появлением в нашем распоряжении более качественных источников информации, такие показатели, безусловно, свидетельствуют о сохранении активной роли государства и институтов развития в поддержке российской инновационной среды. При этом средний размер гранта в 2013 году, как и средний размер венчурных сделок, также сократился — с 207 тыс. долл. США в 2012 году до 61 тыс. долл. США в 2013 году — в первую очередь, из-за увеличения в общей структуре грантового финансирования доли организаций, финансирующих наиболее ранние стадии проектов. Таким

образом, общая сумма грантов в 2013 году составила 102,8 млн. долл. США (по сравнению с 145 млн. долл. США в 2012 году).

С точки зрения стадий инвестирования в 2013 году отмечается дальнейшее смещение акцентов: основная масса инвесторов перемещают фокус со стадии «посева» и все больше внимания уделяют более зрелым компаниям — на стадии «старт-апа», «ранней» стадии и стадии «расширения». Так, в 2013 году на «посевной» стадии в ИТ-секторе было зафиксировано на 12% меньше сделок по сравнению с предыдущим годом, в то время как на «ранней» стадии количество сделок выросло почти на 50% (с 31 сделки в 2012 году до 46 сделок в 2013 году), а на стадии «старт-апа» — на 37% (с 63 сделок в 2012 году до 86 сделок в 2013 году).

По сравнению с 2012 годом, когда в российской венчурной отрасли было зафиксировано три крупных сделки на общую сумму 516 млн. долл. США, в 2013 году была отмечена одна такая сделка: компания Lamoda привлекла рекордные для российского сектора электронной коммерции инвестиции в размере 130 млн. долл. США.

Немаловажным фактором развития отрасли стал неослабевающий интерес инвесторов к инфраструктуре венчурного рынка (в частности, к таким институтам, как бизнес-инкубаторы и акселераторы). В 2013 году были зафиксированы четыре такие сделки на сумму 2 млн. долл. США.

Новой тенденцией в 2013 году стало развитие корпоративных венчурных инвестиций (КВИ). Под корпоративными венчурными инвестициями понимается инструмент развития компаний путем вложения ими средств во внутренние или внешние проекты с целью поиска новых технологий, продуктов или рынков. Хотя среди отмеченных нами в 2013 году сделок с участием компаний только две можно безоговорочно классифицировать как венчурные, мы видим четкую тенденцию в развитии этого сегмента рынка.

В частности, в 2012–2013 гг. многие российские компании объявили о создании корпоративных венчурных фондов, среди них — Сбербанк, Пробизнесбанк, Ростелеком и Русгидро. Мы ожидаем, что эта тенденция продолжится и в следующие несколько лет в силу возрастающей потребности крупного бизнеса в инновациях, особенно в таких высоко конкурентных отраслях, как финансовые услуги, телекоммуникации и медиа. По оценкам экспертов, в следующие три года объем капитала корпоративных венчурных фондов, действующих в России, может достичь 34 млрд. руб.

Подводя итоги анализа перспектив развития венчурной отрасли в РФ мы, безусловно, можем констатировать ее взросление: растет профессионализм участников рынка и, как следствие, повышаются требования к качеству проработки проектов. Инвесторы тщательнее подходят к отбору компаний для инвестирования и, стремясь снизить свои риски, вкладывают меньшие суммы средств на каждом из этапов финансирования. Для получения инвестиций компаниям теперь даже на самых ранних этапах развития необходимо иметь проверенную рынком бизнес-модель, опытную команду и востребованный на рынке продукт. В целом, это выражается в том, что частные инвесторы все больше предпочитают инвестировать в более зрелые компании. Об этом говорит тот факт, что количество сделок на стадиях «старт-ап» и «ранняя», то есть когда бизнес начинает демонстрировать осязаемые результаты и быстрый рост, по итогам года выросло больше всего – на 44%.

В этой ситуации государство по-прежнему играет ключевую роль на «предпосевных» и «посевных» стадиях развития старт-ап проектов, как через разнообразные грантовые программы, так и посредством стимулирования инвестиционной активности бизнес-ангелов в венчурной отрасли. Это позволяет обеспечить необходимое количество проектов для устойчивого существования венчурной экосистемы в ближайшей перспективе.

Используемые источники

1. <http://www.rvca.ru/rus/> [Официальный сайт Российской ассоциации венчурного инвестирования].
2. <http://www.fasie.ru/> [Официальный сайт фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере].
3. Навигатор венчурного рынка//Обзор венчурной индустрии России за 2013 год [www.pwc.ru/moneytree].
4. <http://www.evca.eu/> [Официальный сайт EVCA].

Шамин Д. А.

*аспирант,
ГБОУ ВПО МГПУ Педагогический институт
физической культуры и спорта
e-mail: shamin-coach@mail.ru*

Потребительское поведение родителей учащихся спортивных школ по хоккею на траве как предмет маркетингового анализа

В настоящее время актуализируется проблема развития предпринимательской деятельности в спортивных школах, в связи с чем в центре внимания оказывается анализ потребительского поведения родителей (законных представителей) детей, занимающихся в платных секциях по хоккею с мячом. В статье представлены результаты исследования, касающиеся мнений родителей в отношении посещений платных и бесплатных занятий, также мотивы потребления платных занятий и сегментирования потребителей.

Ключевые слова: *потребительское поведение, предпринимательская деятельность, платные физкультурно-спортивные услуги, спортивная школа, сегментирование, маркетинг, мотивы потребления.*

Shamin D. A.

*postgraduate student SBEI HPE MSPU
Pedagogical Institute of Physical Culture and Sports*

Consumer behavior of the student's parents of sports schools in field hockey as a matter of marketing analysis

At the moment the problem is updated business development in sports schools, and therefore, the focus is the analysis of consumer behavior of parents (legal guardians) of children engaged in paid sections Bandy. The article presents the results of studies on the views of parents in relation to visits paid and free classes, motifs consumption of paid employment and consumer segmentation.

Keywords: *consumer behavior, entrepreneurship, paid sports and sports services, sports school, segmentation, marketing, consumption motives.*

В настоящее время социально-экономические условия характеризуются неопределенностью и ненадежностью, ускорением темпов изменений в национальной экономике, которые не обошли стороной отрасль физической культуры и спорта. Сегодня местные органы власти

субъектов Российской Федерации в буквальном смысле обязывают заниматься предпринимательской деятельностью спортивные школы, в том числе предоставлять детским слоям населения платные физкультурно-спортивные услуги по различным видам спорта¹. Известно, что в большинстве случаев мнение родителей является решающим в посещении детьми платных спортивных секций, поскольку именно родители, или их законные представители зачастую оплачивают занятия, проводящие тренером на платной основе. В связи с чем, для осуществления эффективного маркетинга спортивных школ актуализируется проблема изучения потребительского поведения родителей учащихся спортивных школ, в частности спроса, причин и мотивов потребления платных секций по хоккею с мячом, сегментирования и пр.²

Из вышеизложенных обстоятельств целью исследования является изучить потребительское поведение родителей учащихся спортивных школ по хоккею на траве. В соответствии с поставленной целью были выдвинуты следующие задачи: 1) выявить причины и мотивы посещения детьми платных секций по хоккею на траве; 2) определить социально-демографическую характеристику родителей учащихся спортивных школ по хоккею на траве.

Исследование проводилось на базе спортивной школы «Измайлово» г. Москвы и осуществлялось средствами группового и индивидуального анкетирования, обработка полученных данных методами математической статистики. Для выявления мотивов потребления использовалась 5-балльная шкала оценки. В исследовании принимало участие 127 родителей учащихся спортивной школы, имеющих детей (мальчиков) в возрасте 7–12 лет.

В таблице представлены данные анализа мнений родителей, касающиеся причин посещения детьми занятий как платных, так и бесплатных, также мотивов их потребления.

Результаты и выводы исследования:

1. 55% респондентов считают, что в бесплатных группах не хуже качество проведения занятий, чем в платных, вместе с тем не малый процент 45% считают, что в платных группах лучше качество проведения занятий, чем в бесплатных. Так же стоит отметить, что, по

¹ Кандаурова Н.В. Понятие, тенденция и проблемы развития предпринимательской деятельности в спортивных школах. // Культура физическая и здоровье. – 2013. – № 5 (47). – С. 78–80.

² Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Предпринимательская деятельность и особенности маркетинга физической культуры и спорта. // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. – № 11. – С. 57–59.

**Мнения родителей учащихся спортивных школ по хоккею на траве
в отношении посещений платных и бесплатных занятий**

Аргументы посещений платных и бесплатных занятий по хоккею на траве			
Варианты ответа (%)			
Считаю, что в платных группах лучше качество проведения занятий, чем в бесплатных	45	Считаю, что в бесплатных группах не хуже качество проведения занятий, чем в бесплатных	55
Считаю что плата за занятие обязывает посещать тренировки регулярно, а значит, по сравнению с бесплатными занятиями значительно быстрее обеспечивать результат	62	Считаю, что плата за занятие не обязывает посещать тренировки регулярно	38
Мотивы посещения детьми платных занятий по хоккею на траве			
Варианты ответа (5 баллов самая высокая оценка, 1 балл – самая низкая)	Баллы	σ	m
Хочу, чтоб мой ребенок профессионально заниматься хоккеем и в будущем зарабатывать игрой в хоккей деньги	2,36	$\pm 0,88$	$\pm 0,33$
Хочу, чтоб мой ребенок занимался хоккеем до окончания школы	4,32	$\pm 0,76$	$\pm 0,53$
Хочу, чтоб мой ребенок был здоровым	4,61	$\pm 0,82$	$\pm 0,45$
Нравится соперничество и азарт игры в хоккей	3,85	$\pm 0,59$	$\pm 0,27$
Хочу, чтобы мой ребенок был сильным, смелым, координированным	4,77	$\pm 0,72$	$\pm 0,33$

мнению 62% опрошенных, плата за занятие обязывает посещать тренировки регулярно, а значит, по сравнению с бесплатными занятиями значительно быстрее будет обеспечивать результат и всего 38% считают, что плата за занятие не обязывает посещать тренировки регулярно. Из чего можно предположить, что есть перспективы развития платных секций по хоккею с мячом.

2. Первостепенным мотивом со стороны родителей посещений детьми занятий хоккеем с мячом является желание, чтоб их ребенок был сильным, смелым, координированным ($4,77 \pm 0,72$ балл) и здоровым ($4,61 \pm 0,82$ балл), на самую низкую оценку ($2,36 \pm 0,88$ балл) родители оценили мотив посещений занятий, это желание, чтоб их ребенок занимался профессионально хоккеем и в будущем зарабатывать

игрой в хоккей деньги. Таким образом, поскольку мотивы являются неотъемлемой составляющей рекламы, полученные результаты мотивации позволят в дальнейшем стратегически подойти к формулировке содержания (текста) рекламного сообщения.

3. Результаты сегментирования позволили выявить типичный портрет потребителей (родителей детей) платных секций по хоккею с мячом. Это родители детей в возрасте от 28–40 лет (74%), имеющих высшее, два высших образования, ученую степень (63%), двоих детей (57%), женаты (за мужем) (82%), в среднем имеющих доход 97 000–100 000 рублей на семью. Таким образом, на наш взгляд полученная социально-демографическая характеристика потребителей платных услуг по хоккею с мячом позволит в перспективе направить правильные действия для ценообразования.

Используемые источники

1. Кандаурова Н.В. Понятие, тенденция и проблемы развития предпринимательской деятельности в спортивных школах. // Культура физическая и здоровье. – 2013. – № 5 (47). – С. 78–80.
2. Кандаурова Н.В., Лобанов Н.А. Предпринимательская деятельность и особенности маркетинга физической культуры и спорта. // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2013. – № 11. – С. 57–59.

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

П 90 **Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание:** Сб. науч. трудов. Вып. XXIV / Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014 – 440 с.

ISBN 978-5-903893-83-6

В научно-практическом издании представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35
УДК 340.1

Научно-практическое издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Выпуск XXIV

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 24.10.2014
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 22,09 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