



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск IV—V

**Москва
2009**

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

П 90

Содержание

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Юлдашев Р.Т. – д.э.н., профессор, Академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В.М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

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

Е.В. Акулова

Государство и бизнес – равноценные партнеры
в развитии инновационных технологий 5

С. П. Бараненко, А. Ю. Семенихин

Формирование эффективной инвестиционной политики
в основных отраслях экономики 12

В. В. Бандурин, Н. М. Мухитов

Анализ факторов, влияющих
на развитие системы обеспечения
экономической безопасности корпорации 21

С. В. Бородин

Анализ подходов к проектированию системы
управления персоналом промышленного предприятия 30

М. С. Будаева

Банковское кредитование
малого предпринимательства в России 41

Т. В. Воронченко, Е. П. Воронченко

Совершенствование системы показателей
финансового состояния российских предприятий
на основе зарубежной теории и практики 48

А. З. Гусов, А. Я. Матвеев

Роль системы корпоративной
социальной ответственности как инструмента
антикризисного управления предприятиями 64

М. Н. Дудин, Н. В. Лясников

Обеспечение стратегической устойчивости
предпринимательских структур
в условиях экономического кризиса 74

Н. Б. Землянская, Б. Л. Кучин

Маркетинговая стратегия «Скорпион» 86

З. М. Камилова

Налогообложение как компонент
экономического механизма функционирования
регионального туристского комплекса 92

© Коллектив авторов, 2009

ISBN 978-5-903893-23-2

© Российская Академия предпринимательства, 2009

Е. А. Ковальчук

Формирование инновационных малых предприятий
в лесной промышленности Вологодской области
на основе кластерного механизма 100

Б. Л. Кучин, Т. М. Фролова

Стратегический альянс – эффективный механизм
снижения транзакционных издержек
в условиях экономического кризиса 109

А. Л. Маршак, И. М. Кувакова

Методология многомерного:
процессы институционализации и управления
в социальной системе образования 118

А. С. Нечаев

Нормативно-правовое регулирование
лизинговых операций в России 127

Д. В. Огнев

Перспективы развития лизинга 135

Д. В. Огнев, А. С. Нечаев

Особенности налогообложения операций
при использовании
лизинговой формы финансирования 140

М. Е. Омельченко

Институциональные преобразования
в управлении региональным развитием 150

А. Г. Старицын

Содержание внутри- и межхозяйственных связей
в промышленно-строительном холдинге 167

Е. Д. Усенко

Современный мировой финансово-экономический кризис
в контексте проблематики
цикличности экономического развития 181

Е.В. Акулова

*доктор экономических наук,
профессор Российской Академии предпринимательства*

Государство и бизнес – равноценные партнеры в развитии инновационных технологий

Аннотация. В статье представлен детальный анализ современного финансово-экономического положения России и Концепция социально-экономического развития России до 2020, а также предложены альтернативные направления государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: инновации, конкурентоспособность, государственно-частное партнерство, бизнес-инкубаторы, технопарки, модернизация промышленности.

Концепция социально-экономического развития России до 2020 года, представленная Министерством экономического развития Эльвирой Набиуллиной на пленарном заседании Общественной палаты 4 июля 2008 года, безусловно, заслуживает высокой оценки. Однако, запланированный переход на инновационный путь развития после 2012 года кажется неоправданно затянутым.

Применительно к промышленному производству **инновация – это внедренный в производство патент на изобретение, приносящий доход от реализации продукции, сделанной с его использованием. Патент на изобретение – единственный юридический документ, подтверждающий право собственности и мировую новизну того или иного технического решения.**

Именно патенты на изобретения составляют основную часть балансовой стоимости предприятий в развитых странах (до 90%), а не их основные фонды (здания, сооружения, оборудование и т.п.). Средний срок выдачи патента после подачи заявки на изобретение в России составляет полтора-два года. При готовности производства и желании предприятия вывести конкурентный продукт, запатентованный в России, на мировые рынки необходимо запатентовать техническое решение в странах предполагаемых рынков. Только после по-

лучения патента в России можно подать заявки на патент в интересующих странах. Так, например, сроки рассмотрения заявок в Европе (европейский патент) — три-пять лет, в США — два-три года, в Японии — три-пять лет.

Общий срок вывода конкурентного продукта, от подачи заявки на изобретение в России до возможной реализации его на мировых рынках, составляет от четырех до семи лет. Этот срок практически совпадает со сроком разработки подготовки производства и начала реализации запатентованного конкурентного продукта на российском рынке. Средний срок всех этапов инновационного процесса от идеи до начала серийного производства и реализации продукции — семь-восемь лет.

Таким образом, если сегодня не заложить стимулы для создания и развития производства конкурентоспособного, высококачественного, инновационного продукта, необходимого на рынке, мы можем не начать реализацию второго этапа социально-экономического развития России после 2012 года, как планируется. В лучшем случае это начнется в 2012 году плюс семь-восемь лет, то есть в 2019–2020 году. Принятие сегодня решений по стимулированию производства запатентованной продукции или продукции, выпускаемой с использованием запатентованной технологии, не приведет к сколько-нибудь значительным отвлечениям бюджетных средств. По статистике, в России не более 3% предприятий производят продукт с использованием инновационных решений, а разработкой инноваций занимается около 0,3% предприятий. Но принятие таких решений сейчас даст стимулы, и у предприятий появится желание начать инновационные процессы в промышленном производстве, не дожидаясь 2012 года.

На наш взгляд основная проблема реализации инновационной программы—2020 г. заключается в подмене понятий, которая проводит, если так можно выразиться, к принятию односторонних решений. **Государством поставлена цель модернизировать промышленность под производство высококачественного конкурентного продукта на основе последних достижений науки и техники.**

Цель — производство высококачественного конкурентного продукта, она достигается за счет использования в производстве последних научных разработок, а это лишь одна из задач, которую надо решить для достижения поставленной цели.

Если вернуться к понятию односторонности, то все принятые и обсуждаемые решения крутятся вокруг стимулирования разработки новых идей, объединенных словом «изобретение», придавая ему суть инновационного процесса. То есть к смысловому содержанию слова

«**инновация**» часто относят тесно связанные понятия — **новшество, изобретение, открытие**, что не совсем верно. Новшество, изобретение, открытие являются **продуктами креативности (креативность, как известно, — это творческая, созидательная, новаторская деятельность)**.

Принятые сегодня решения по стимулированию развития научно-исследовательских работ, созданию бизнес-инкубаторов, технопарков и т.д. направлены на решение именно этих задач, которые являются **лишь частью инновационного процесса**.

Безусловно, это необходимо, но недостаточно для достижения главной цели, которую ставит перед собой государство: принципиальное увеличение объемов производства конкурентного, высококачественного продукта. В результате в лучшем случае мы можем получить достаточное количество оригинальных технических решений в разных областях знаний, не востребованных отечественной промышленностью, в худшем — горы никому не нужных отчетов о проделанной работе, оплаченных из бюджета страны. **Необходим комплексный подход к решению задач, охватывающий и стимулирующий развитие всех этапов инновационного процесса.**

Инновация не является инновацией до того момента, пока она успешно не внедрена и не начала приносить доход. Необходимо создать экономические условия, в которых бизнес стремился бы выпускать конкурентный продукт, нужный на рынке, вкладывая в его разработку и производство серьезные средства. По сути, **создать рынок для инновационных решений**, без которого все усилия, направленные на быстрое развитие конкурентного промышленного сектора экономики страны будут малоэффективны.

Одним из путей решения этой задачи может быть льготный режим налогообложения в объеме формулы изобретения запатентованной продукции или продукции, выпускаемой с использованием запатентованной технологии в течение фиксированного срока.

Размер льгот должен стимулировать вложение значительных средств в разработку, подготовку производства и производство нового продукта.

Существенные льготы предприятиям, производящим **конечный продукт, по налогообложению запатентованной продукции в объеме формулы изобретения стимулируют к созданию принципиально нового продукта с новыми потребительскими свойствами, а не к малозначительным изобретениям, по сути, не меняющим его свойств**. В последнем нет экономической целесообразности, так как такие изобретения в предполагаемой формулировке льгот не дают значительных дивидендов.

Ограничение по сроку действия льгот на запатентованную продукцию в объеме формулы изобретения стимулирует к постоянной исследовательской работе по созданию более качественного продукта взамен выпускаемого. Разумным сроком действия льгот может быть срок семь-восемь лет. Практика показывает, что этого времени достаточно для проведения глубоких исследовательских работ и подготовки производства нового продукта.

Существует проблема оттока российских научных кадров за рубеж. Проблема, на мой взгляд, заключается даже не в том, что способные уезжают, это решается проще — через создание условий, стимулирующих к активной работе по выбранной специальности. Если выделить основные причины этого процесса, то это скорее престижность профессии, творческая привлекательность, карьерный рост и ее доходность. Все это практически отсутствует в нашей стране, по крайней мере для технических специалистов.

Причина — отсутствие какой-либо экономической заинтересованности у промышленных предприятий кардинально что-либо менять на производстве в существующей ситуации, а как следствие — отсутствие серьезной заинтересованности в современных специалистах.

В результате имеем то, что имеем. Резкое сокращение технических специальностей в вузах страны, а качество тех специалистов, которых выпускают, мягко говоря, оставляет желать лучшего. А вот это серьезная проблема. **Для решения амбициозной цели, которую поставило перед собой государство, нужны современные амбициозные высокообразованные специалисты, которых, к сожалению, сегодня мало.**

На мой взгляд, решить эти взаимосвязанные проблемы — отсутствие экономического интереса к модернизации производства и повышение качества образования — можно только тогда, **когда бизнес, получив эффективные стимулы для развития современного конкурентоспособного производства, будет заинтересован в новых перспективных, технических решениях и идеях, будет активно искать Кулибиных по всей стране, создавая им условия для работы, оплачивая их труд достойно.** Кулибиным нашего времени не остается ничего другого, как инвестировать себя самим.

Россия всегда славилась изобретателями и новаторами — идеи у русских людей не иссякают. Стив Чейз, президент американской компании Intel в России сказал, что «если у нас сложная проблема, мы доверяем ее инженерам США, если проблема кажется неразрешимой, мы предлагаем ее русским». На мой взгляд, необходимо развивать систему изобретений под конкретный заказ. Приведу пример, ООО

«Изобретатель», команда талантливых рационализаторов на заказ изобрела оборудование для предприятий малого и среднего бизнеса, модернизировала различные этапы производственных процессов. Первые серьезные прибыли принес усовершенствованный ректификационный аппарат, использующийся для получения чистых химических веществ. Впервые в мире изобретатели оснастили это оборудование вихревыми тарелками с КПД до 99% — практически в два раза выше существующих аналогов.

Поистине народную любовь и признание заслужило еще одно изобретение — АПФ-350/40, или автомат пончиковый. Благодаря механизму вертикальной жарки фритюр в нем не портится ни через несколько часов, ни через неделю жарки. Причем масла тратится меньше, а пончиков получается больше, чем при использовании других российских аналогов. Один такой аппарат производит 12 кг пончиков в час. Этой мощности достаточно и мелкому ларьку, и крупному хлебозаводу, работающему круглосуточно. За один месяц АПФ способен произвести товара на сумму, почти в три раза превышающую свою стоимость.

В ближайших платах ООО «Изобретатель» разработка классификатора алмазной пыли, который значительно упростит и ускорит процесс производства режущих инструментов и шлифовальных паст. Подобных аппаратов в мире пока нет. Но коллектив изобретателей этот факт не смущает. Они привыкли разрешать нерешаемые, на первый взгляд, задачи, придумывая оригинальный выход из, казалось бы, тупиковых ситуаций.

Бизнесу будет экономически выгодно вкладывать средства в подготовку высококвалифицированных специалистов всех уровней. Перспективная идея — это ученый, работающий в современной лаборатории; идея, реализованная в конкретный продукт, — это инженер, владеющий современными средствами проектирования и производства; серийно-выпускаемый качественный продукт — это современный высококвалифицированный рабочий, обслуживающий высокоточное и высокопроизводительное оборудование.

Так бизнес через свои экономические интересы будет вовлечен в воспитание и обучение подрастающего поколения, **взяв часть забот государства на себя.**

Распространение льгот на продукт, использующий патенты других стран, даст дополнительный стимул для привлечения **западных инвестиций, новых технологий и знаний в нашу экономику. Вступление страны в ВТО только усилит и ускорит эти процессы.**

Таким образом, создав ситуацию творческой активности в промышленном секторе экономики, можно будет рассчитывать на более быстрые позитивные перемены в промышленном производстве и государстве в целом.

Что касается государственной инновационной политики в отношении изобретательства, то тоже можно было бы порекомендовать государственным институтам, например тому же Министерству экономического развития, осуществлять государственный заказ на изобретение необходимого оборудования для целей оборонного, социального, медицинского характера. Например. Очень актуально создание медицинского оборудования для диагностики опухолевых заболеваний на ранних стадиях заболевания. В поликлиниках взят курс на всеобщую диспансеризацию, а по анализу крови, например, не могут диагностировать ранние стадии онкологических заболеваний, в отличие от таких стран, как Германия, Израиль и другие. Многие люди были бы благодарны государству за реальную помощь в сохранении здоровья нации.

Таких примеров можно привести множество, где государство могло бы давать заказы по конкретным направлениям жизнедеятельности национальной экономики.

Хотелось бы отдельно остановиться на налоговой политике государства. Налоговая политика государства через налоговое законодательство должна стимулировать производителя к максимально возможным объемам производства конкурентоспособного высококачественного продукта, необходимого на рынке. В идеале — перейти от фискальной политики налогового администрирования к партнерской в отношениях с бизнесом.

Можно рассмотреть разные варианты налогообложения по видам налога, привязанные к изменению объема выпускаемой и реализованной продукции предприятием, через которые был бы найден компромисс между интересами государства и бизнеса. Основная мысль: при увеличении объемов производства и реализации конкурентоспособного высококачественного продукта налоговые платежи на единицу реализованной продукции должны уменьшаться, а общая сумма налоговых отчислений — увеличиваться.

Надо понимать, что предлагаемый режим налогообложения должен распространяться только на предприятия, которые реально начали поставлять или поставляют такой продукт на рынок. Это в значительной степени снизит финансовые риски государства, увеличив при этом доходы бюджета, имея в виду избирательность закона.

С другой стороны, это серьезный стимул для остального бизнеса к работе в таких условиях, который заставит выстраивать инновационную стратегию и тактику его развития.

К следующим проблемам и задачам, которые необходимо решить, я бы отнесла физически и морально устаревшие основные фонды предприятий и кредитную политику государства. Без создания условий для кардинальной замены морально и физически устаревших основных фондов, в первую очередь металлообрабатывающего и технологического оборудования, бессмысленно говорить о кардинальных изменениях в промышленности, тем более о ее инновационном развитии. Эта проблема не может быть решена уже несколько десятилетий.

При действующих процентных ставках по кредитам и максимальных сроках кредитования коммерческих банков до пяти лет это просто нереально. В стране есть положительный опыт кредитования развития сельского хозяйства и замены устаревших основных фондов в агропромышленном комплексе через государственную лизинговую компанию «Росагролизинг».

Почему бы не использовать этот опыт в промышленности и не создать государственную компанию «Роспромлизинг», нацеленную в основном на замену устаревших основных фондов в промышленности, используя для этого средства из Стабилизационного или Резервного фондов.

Если обобщить высказанные предложения с учетом смыслового содержания слова «инновация», **необходимо разработать инновационную промышленную политику государства, нацеленную на быстрое инновационное развитие промышленного сектора экономики страны, которая включала бы в себя как минимум решение следующих задач:**

- Стимулирование промышленного производства высококачественного конкурентного продукта, созданного на основе патента (главная задача, расставляющая приоритеты в принятии решений, без реализации которой все остальное теряет смысл);
- Стимулирование разработок новых идей;
- Стимулирующее кредитование подготовки производства разработанного высококачественного конкурентного продукта.

Только в этом случае, на мой взгляд, цели поставленные в стратегии—2020, безусловно, будут реализованы.

С. П. Бараненко

*доктор экономических наук, профессор кафедры
«Менеджмент организации»
Российской Академии предпринимательства*

А. Ю. Семенихин

аспирант Российской Академии предпринимательства

Формирование эффективной инвестиционной политики в основных отраслях экономики

Аннотация. Авторами предложен механизм формирования эффективной инвестиционной политики в основных отраслях экономики. При этом основной упор сделан на иностранные инвестиции.

Ключевые слова: инвестиции, экономический кризис, экономический рост, материальные ресурсы, налоговая политика.

Ни одна страна в мире, каким бы ни был уровень ее экономического развития, не обходится без иностранных инвестиций. Обозначившийся в начале 90-х годов XX столетия и продолжающий развиваться процесс интернационализации рынков капитала характеризуется постоянным увеличением объемов капитала, перетекающего между государствами. Международное движение капитала (МДК) оказывает большое влияние на мировую экономику в целом. Многие страны мира являются активным участником процесса МДК, причем это участие имеет стратегическое значение для развития экономик данных стран и улучшения жизненных стандартов населения¹. МДК осуществляется в следующих основных формах:

- иностранные инвестиции (прямые и портфельные);
- кредиты и ссуды между странами.

К середине 2008 года в условиях финансового кризиса руководство многих стран провело корректировку политики в вопросах финансирования социально-экономических программ. При этом в качестве одного из источников финансирования рассматривается иностран-

¹ Блех Ю., Гетце Ю. Инвестиционные расчеты: модели и методы оценки инвестиционных проектов. Пер. с нем. – Калининград: «Янтарный сказ». 2007. – 426 с.

ный капитал. Для реализации намеченных целей правительствами развитых стран были предприняты меры по либерализации инвестиционного, валютного и банковского законодательства и по снижению уровня инфляции. Таким образом, основной стратегией на будущую перспективу является полное открытие внутренних рынков стран для иностранных инвесторов и поощрение для осуществления инвестиций путем введения различных льгот и поощрений.

Следует отметить, что на рынке инвестиций Россия является не только страной-реципиентом, но и выступает в качестве инвестора. Так, по данным Росстата, на конец 2007 года было зарегистрировано 183 проекта с участием иностранного капитала общей стоимостью 186,26 миллионов долларов США. Это является значительным ростом по сравнению с общей стоимостью проектов, зарегистрированных в 2005 году (118,38 миллионов долларов) и в 2004 году (65,13 миллионов долларов США). В первом квартале 2007 года было зарегистрировано 48 данных проектов, во втором – 37 проектов, в третьем квартале их число возросло до 47 и в четвертом квартале составило 51 проект.

Стоит отметить, что общее число инвестиционных проектов с участием российского капитала на международном рынке в 2007 году выросло на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года. Также имеется тенденция в изменении количества данных проектов по сравнению с 2005 годом, когда число регистрируемых инвестиций со стороны России резко сократилось из-за кризисных проявлений в экономике. Общая стоимость портфельных инвестиций (в форме долевого участия), принадлежащих России, составила 22,23 миллиона долларов США. Эта цифра показывает положительный рост по сравнению с 2001 и 2002 годом, когда стоимость портфеля составляла 12,9 миллионов долларов США и 12,94 миллионов долларов США портфельных капиталовложений соответственно. Но по сравнению с 2003 годом наблюдается понижающая тенденция (в 2003 году было привлечено портфельных капиталовложений на общую сумму 39,12 миллионов долларов США). В результате общая стоимость портфельных инвестиций в 2007 году составила 22,23 миллиона долларов США. Таким образом, можно сделать вывод, что сумма прямых и портфельных капиталовложений в экономике других стран в 2007 году составила 208,49 миллионов долларов США. Причем стоит отметить, что доля прямых инвестиций в 2007 году являлась преобладающей и составила 186,26 миллионов долларов США, т.е. примерно 88% всех иностранных капиталовложений.

Следует отметить, что Россию как инвестора интересуют такие отрасли как обрабатывающая, горнодобывающая промышленность и услуги, которые являются лидирующими по привлечению прямых иностранных инвестиций: в обрабатывающей промышленности с 2001 по 2004 годы был создан 181 проект с участием иностранного капитала, в сфере услуг – 183 проекта. Всего же за данный период времени было создано 644 проекта общей стоимостью 467,10 миллионов долларов США. Стоит также отметить, что в 2004 году туризм находился на втором месте по сумме прямых капиталовложений (22% от общей суммы ПИИ), опережая обрабатывающую промышленность.

Россия участвует в инвестиционных проектах совместно с такими государствами как Британия, Индия, Китай, Германия и США. Индия является лидером по числу зарегистрированных совместных проектов, причем предпочтение отдается обрабатывающей промышленности (70 проектов) и торговле (24 проекта). На втором месте по числу зарегистрированных находится Британия (177 проектов), а на третьем – Китай (161 проект). Британия преимущественно создает совместные компании в сфере услуг, Китай так же, как и Индия, – в обрабатывающей промышленности. В целом иностранные инвесторы предпочитают вкладывать свой капитал в сферу услуг, обрабатывающую и горнодобывающую промышленность (их доля в общем числе зарегистрированных иностранных проектов 26,8% и 25,8% соответственно).

Результаты инвестиционной деятельности во многом зависят от эффективности использования инвестиционных ресурсов, т.е. решающее значение приобретают результаты хозяйственной деятельности производственных отраслей, их техническое оснащение, уровень организации производства, способность к ведению инновационной деятельности, все перечисленные факторы влияют на инвестиционный цикл, окупаемость инвестиций.

Сложившаяся экономическая ситуация на мировом и отечественном рынках требует активизации инвестиционной деятельности, что, в свою очередь, предполагает коренные структурные преобразования и повышение эффективности экономик, что позволило бы расширить границы накопления, приостановить снижение, а впоследствии и стабилизировать норму производственного накопления.

Современные финансово-экономические условия, в которых функционируют предприятия, характеризуются глобальным финансово-экономическим кризисом, а также необходимостью решения в связи с этим внутренних задач развития экономики страны, позволяющих

обеспечить ей современный технологический уровень и превращение в самостоятельный центр силы.

Проблемы американской финансовой системы разрушают глобальный рынок, базирующийся на долларах США. Поэтому другие государства стараются защитить свои внутренние рынки протекционистскими мерами, обеспечивая собственные интересы. Аналогично стратегической задачей российского государства является защита интересов национального государственного и частного инвестиционного капитала. Экономическое развитие перемещается с Запада на Восток, образуя несколько центров силы в мире. Однако Россия сегодня к ним не принадлежит. Она отстает от передовых стран в ключевых отраслях, определяющих современный уровень технологического развития. В них она неконкурентоспособна. В итоге российский рубль не является в настоящее время мировой резервной валютой, и все основные расчеты проводятся в долларах.

Технологическое отставание может быть охарактеризовано следующими цифрами: 100-кратное отставание по производству электронной техники на душу населения от США, 30-кратное – от Евросоюза. На мировом рынке российская электронная техника составляет 0,1–0,3%. Тот же объем присутствует на рынке информационных услуг, что в 25 раз меньше, чем в Китае, и в 15 раз – чем в Индии. Доля высокотехнологичных разработок России на мировом рынке составляет 6–8 млрд. долларов или 0,2–0,3 процента, в то время как доля США – 160 млрд., Китая – 108 млрд., Японии – 105 млрд., Германии – 103 млрд., Чехии – 5,8 млрд. долларов. Доходы от экспорта технологий России составляют 0,09 млрд. долларов, США – 38 млрд., Японии – 10,2 млрд. Энергоемкость ВВП России в 3–4 раза выше средней мировой. В 2011 году предусмотрена полная либерализация цен и тарифов на энергоносители. Если за короткий период времени не преодолеть технологическое отставание в этом направлении, произойдет рост инфляции, который ухудшит конкурентоспособность российских предприятий. Высокая энерго- и материалоемкость является следствием применения устаревших технологий и износа оборудования и сопровождается низкой производительностью труда. Для обеспечения конкурентоспособности экономики страны в соответствии с намеченной стратегией развития до 2020 года производительность труда необходимо поднять в четыре раза.

К концу 2007 года экспортно-сырьевая модель экономики страны несколько дополнилась развитием некоторых обрабатывающих отраслей. При общем росте промышленного производства в 2007 году по

сравнению с 2006 годом на 6,3% топливно-сырьевой комплекс вырос всего на 1,9%.

При этом объем добычи газа вовсе упал до 99,2%, а обрабатывающие отрасли промышленного производства дали прирост на 9,3%. Ведущими были: производство машин и оборудования – 119,3%, электроники – 112,8%, транспортного оборудования – 115,9%. Особенно высокими темпами росло производство турбин – 189,1%, электрогенераторов – 110,9%, вычислительной техники – 144,0%, аппаратуры связи – 131,4%. Наблюдалась большая отраслевая сбалансированность роста.

Источником роста обрабатывающих отраслей явилось увеличение спроса на продукцию предприятий, работающих на внутренний рынок, возникшего вследствие бурного притока иностранного капитала в банковский и корпоративный сектор. Потребительские кредиты, предоставляемые банками из этого источника, явились толчком для роста строительной промышленности и производства автомобилей иностранных марок в России. Рост инвестиций в основной капитал, равный 121,1% (в частности, в строительство) послужил катализатором роста производства по цепочке промышленных отраслей. При возросшем объеме строительства на 118,2% и росте обрабатывающей промышленности на 109,3% промышленное производство необходимого строителям оборудования и материалов значительно больше возросло в самых разнообразных его отраслях.

Производство неметаллических минеральных продуктов увеличилось почти на 111%, в том числе: бетонных блоков – на 126,5%, строительного стекла – на 125%, цементно-стружечных плит – на 125%.

В химическом производстве возрос объем производства красок – 131,3% и эмалей – 126,7%. Изделия из пластмассы изготовлялись в большем количестве в объеме 124,4%, в том числе: металлопластиковые двери – на 144,0%, окна – на 123,3%.

Строительный бум коснулся и машиностроения: производство мостовых кранов возросло на 132,1%, лифтов – на 123,1%.

Помимо строительства, инвестиционный спрос дал толчок развитию других обрабатывающих отраслей промышленности, обслуживающих внутренний рынок. План преобразования «РАО ЕС России», предполагавший распродажу генерирующих мощностей, привел к росту тарифов на электроэнергию. Это возродило спрос на продукцию Энергомаша, подкрепленный финансовыми источниками, полученными в результате акционирования генерирующих компаний. Износ оборудования уже установленных энергетических мощностей,

достигший 60% и необходимость нового строительства создали емкий внутренний рынок для энергетического машиностроения. В результате в 2007 году значительно возрос выпуск турбин: газовых – на 119,7% и гидравлических – на 189,1%, генераторов – на 110,9%, силовых трансформаторов – на 121,7%.

Возрос вклад обрабатывающих отраслей в создание ВВП. Прирост добавленной стоимости в обрабатывающих отраслях в 2007 году относительно 2006 года составил 107,9%, опередив прирост предыдущего года, равный 102,9%. В итоге ее удельный вес в общем объеме ВВП увеличился в 2007 году с 17,8% до 18,6%, в то время как в сырьевых отраслях и в производстве электроэнергии и темпы прироста, и доля в ВВП – сократились.

Вместе с тем обрабатывающие отрасли промышленности выпускали продукцию, мало конкурентную на мировом рынке. В общем объеме экспорта удельный вес топливно-энергетических ресурсов – нефти, нефтепродуктов, природного газа, каменного угля, электроэнергии – несмотря на замедление добычи и выработки трех последних, продолжал составлять в 2007 году долю, равную 63,8%. Экспорт металлов был равен 13,6%, машин и оборудования – всего 6,4%.

Приток иностранного капитала, вызванный падением доллара и укреплением рубля, а также внутренней финансово-кредитной политикой, изменил экономическую картину в стране. За последние 1,5–2 года Россия стала не только экспортером сырья, но и импортером инвестиций, попав в зависимость от зарубежных источников финансирования. Денежно-кредитная система стала более неустойчивой, поскольку приток капитала легко сменяется его оттоком.

Другим источником экономического роста был взлет цен на энергоресурсы. При общем росте цен производителей промышленных товаров за 2007 год на 125,1% цена добычи топливно-энергетических ископаемых достигла 158,1%. Это так же ненадежно, как и приток иностранного капитала, поскольку привязывает рублевую эмиссию к колебаниям движения доллара, а не к потребностям воспроизводства национального капитала.

Необходимо максимально использовать собственные национальные ресурсы инвестиций для модернизации производства. Ведущая роль в данном процессе принадлежит государству, вырабатывающему совместно с бизнесом и обществом стратегию развития и оказывающему финансовую поддержку реализации новейших проектов. Таковую стратегию рынок не может выработать самостоятельно, т.к. она складывается из рациональной промышленной политики государства,

закладывающей основы нового технологического уклада и реализующей его создание на самом производстве, с одной стороны, и осуществляющей финансово-денежную политику, аккумулирующую источники финансирования намеченных структурных сдвигов – с другой стороны².

Долгосрочная стратегия развития страны на период до 2020 года предполагает фундаментальные структурные сдвиги в экономике, с целью вывода России в глобальные лидеры. Для достижения поставленных целей служит формирование новых организационных структур и институтов развития, заставляя предприятия менять свои стратегии и тактики развития для обеспечения конкурентоспособности за счет снижения издержек и эффективного использования нововведений. Реализация прорыва в области новейших технологий требует аналогичных изменений в финансово-кредитной сфере, включающих проведение эффективной инвестиционной политики. Таким образом, требования современного этапа развития экономики имеют не только технологический аспект, но и денежно-финансовый. Чтобы России занять достойное место в мировой экономической системе, необходимо построить современный производственный базис, где ведущими отраслями будут микроэлектроника, информатика, атомная промышленность, нано-технология, геновая инженерия. Для реализации данных проектов необходимо иметь денежное обращение, соответствующее потребностям воспроизводства национального капитала, и финансовую политику, обеспечивающую рост инвестиций в соответствии с намеченными стратегическими целями.

Экономика России очень медленно развивается в направлении от сообщества производителей к сообществу инвесторов. В настоящее время ведущая роль в ней принадлежит финансовому капиталу, представленному валютно-денежными и фондовыми рынками, рынками акций и облигаций и других ценных бумаг. Для него характерна более высокая по сравнению с производительным капиталом скорость обращения денег и высокая прибыль, хотя фундаментом всей денежно-финансовой системы остается производительный капитал.

Однако проводимая Правительством политика в области антиинфляционных мер, вылилась в 2007 году и середине 2008 года в усилен-

² Бочаров В. В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. — М.: «Финансы и статистика», 2008. — С. 326–327.

ный приток иностранного капитала, в свою очередь, спровоцировавший рост инфляции спроса. В настоящее время первоочередной задачей является обеспечения экономического роста и национального развития на основе проведения эффективной инвестиционной политики. Практика показала, что именно инвестиционная природа роста должна быть определяющей, т.к. рост цен на углеводороды и приток капиталов из-за рубежа являются ненадежными источниками финансирования. Государство должно поддерживать национальных инвесторов снижением налоговой нагрузки на тот бизнес, который самостоятельно осуществляет инвестиции. Также необходимо создание механизмов финансирования инвестиционных процессов за счет собственных внутренних ресурсов, который будет конкурировать с иностранным капиталом, по крайней мере, в стратегических отраслях хозяйства.

На Красноярском экономическом форуме Д. Медведев определил экономическую программу, в которой декларируется поддержка национального бизнеса, основанная на перечисленных принципах. «Государство должно собирать ровно столько налогов, чтобы, во-первых, обеспечить те функции, которые необходимы для существования самого общества, и, во-вторых, чтобы национальный бизнес не разбежался по другим странам, чтобы экономика не пришла в упадок»³. В настоящее время налоги, формируя бюджетный профицит, инвестируются за рубеж. По его мнению, необходима единая пониженная ставка НДС вплоть до замены в дальнейшем НДС на налог с продаж. Также требуются изменения в налоге на прибыль, позволяющие гибко определять амортизационную политику, стимулировать НИОКР, необходимо «установление налогов и экспортных пошлин, стимулирующих строительство новых производств, с большей степенью переработки природных ресурсов»⁴.

Однако в Федеральном законе «О федеральном бюджете РФ на 2008–2010 года» главной целью бюджетной политики, рассчитанной на перспективу, является снижение инфляции. Снижение налогового бремени на ближайшие три года для роста объема инвестиций не предусматривается не только на добавленную стоимость, но и на добычу полезных ископаемых с выработанных месторождений.

³ Экономическая программа <http://kremlin.ru>, свободный

⁴ Экономическая программа <http://kremlin.ru>, свободный

Литература

1. Блех Ю., Гетце Ю. Инвестиционные расчеты: модели и методы оценки инвестиционных проектов: пер. с нем. Калининград: «Янтарный сказ», 2007. 426 с.
2. Бочаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. М.: «Финансы и статистика», 2008. С. 326–327 с.
3. <http://kremlin.ru>,

В. В. Бандурин

доктор экономических наук

Н. М. Мухитов

кандидат экономических наук

**Анализ факторов,
влияющих на развитие системы обеспечения
экономической безопасности корпорации**

Аннотация. В статье исследуются внутренние и внешние факторы, влияющие на систему обеспечения экономической безопасности корпорации. Предложено использовать SWOT-анализ для оценки стратегического положения корпорации и разработки направлений развития системы обеспечения экономической безопасности корпорации.

Ключевые слова: факторы, система, экономическая безопасность, корпорация, SWOT-анализ.

В условиях глобализации процессов мирового развития, международных политических и экономических отношений, формирующих новые угрозы и риски для развития корпораций, необходим переход к новой корпоративной стратегии в области экономической безопасности.

Основными направлениями обеспечения экономической безопасности корпорации являются стратегические интересы, которыми определяются задачи важнейших правовых, экономических, информационных, организационных и иных преобразований для создания безопасных условий реализации стратегии развития корпорации, осуществления устойчивого её развития, сохранения ликвидности и финансовой устойчивости.

Развитие корпораций идет по пути повышения конкурентоспособности, эффективности и диверсификации сфер деятельности. Между корпорациями обострились противоречия, связанные с неравномерностью развития в результате интеграционных процессов, углублением разрыва между уровнями собственного капитала, кре-

дитного портфеля, доходности и прибыли. Модели развития корпораций стали предметом конкуренции. Возросла уязвимость корпораций перед лицом новых вызовов и угроз, в том числе связанных с мировым финансово-экономическим кризисом.

На обеспечение стратегических интересов корпораций негативное влияние будут оказывать противоречия между основными участниками, угроза роста «плохих» долгов, а также совершенствование форм противоправной деятельности, в том числе в сфере высоких технологий. Усилится информационное противоборство, возрастут угрозы стабильности функционирования корпораций, их экономическому развитию.

Внимание инвестиционной политики на долгосрочную перспективу будет сосредоточено на обладании источниками валютно-финансовых средств, в том числе в иностранных государствах.

В условиях конкурентной борьбы за финансовые ресурсы не исключены решения возникающих проблем с применением методов и средств недобросовестной конкуренции. Возрастет риск увеличения числа кредитных организаций — обладателей «критической массой» «плохих» активов и корпораций, использующих эти активы.

В исследовании «Проблемные активы в банковском секторе: штурмовое предупреждение» агентства «Эксперта РА» прогнозируется, что к концу 2009 года величина проблемных активов в банковской системе достигнет 20–22% валовой ссудной задолженности. Помимо просроченной задолженности, которая на 01.05.2009 составила 725 млрд. руб. или 3,6% кредитного портфеля банков, к проблемным активам аналитики агентства относят часть пролонгированной задолженности. Скрытые «дефолты» могут достигать трети валовой величины реструктуризации, т.е. порядка 6,6% ссудной задолженности¹.

Анализ показывает, что возможности поддержания государственных и других корпораций существенно сузятся при уменьшении средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Последствия мирового финансово-экономического кризиса могут стать для ряда корпораций просто критическими.

По нашему мнению, в долгосрочной перспективе корпорации будут стремиться выстраивать деловые отношения на принципах добросовестной конкуренции, обеспечения надежной и равной экономической безопасности. Для защиты своих стратегических экономических интересов корпорации будут развивать и совершенствовать свои системы обеспечения экономической безопасности.

¹ <http://rosfincom.ru/bank/predictions/51521.html>

Развитие и совершенствование системы обеспечения экономической безопасности корпорации начинается с анализа внешних факторов. От того, насколько правильно он проведен, зависит успех всех других действий по развитию и совершенствованию системы обеспечения экономической безопасности корпорации.

Обычно основные внешние факторы, влияющие на развитие системы обеспечения экономической безопасности корпорации, подразделяют на четыре крупные группы:

- политические и правовые;
- экономические;
- социальные и культурные;
- технологические.

Рассмотрим эти факторы.

Политические и правовые факторы. Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей, угроз и рисков в деятельности корпораций. Российские, международные и иностранные финансово-кредитные организации могут быть для корпорации источниками кредитов. Это может означать, что для корпорации оценка политической обстановки может быть наиболее важным аспектом анализа внешних факторов. Такая оценка осуществляется через детализацию политических и правовых факторов, воздействующих на корпорацию.

Подобных факторов много, еще больше их различных сочетаний, поэтому выделим и перечислим наиболее часто встречающиеся при проведении анализа внешних факторов: изменения в законодательстве, регулирующим деятельность корпораций; изменения в налоговом законодательстве; расстановка политических сил; отношения между деловыми кругами и правительством; патентное законодательство; законодательство об охране окружающей среды; правительственные расходы; антимонопольное законодательство; денежно-кредитная политика; государственное регулирование; политические условия в иностранных государствах; размеры государственных бюджетов; отношения правительства с иностранными государствами.

Экономические факторы. Существует множество экономических факторов, которые могут воздействовать на деятельность корпорации. Например, такие как насколько доступен кредит, какое влияние оказывают курсы обмена валют, сколько придется заплатить налогов и многие другие. На способность корпорации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывают общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Макроэко-

номический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения корпорацией своих экономических целей.

При анализе внешних факторов для корпорации требуется оценить ряд экономических показателей. Сюда включаются ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и некоторые другие.

Социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы и потребления. Они оказывают значительное практическое воздействие на корпорацию. Новые тенденции в развитии общества создают тип потребителя и, соответственно, вызывают потребность в продуктах и услугах, определяя новые стратегии корпорации. Подтверждением этому, например, может служить возросшая обеспокоенность населения состоянием окружающей среды.

К основным социально-культурным факторам, как правило, относят: рождаемость; смертность; коэффициенты интенсивности иммиграции и эмиграции; коэффициент средней продолжительности жизни; располагаемый доход; стиль жизни; образовательные стандарты; покупательские привычки; отношение к труду; отношение к отдыху; отношение к качеству товаров и услуг; требование контроля за состоянием окружающей среды; экономия энергии; отношение к власти; проблемы межэтнических отношений; социальная ответственность; социальное благосостояние.

Технологические факторы. Их влияние на корпорацию часто столь очевидно, что они считаются основным двигателем производственного и социального прогресса. Революционные технологические перемены и открытия последних десятилетий, представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых руководство банковской корпорации должно осознавать и оценивать.

Некоторые открытия могут создавать новые отрасли промышленности и закрывать старые. Воздействие технологических факторов можно оценивать как процесс созидания нового и разрушения старого. Ускоряющиеся технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому корпорация должна предугадывать, какие перемены несут с собой новые технологии. Эти перемены могут воздействовать не только на производство, но и на другие функциональные области, например, на кадры (подбор и подготовка персонала для работы с новыми технологиями или проблема увольнения избыточной рабочей силы, высвобождающейся вследствие внедрения новых, более производительных технологических процессов).

Факторы конкурентного окружения. Структурный анализ конкурентного окружения начинается с определения типа среды, в которой действует корпорация. При определении воздействия конкурентной среды на систему обеспечения экономической безопасности корпорации обычно приходят к следующим заключениям:

- чем сложнее и динамичнее конкурентная среда, тем сложнее проблема прогнозирования;
- чем сложнее конкурентная среда, тем сложнее представить ее в виде модели;
- сложность и динамизм среды будут оказывать решающее влияние на процесс выбора путей развития системы обеспечения экономической безопасности;
- чем выше сложность и динамизм, тем выше уровень угроз и рисков.

Одна из наиболее известных схем, позволяющих добиться результата исследования методом структурного анализа, была предложена М. Портером и получила название «модель пяти сил»:

- угроза проникновения на рынок потенциальных конкурентов;
- власть покупателей;
- власть поставщиков;
- угрозы со стороны заменителей товара или услуги;
- уровень конкурентной борьбы между традиционными конкурентами.

Существует множество внешних факторов, которые влияют на корпорацию, хотя эффект их воздействия может быть не совсем явным. Например, в последние годы российская экономика демонстрировала высокие темпы экономического роста. В период 2002–2007 годов среднегодовой темп прироста ВВП составил 6,8% и стабильно превышал динамику развития мировой экономики. Стоимостной объем ВВП в 2007 году (по паритету покупательной способности) превысил 1,9 трлн. долларов США. По этому показателю Россия вышла на 8-е место в мире.

Макроэкономической стабильности способствовала благоприятная конъюнктура мировых сырьевых рынков, включая цены на нефть. В 2002–2007 гг. наблюдался достаточно быстрый рост промышленного производства, в среднем 5,7% за год².

² Данные Росстата, 2008 год.

Однако в среднесрочной перспективе российская экономика оказалась перед системными вызовами, отражающими как внутренние проблемы развития, так и неблагоприятные мировые тенденции, связанные с глобальным финансово-экономическим кризисом. Так в марте 2009 года падение промышленности составило 13,7%, в феврале — 13,2%, в январе — 16% в годовом выражении. И если в феврале можно было говорить о некотором замедлении падения, то в марте минусовой прирост составил 0,5% к февральскому снижению. Впечатляет падение в обрабатывающих отраслях производства, которые в первый месяц весны сократились на 19,5%.

Антикризисные меры правительства пока затрагивают лишь некоторые отрасли производства. Например, в марте 2009 года в 2,7 раза выросло производство газовых турбин, паровых турбин произведено в 5,9 раз больше, магистральных электровозов — на 26,3%, вагонов метро — на 20%, троллейбусов — на 53,2%³.

Второй вызов, порожденный преимущественно внутренними, а не глобальными факторами, — это исчерпание источников экспортно-сырьевого развития, базирующихся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта. Обозначились внутренние ограничения роста, обусловленные недостаточным развитием транспортной и энергетической инфраструктуры и дефицитом квалифицированных инженерных и рабочих кадров на рынке труда.

Ответами на указанные вызовы должно стать укрепление финансовой системы, повышение конкурентоспособности экономики России, ее способность к инновационному обновлению и привлечению инвестиций. В ближайшей и долгосрочной перспективе экономика России будет развиваться по инновационному социально-ориентированному сценарию⁴.

В соответствии с инновационным вариантом результатом развития должны стать структурные изменения в экономике, связанные с увеличением вклада в ВВП высокотехнологичных отраслей при снижении доли сырьевого сектора. Для реализации целей и задач инновационного сценария развития потребуются масштабные инвестиционные ресурсы, спрос на которые будет удовлетворяться, в том числе за счет средств банковских корпораций и привлечения прочих инвесторов в проекты, финансируемые банковскими корпорациями.

³ <http://www.moneytimes.ru/articles/2009-04-17/news/3384>.

⁴ Стратегия развития государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на период 2008–2012 гг.

Анализ внутренних факторов, влияющих на развитие системы обеспечения экономической безопасности корпорации, обычно начинают с анализа: финансового состояния; организационной структуры; системы управления персоналом; системы управления рисками; информационно-технологического обеспечения; основных внутренних нормативных документов и др. Завершают анализ внутренних факторов, как правило, проведением SWOT-анализа, анализа цепочек ценности, стратегического анализа издержек и оценки конкурентоспособности корпорации.

Рассмотрим анализ внутренних факторов для государственных корпораций.

Финансовое состояние. Достигнутые корпорациями финансовые результаты свидетельствуют о формировании к началу 2008 г. значительного потенциала для решения задач перевода российской экономики на инновационный путь развития и улучшения качества жизни населения. Так проведенный анализ показывает, что по итогам деятельности за 2007 год и начало 2008 года некоторые государственные корпорации (Росатом, Роснано и Ростехнологии), являлись лидерами по объему полученных от банков заемных средств, величине уставного капитала, величине собственных средств, объему портфеля кредитов, величине балансовой прибыли, рентабельности активов, суммарному объему участия в уставных капиталах хозяйственных субъектов и др.

Организационная структура. Анализ показывает, что созданные во многих корпорациях системы управления соответствуют положениям и требованиям, изложенным в регламентирующих деятельность корпораций законодательных и иных нормативных и правовых актах. Утвержден комплект документов, регламентирующих деятельность органов управления, комитетов, служб внутреннего контроля и других ключевых структурных подразделений, обеспечивающих экономическую безопасность.

Управление персоналом. Система управления персоналом базируется на современных принципах и подходах. Основу коллективов корпораций составляют квалифицированные специалисты с высшим образованием и существенным стажем работы в финансовой системе.

Информационно-технологическое обеспечение деятельности банковских корпораций. В государственных корпорациях разработаны, внедрены и развиваются современные системы управления информационно-технологической деятельностью (далее — ИТ-деятельность). Система управления ИТ-деятельностью ориентирована на стратегические цели корпорации, построена на принципах и рекомендациях

стандартов системы менеджмента качества (ISO 9000), а также методологии управления ИТ-услугами (ITSM – Information Technology Service Management). В системе управления учтены требования стандарта по обеспечению информационной безопасности хозяйствующих субъектов Российской Федерации. Решаются вопросы управления технологическими рисками и организации внутреннего контроля за автоматизированными системами и техническими средствами.

Отметим, что анализ внутренних факторов, влияющих на развитие системы обеспечения экономической безопасности корпорации, как правило, проводят на основе следующих четырех видов анализа: SWOT-анализ, анализ цепочек ценности, стратегический анализ издержек и комплексная оценка конкурентоспособности корпорации.

Это основные аналитические инструменты для обеспечения экономической безопасности корпорации, выявления плюсов и минусов ее положения, оценки устойчивости рыночной позиции, возможностей и угроз, оценки конкурентной позиции относительно основных конкурентов. Анализ деятельности корпорации позволяет выявить скрытые проблемы, влияющие на экономическую безопасность корпорации и требующие постоянного наблюдения.

Ключевое место занимает SWOT-анализ (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – соответственно сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы). Этот анализ позволяет быстро оценить стратегическое положение корпорации и разработать направления развития системы обеспечения экономической безопасности корпорации.

Под сильными сторонами корпорации понимают виды деятельности, в которых корпорация превосходит конкурентов, или особенности, обеспечивающие ей дополнительные конкурентные возможности. Например, к сильным сторонам корпорации можно отнести:

1. Навыки или опыт. Низкая себестоимость продуктов и услуг, технологические ноу-хау, традиции первоклассного обслуживания, неповторимый стиль рекламы и мероприятий по продвижению.

2. Ценные активы. Современное оборудование, удобное расположение, мощная глобальная система предоставления продуктов и услуг, право собственности на ценные ресурсы, новейшие информационные системы, высокая ликвидность активов.

3. Квалифицированные кадры. Опытные работники, надежные менеджеры ключевых направлений, хорошие стимулы к труду, передовые знания и интеллектуальный капитал, выдающиеся предпринимательские и управленческие ноу-хау, стремление к знаниям и совершенствованию, создаваемые в течение длительного времени.

4. Ценные организационные ресурсы. Апробированная система контроля, передовые технологии, патенты, стабильная клиентская база, устойчивое финансовое положение и хорошая кредитная история, передовая система управления, надежные локальные сети, программное обеспечение для электронной коммерции, распространения и обмена информацией с поставщиками и клиентами и др.

К слабым сторонам деятельности корпорации можно отнести:

- высокий уровень величины проблемных активов;
- низкое качество капитала;
- проведение рискованной кредитной политики;
- низкая ликвидность активов;
- недостаточность существенных для конкуренции ресурсов;
- виды деятельности, в которых корпорация уступает конкурентам;
- низкий уровень кредитов для предприятий реального сектора экономики и др.

К возможностям корпорации можно отнести:

- оптимальное увеличение объема заемных средств;
- увеличение величины уставного капитала;
- рост собственных средств (капитала);
- увеличение объема и качества кредитного портфеля;
- повышение величины балансовой прибыли;
- рост рентабельности капитала и рентабельности активов;
- повышение объема участия в уставных капиталах хозяйственных обществ;
- рост портфеля ценных бумаг и др.

По нашему мнению, на основании проведенного SWOT-анализа можно оценить существующую в корпорации систему обеспечения экономической безопасности и разработать предложения по ее развитию. При этом необходимо учесть соответствие внутренних возможностей системы (т.е. баланса ее слабых и сильных сторон) внешней ситуации (т.е. условиям деятельности и конкуренции, возможностям системы по надежной и своевременной защите экономических интересов корпорации от внешних и внутренних угроз).

С. В. Бородин

соискатель, Российская Академия предпринимательства

Анализ подходов к проектированию системы управления персоналом промышленного предприятия

Аннотация. Рассматривается принципиально новый теоретический подход к проектированию системы управления персоналом (СУП) как процессу, интегрированному в общую стратегию развития промышленного предприятия. На основе анализа отечественных и зарубежных теорий и практики предлагаются методические подходы к проектированию СУП как инструменту стратегического планирования предприятия в рыночных условиях, формулируются основные требования к организации проектирования СУП, влияющие на ее эффективность.

Ключевые слова: управление персоналом, система управления персоналом, проектирование системы управления персоналом, организация проектирования системы управления персоналом, эффективность системы управления персоналом.

В экономике процесс проектирования систем менеджмента представляет собой преобразование информации о состоянии и перспективах развития внешнего окружения предприятия, его миссии, целях деятельности и избранных стратегиях их достижения, жизненных целях и ценностных ориентациях его владельцев и (или) руководителей, объективных законах развития организаций и их систем управления; достижениях науки управления и других гуманитарных наук во взаимосвязанные модели¹.

В современной литературе система управления персоналом (СУП) трактуется, как правило, как совокупность принципов, методов и процедур, используемых в управлении персоналом. Приведем наиболее

¹ Теория системного менеджмента / Под общ. Ред. П.В.Журавлева, Р.С.Селегова, В.Г. Янчевского. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – С. 174.

типичное определение системы управления персоналом. Так, например, Одегов Ю.Г. полагает, что «под системой управления персоналом понимается совокупность методов, процедур и программ воздействия организации на своих сотрудников с целью максимального использования их потенциала»². Аналогичный подход у Мелихова Ю.Е. и Малуева П.А., предлагающих следующее определение СУП: «Система управления персоналом – это совокупность принципов, функций, методов, технологий и конкретных процедур работы с объектами управления персоналом»³.

При такой трактовке СУП и соответственно процесс ее проектирования ограничивается чисто функциональными и технологическими процедурами разработки совокупности методов и средств воздействия на персонал предприятия. На наш взгляд, такой подход к проектированию СУП в современных условиях явно недостаточен, поскольку не учитывает динамику изменений внутренних и внешних факторов развития промышленного предприятия и не позволяет адекватно реагировать на них. Для устойчивого функционирования предприятия и возможности достижения им своих целей в долгосрочной перспективе необходимо изменить принцип подхода к проектированию СУП. Проектирование эффективной СУП промышленного предприятия возможно только в рамках стратегического планирования, составной частью которого и должен стать этот процесс.

С учетом вышеизложенного, считаем возможным сформулировать определение процесса проектирования СУП следующим образом: Проектирование СУП – это процесс реализации стратегии управления персоналом посредством обоснования, выработки, принятия и реализации соответствующих управленческих решений, сбалансированных для каждой фазы жизненного цикла промышленного предприятия, с учетом происходящих и предстоящих изменений внешних и внутренних условий его хозяйственной деятельности, позволяющий предприятию выживать, развиваться и достигать своих стратегических целей.

Проектирование СУП промышленного предприятия и обеспечение последующей эффективности работы данной системы возможны только при различении внешних и внутренних условий функциони-

² Одегов Ю.Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – С. 343.

³ Мелихов Ю.Е., Малуев П.А. Управление персоналом: портфель надежных технологий. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – С. 92.

рования компании. При этом в большинстве случаев подход к управлению персоналом в конкретном пространственно-временном контексте фиксируется посредством соотнесения управленцами условий макро- и мезоуровней – возможностей внешней среды, и внутренних условий – целей, задач и миссии предприятия.

В современной литературе представлен подробный анализ факторов внешней и внутренней среды предприятия⁴. По характеру влияния на предприятие факторы внешней среды в теории управления разделяются на среду прямого и косвенного воздействия.

К основным компонентам (факторам) внешней среды прямого воздействия, оказывающим непосредственное влияние на деятельность предприятия, относятся поставщики, потребители, конкуренты, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования.

К основным компонентам (факторам) внешней среды косвенного воздействия, не оказывающим прямого и немедленного влияния на деятельность предприятия, относятся состояние экономики, технологии, социокультурные и политические особенности, международные события.

Особенностью факторов внешней среды является их взаимосвязанность, неопределенность, а также подвижность. Многие исследователи указывают, а практика подтверждает, что изменения внешней среды функционирования предприятия происходят с нарастающей частотой и скоростью. Эта особенность внешней среды, как и воздействие ее различных факторов на предприятие, должны учитываться при стратегическом планировании промышленного предприятия и проектировании СУП как ее составной части.

К факторам внутренней среды, оказывающим постоянное и непосредственное воздействие на функционирование предприятия и которые необходимо учитывать при проектировании СУП, относятся стратегия развития, организационная структура, финансовые возможности предприятия, количественные и качественные характеристики персонала, технологии, организационная культура.

Как уже было отмечено, в современной экономической литературе содержится обстоятельный анализ факторов внешней и внутренней среды функционирования промышленного предприятия. В целях исследования проблемы проектирования СУП выделим главное.

⁴ См.: Мелихов Ю.Е., Малув П.А. Управление персоналом: портфель надежных технологий. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008; Управление персоналом. Под ред. Шлендера П.Э. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005; Шапиро С.А., Шатаева О.В. Основы управления персоналом в современных организациях. М.: ГроссМедиа, 2008.

Эффективное проектирование СУП промышленного предприятия предполагает комплексный подход к этому процессу, то есть учет при принятии управленческих решений всех факторов внешней и внутренней среды, а также учет взаимосвязи различных факторов и тенденций к их изменению.

При проектировании СУП внутренняя среда компании анализируется с позиции целесообразности использования профессиональных и личностных компонент персонала для достижения соответствия стратегическому курсу развития предприятия: стабилизации и упрочения положения на рынке, активного продвижения для занятия лидерских позиций или реинжиниринга его производственной и управленческой структуры в соответствии с изменениями важнейших факторов внешней среды.

Исходя из того, что функционирование персонала промышленного предприятия представляет собой процесс реализации целей его личным составом, отметим одну из стратегий деятельности компании на рынке – стабилизацию. Данная стратегия обуславливает освоение захваченных аспектов рынка и столкновение с такими рисками как предпринимательский, финансовый, управленческий. Выбор подхода и управлению персоналом в условиях данной стратегии представлен в опыте американских компаний и исследователей по управлению персоналом и менеджменту.

Американский опыт управления персоналом включает в себя выделение семи следующих элементов управления: стратегии, структуры, системы и процедуры работы (закрепленные в соответствующих инструкциях), стиль, состав персонала, сумма навыков и, наконец, совместно разделяемые (общие для персонала) ценности. Название каждого из этих элементов начинается с буквы «С» и все они взаимосвязаны. Схема взаимодействия этих элементов между собой получила известность как схема «7-С» консультативной фирмы «Маккинси»⁵. В таблице 1 дана краткая характеристика каждого из этих элементов, которые могут быть разделены на две принципиально различающиеся группы: «жесткие» и «мягкие». Жесткие элементы управления отражают формальную сторону организации, материализуемую через различные документы каждой конкретной компании. В состав этой группы элементов входят организационные структуры, стратегии и системы управления. Жесткие элементы до недавнего времени являлись основными объектами управления со стороны руководства компаний, пока не была

⁵ Hofer C.W., Schendel D. Analytical Concepts, West Publishing Company, 1978.

Таблица 1

Характеристики элементов схемы «7-С»

Элементы управления	Характеристика элементов
Стратегия	Курс на распределение ограниченных ресурсов для достижения намеченных целей
Структура	Описание характеристики организационной схемы взаимодействия подразделений
Системы и процедуры	Описание процессов и установленных процедур (например систем планирования, управления качеством и т.д.)
Состав персонала	«Демографическая» характеристика важнейших категорий персонала в компании
Стиль	Характер действия ведущих управляющих для достижения целей фирмы
Сумма навыков персонала	Способности, отличающие персонал и организацию в целом
Совместно разделяемые ценности	Важнейшие ценности или основополагающие концепции, которые доводятся до сознания всех сотрудников организации

осознана необходимость и возможность правления мягкими элементами: стиль управления, сумма навыков персонала, совместно разделяемые персоналом ценности.

Корреляция данных семи элементов в сочетании с практической стороной конкретной деловой ситуации, характерной для американского бизнеса, приводит к определению направлений снижения текучести кадров.

Наем в американских компаниях, как правило, краткосрочный. Текучесть технических и канцелярских работников за год часто достигает 50%, а в отдельные годы доходит даже до 90%. Компания может потратить 15 дней на общение поступивших работников, которые проработают от 2 до 6 мес., а затем уйдут. Даже на уровне высокопоставленных работников известны случаи, когда текучесть кадров за год составляет 25%, поэтому в составе вице-президентов, которые должны координировать все операции компании, постоянно происходят изменения и перемещения. Показатели текучести кадров в американских компаниях в 4–8 раз выше показателей компаний Японии, где на крупных фирмах практически не бывает случаев увольнения или ухода с работы.

Американские фирмы на текучесть кадров отвечают быстрой оценкой и продвижением сотрудников по службе. При этом путь по служебной лестнице обычно носит специализированный характер. Компания, где текучесть кадров составляет 50%, каждый год вынуждена обучать с целью повышения квалификации половину своей рабочей

силы. Чтобы с этим справиться, работы по специальности должны быть расчленены на маленькие операции, каждая из которых должна быть достаточно простой, чтобы можно было бы обучиться в течение нескольких дней. Безусловно, эти простые специальности (операции) становятся настолько невыносимо скучными, что рабочий, если у него есть какой-либо выбор, бросает работу при первой возможности. И все начинает сначала.

Специализация на уровне управленческого и инженерно-технического персонала носит в американских компаниях еще более выраженный характер.

Все это создает, с одной стороны, предпосылки большой мобильности (например, дает возможность быстро расширить производство того или иного изделия), а с другой — приводит к слишком конкретным и формальным механизмам контроля, которые не срабатывают в сложных условиях, требующих интеграции и координации деятельности разных специалистов.

Преодоление разобщенности коллектива в фазе стабилизации осуществляется через отслеживание степени соответствия их компенсации трудовым затратам персонала. Любая организация стремится воспроизвести стабильную управленческую структуру как возможность преодоления риска и неопределенности рыночной среды. В сочетании с текучестью кадров данная задача реализуется через систему продвижения сотрудников, с одной стороны, и через систему компенсации, с другой.

Основные значения системы компенсации заключаются в том, чтобы стимулировать производственное поведение сотрудников, направив его на достижение стоящих перед ней стратегических задач, иными словами, соединить материальные интересы работников со стратегическими задачами предприятия. Эта ключевая установка определяет цели системы компенсации, традиционно используемые в управлении персоналом.

Предприятия конкурируют между собой на рынке труда, стремясь привлечь тех специалистов, которые им необходимы для достижения стратегических задач. В этом смысле система компенсации должна быть конкурентоспособной применительно к той категории работников, которые, требуются предприятию.

Синтез семи элементов «7-С» с системой компенсации персонала дает соответствующее основание для организации проектирования СУП промышленного предприятия и формализации шести факторов успеха управления и, следовательно, шести направлений проектирования СУП.

Все эти факторы, в конечном счете, можно свести к 6 главным элементам, существенным для того, чтобы добиться успеха в управлении:

- Общая эффективность.
- Управленческие навыки.
- Межличностные навыки.
- Владение своими чувствами.
- Интеллектуальные способности.
- Мотивация, направленная на работу ⁶.

Отсюда организация проектирования СУП может быть определена как процедура, направленная на планомерное эффективное использование потенциала сотрудников предприятия с учетом реальных возможностей конкретного сотрудника к выполнению производственного действия и его личностной мотивации к выполнению профессионального задания.

В целом, по нашему мнению, формирование промышленным предприятием СУП представляет собой создание организационной структуры из групп людей с общими целями, которые приводятся в соответствие с ее внутренними задачами, зависящими от внешних условий и изменяющихся по мере изменения рыночной ситуации. Эффективность организации проектирования СУП анализируется через существующие подходы к управлению персоналом.

Так, японский и американский стили менеджмента на 95% сходны, однако те 5% на которые они отличаются друг от друга, касаются самых важных сторон управления: если американские менеджеры обращают главное внимание на технический аспект организации производства, то японские – на формирование нужного настроения у работников ⁷.

Мотивация в зарубежной теории управления относится к основным функциям деятельности менеджера. Наряду с функциями планирования, организации и контроля, мотивация составляет каркас теории и практики менеджмента.

Японский стиль управления людьми уникален. Так, например, Мацусита, основатель фирмы «Мацусита дэнки», выдвинул ряд управленческих принципов, обеспечивающих ему высокие прибыли. Главным принципом был принцип умелого управления персоналом.

⁶ См. Чарльз Мерилл «Концепция поведения организаций и их применение», Коламбус, Огайо, 1984.

⁷ См.: Всеобщая история менеджмента. Под ред. Мазура И.И. и Шапиро В.Д. М.: Издательский центр ЕЛИМА, 2006; Кравченко А.И. История менеджмента. М.: Академический Проект, 2009.

Мацусита, опираясь на свой опыт, осознал необходимость изучения тонкостей обращения с человеком.

Важное значение в деятельности Мацуситы имело решение проблемы соотношения централизации и децентрализации управления, которое он реализовывал на практике всякий раз по-разному.

В процессе управления персоналом немаловажное значение имеет построение организационной структуры промышленного предприятия, как динамического образования, любое звено которого всегда открыто для перестройки. В стиле управления Мацуситы характерные черты японского менеджмента отражены в следующих аспектах.

Во-первых, это активность в знакомстве с состоянием дел во всех отделах компании и в функционировании служб. Существует два наиболее распространенных показателя, используемых для оценки производительности деятельности персонала фирмы – объем реализации на одного сотрудника и объем прибыли на одного сотрудника. Однако считаем необходимым дополнить систему еще одним показателем, отражающим качественное участие персонала в производстве продукции – величина расходов на персонал, отнесенная к объему произведенной им продукции. Данный показатель позволит оценить руководству предприятия эффективность работы персонала, динамику его производительности.

Вторая черта его стиля – стремление к тому, чтобы работники компании совершенствовали свое профессиональное мастерство.

Третьей чертой стиля Мацуситы явилось энергичное поощрение инициативы.

Четвертая черта – всяческое поощрение дискуссий среди менеджеров среднего и высшего звена на предмет поиска лучшего из возможных решений.

Включаясь в трудовую деятельность, работник определяет свое отношение к выбранному месту работы и профессии. Процесс адаптации к конкретной трудовой ситуации представляет собой освоение условий, во-первых, производственной деятельности, во-вторых, поведения в данном трудовом коллективе.

Однако в понятие «адаптация» нередко вкладывается только пассивное принятие работником условий производственной среды организации и зачастую игнорируется необходимый для эффективной адаптации момент активности творчества в освоении профессиональных и социальных функций в коллективе.

Рассматривая подходы к проектированию СУП важно отметить направленность ее деятельности. Важным аспектом проектирования

СУП на этой стадии является постоянное отслеживание мотивации работников. При этом, имея большие финансовые издержки на проектирование, фирма должна стремиться ориентировать работников на максимальную долю сотрудничества посредством рефлексивного анализа и самооценки деятельности работником.

Таким образом, принципиальные цели ориентации состоят в следующем:

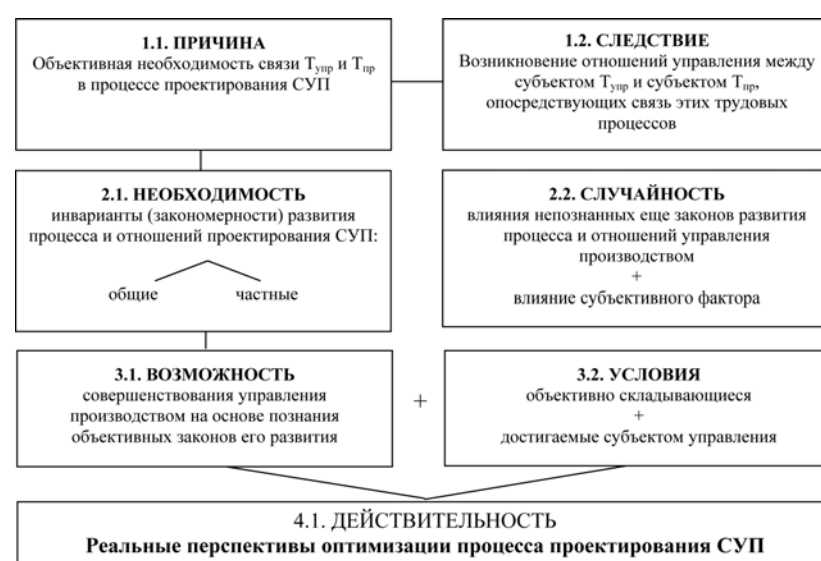
- уменьшить начальные издержки. Работник не знает работы и того, как работает фирма. Это значит, что до тех пор, пока он работает менее эффективно, он требует дополнительных затрат;
- снизить испытываемые работником озабоченность и неопределенность. Озабоченность здесь обозначает боязнь провалов в работе;
- сократить текучесть рабочей силы. Текучесть высока как раз в период вхождения в коллектив, поэтому эффективное ориентирование призвано свести на нет эту дорогостоящую реакцию;
- экономить время непосредственного руководителя и сотрудников по работе;
- развивать позитивное отношение к работе, реализм в ожиданиях и удовлетворенность работой. Новые работники должны с реализмом отнестись к изучению того, чего от них ждет фирма, а их собственные надежды не должны быть слишком малыми. Каждый работник должен сочленить цели предприятия и собственные ценности. Ориентация помогает этому⁸.

При этом отслеживание мотивации персонала при проектировании СУП может быть реализовано с помощью выделения критериев понятийно-категориальных взаимосвязей, представленных на рис. 1.

Таким образом, повышение эффективности проектирования СУП заключается в использовании приемов для оценки профессиональной деятельности персонала на основании их мотивации в соответствии с целями и задачами и характером развития компании, выражающиеся как в общей избранной стратегии поведения, так и в соответствующих стратегиях подразделений.

Исходя из вышесказанного, сформулируем основные требования к организации проектирования СУП, влияющие на ее эффективность:

- включение и учет при подходе к проектированию СУП влияния изменения внешней среды (факторов прямого и косвен-



$T_{упр}$ – труд по управлению производством;
 $T_{пр}$ – труд непосредственно производственный.

Рис. 1. Структура понятийно-категориальной взаимосвязи при проектировании СУП промышленного предприятия

ного воздействия) на реализацию целей и задач компании с точки зрения анализа происходящих и определения возможных изменений внешней среды;

- достижение совпадения личных характеристик членов коллектива с требованиями внешней среды, предъявляемых к деятельности компании;
- обеспечение совпадения сформированной СУП с фазой стабилизации, развития, реструктуризации, свойственной компании на конкретный период времени;
- определение профессиональной заинтересованности у сотрудников в результатах проектирования СУП, как в результатах, оказывающих помощь в организации индивидуального профессионального действия и деятельности компании в целом.

⁸ Виноградова З.И. Метатеория менеджмента. – М.: «Дело», 1996. – С. 53.

Таким образом, использование обоснованных методических подходов при проектировании СУП является важной составляющей стратегического планирования в рыночных условиях. Возрастание роли нематериальных активов, в первую очередь человеческих ресурсов, в стоимостных показателях производственной деятельности (доход, прибыль) диктует необходимость построения эффективной СУП, позволяющей превратить человеческие ресурсы в основное конкурентное преимущество промышленного предприятия в своем сегменте рынка, значительно увеличить конкурентную устойчивость предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

М. С. Будаева

*аспирант кафедры «Экономического анализа»
Байкальского государственного университета экономики и права*

Банковское кредитование малого предпринимательства в России

Аннотация. В данной статье рассмотрены существующие проблемы кредитования малого предпринимательства в России. Выявлены взаимоотношения российских банков и субъектов малого предпринимательства. Рассмотрен целый ряд причин, исходя из которых, банки не заинтересованы в выдаче кредитов субъектам малого предпринимательства.

Ключевые слова. Банковское кредитование, малое предпринимательство, российские банки, кредитный процесс, кредитование малого бизнеса.

В настоящее время, существуют особенности малого бизнеса, делающие его привлекательным для банковского кредитования. Одной из таких особенностей является большая, чем у крупных хозяйствующих субъектов зависимость малого предпринимательства (далее МП) от заемных средств, в том числе от кредитов банка. Это объясняется многими факторами: объективной ограниченностью свободных финансовых ресурсов, ускоренной оборачиваемостью оборотных средств, меньшими возможностями для долгосрочного планирования движения денежных потоков. В последние годы постоянно усложняются технологии финансового менеджмента, маркетинга, бухучета. Невозможность содержания в штате высококвалифицированных специалистов в этих областях определило усиление спроса со стороны субъектов МП и на консультационную поддержку со стороны обслуживающего банка.

Наиболее важным, на наш взгляд, является следующее преимущество. Оценить риски при кредитовании малого предприятия гораздо легче, чем при выдаче средств крупной компании, так как легче понять структуру бизнеса, не требуется долгого времени для его оценки.

Проанализировать его намного проще, чем в случаях с холдингами, где множество «дочек» и одни могут иметь прибыль, другие — убытки, и в результате трудно понять, что же на самом деле происходит с финансовыми потоками внутри холдинга.

Тем не менее в коммерческих банках кредитуются всего 1% малых предприятий. Более чем 90% малых предприятий не могут начать работу без заемных средств. Однако только треть предпринимателей, обратившихся за кредитом, получают его.

Таким образом, взаимоотношения российских банков и субъектов МП носят на первый взгляд парадоксальный характер. С одной стороны, банки должны быть заинтересованы в предоставлении кредитов субъектам МП, поскольку получают за них проценты, т.е. прибыль, но, тем не менее, они кредитуют малые предприятия весьма неохотно. С другой стороны, малые предприятия очень нуждаются в кредитах, но избегают обращаться за ними в банк. Исследование, проведенное в России ОЭСР, показывает, что более 70% малых и средних предприятий финансируются за счет своих собственных или иных ресурсов, таких, как кредиты поставщиков. Результаты исследования, проведенного Ассоциацией региональных банков России (в исследовании участвовало 85 банков из 36 регионов), позволяют обобщить практику кредитования малого бизнеса [1].

Наиболее охотно банки кредитуют бизнес, занимающийся торговлей. На его долю приходится 57,9% их совокупного кредитного портфеля. У предпринимателей, выбравших другое поле деятельности, шансов меньше. Малые предприятия промышленности получают лишь 10% от общего объема кредитов, предприятия в сфере услуг — 8,7%, строительства — 5%, науки 1,5%, жилищного строительства — 0,7%, другие, в том числе и в сельском хозяйстве, — 16,2%. Причем за последние три года в таком отраслевом предпочтении мало что изменилось.

Проблемы существуют и у тех, кто кредиты выдает, и у тех, кто их хочет получить. Банки не заинтересованы в выдаче кредитов субъектам МП по целому ряду причин.

Во-первых, для банков работа с малыми предприятиями, которые берут небольшие кредиты, неэффективна. Рассмотрение большого количества инвестиционных проектов при высокой себестоимости операций по их проработке для банков нерентабельно. Это связано с отсутствием отработанных технологий по кредитованию малых предприятий. Банку гораздо проще оформить один кредит или кредитную линию на сумму несколько миллиардов рублей или десятков мил-

лионов долларов, чем возиться с маленькими кредитами. Связано это с тем, что банки используют устаревшие методики определения кредитоспособности заемщиков. Кредитование малого бизнеса осуществляется быстрее в тех банках, где используется экспресс-анализ, скоринг (определение вероятности возврата кредита заемщиком с помощью электронной экспресс-оценки платежеспособности клиента). К сожалению, для небольших банков это дорогое удовольствие.

В специальной литературе часто высказывается мнение о том, что кредитование малого бизнеса связано с большими рисками для банков. Данная проблема называется чуть ли не основной причиной отказа банков от кредитования субъектов МП.

На наш взгляд, это не совсем верно. Малый бизнес условно можно разделить на две категории: действующий и формирующийся. Формирующийся бизнес действительно очень рискованный. Он начинается, как правило, при острейшем недостатке всех видов ресурсов, начиная от квалифицированного персонала и заканчивая деньгами, помещением и всем остальным. Между тем, по статистике, малые предприятия являются одними из самых дисциплинированных заемщиков. Невозврат или просрочка возврата кредита составляет 1–2% [2]. Так что если риск существует, то в очень малой степени.

Во-вторых, обычно для получения кредита субъекту МП необходимо представить перспективный, выгодный инвестиционный проект или бизнес-план. В некоторых кредитных организациях это является обязательным условием предоставления кредита. Составление же качественного бизнес-плана требует обращения к определенным специалистам в консалтинговые фирмы, поскольку малые предприятия не имеют возможности содержать в своем штате высококвалифицированных специалистов в данной области. Такое обращение стоит совсем недешево, а гарантий, что кредит будет получен, нет. У большинства малых предприятий, а тем более у вновь образованных, нет на это средств. Поэтому, несмотря на достаточно большое количество предлагаемых субъектами МП перспективных для финансирования проектов, они не представляют собой товарный продукт для продвижения на рынке капиталов, а являются «полуфабрикатом», который не находит своего инвестора или кредитора. В связи с этим у финансирующих структур создается ложное представление об отсутствии проектов, в которые стоит вкладывать деньги.

Необходимо также иметь в виду следующее: если предприниматель самоустраняется от разработки бизнес-плана, то дело, как правило, обречено на провал, поскольку опытный банкир сразу поймет,

что предприниматель не владеет ситуацией. Поэтому предпринимателю необходимо принимать самое активное участие в составлении бизнес-плана. И здесь, пожалуй, самим банкам надо иметь квалифицированных экспертов, способных «сопровождать» проект малого предприятия в кредитном процессе, как это делают западные банки.

Третья причина отказа банков от работы с субъектами МП - это залоговое обеспечение кредита. Малый бизнес имеет специфическую структуру активов, в которой минимален вклад недвижимости, что могло бы служить залогом возврата кредита.

В настоящее время согласно действующей законодательной базе и условиям прохождения дел в арбитражных судах реализовать заложенное имущество достаточно сложно. На это уходит много времени и средств. К тому же недостаточно развита инфраструктура реализации залогов. При следовании действующим нормативным актам залог, как правило, реализуется не более чем за половину его действительной стоимости. Продажа залога осуществляется через систему тендеров, что и обуславливает резкое уменьшение его цены вследствие плохой организации торгов. Кроме того, у банков нет действенных инструментов возврата кредитов еще и потому, что в судебных инстанциях дела о банкротстве предприятий рассматриваются годами. В этом случае проще следить за процессом банкротства одного крупного предприятия, чем десятка мелких. Поэтому банки-кредиторы требуют от потенциальных заемщиков 200%-ного залогового обеспечения кредита, что не под силу многим субъектам МП [3].

В отношении предоставления обеспечения наиболее часто поднимаются вопросы, связанные с регулированием прав собственности. Нормы, имеющие непосредственное отношение к обеспечению ссуд, содержатся не только в гражданском законодательстве, но и в семейном. Все нажитое в браке имущество ПБОЮЛ рассматривается семейным правом как совместное имущество супругов, что серьезно затрудняет передачу его в залог.

Четвертая причина заключается в следующем. По словам Томаса Макэндриуса, сотрудника Агентства международного развития США, «в настоящее время российский банковский сектор является миноритарным игроком российских финансовых рынков. Все 1300 банков вместе имеют активы, равные активам только одного западного банка среднего размера. Эти активы так малы, что некоторые фирмы даже не пробуют использовать коммерческие кредиты для финансирования своих операций». Иными словами, банки испытывают недостаток финансовых ресурсов для кредитования предприятий. Объем ак-

тивов банковского сектора России немногим более 100 млрд. долл. США [4], что крайне незначительно по международным стандартам.

Основная проблема микрокредитования, с точки зрения банка, заключается в его способности организовать кредитование как «поточную» услугу. Очевидно, что для кредитования большого числа малых предприятий необходимо иметь достаточное количество финансовых ресурсов, которые у большинства российских банков, особенно в регионах, отсутствуют.

Более того, неравномерное распределение финансовых ресурсов по стране усугубляется гипертрофированной концентрацией банковских услуг в крупных городах в ущерб территориям.

Субъекты МП не могут стать клиентами банков также по целому ряду причин.

Во-первых, это низкая залогоспособность. Малые предприятия, как правило, обладают небольшим капиталом, по крайней мере, на начальном этапе своей деятельности. Если они имеют какие-то основные производственные фонды, то в большинстве случаев это не их собственность, а арендованное ими имущество. По данным статистики, 70% потенциальных заемщиков имеют основные капиталы не более 4–5 тыс. долл. Поэтому им нечего предоставить банку в качестве залога для того, чтобы получить кредит.

Впрочем, субъект МП может обратиться с просьбой о выдаче необеспеченного кредита, а банк – удовлетворить ее. Согласно Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997 г. № 285-р при кредитовании в общем порядке обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения. Однако действие регламента не распространяется на проектное финансирование, инвестиционное кредитование и кредитование коммерческих банков. Таким образом, теоретически субъекты МП в вышеуказанных случаях могут получить необеспеченный кредит.

Вторая проблема – это короткая кредитная история или ее полное отсутствие. Предприятие, созданное несколько недель, месяцев или лет назад, имеет гораздо меньше шансов на получение кредита, по крайней мере, на тех же условиях, что и предприятие, которое давно уже действует на рынке, неоднократно брало кредиты, в том числе в данном конкретном банке, и его знают как клиента. В России нет такой долгой истории развития частного малого бизнеса, как на Западе, и у нас также нет долгой истории развития частного банковского сектора.

Негативно сказывается на кредитовании малого бизнеса положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», регламентирующее формирование резерва на возможные потери по ссудам. Оно усложняет кредитование прежде всего малого бизнеса. Кредиты, выдаваемые заемщикам с недостаточным залоговым обеспечением, отнесены к четвертый и пятый категориям ссуд, под которые должны создаваться резервы соответственно в объеме от 51 до 100% и 100% суммы кредита. Это значительно увеличивает издержки банка и ведет к повышению процентной ставки за кредит.

Третьей причиной является то, что кредиты в российских банках выдают на короткий срок, за который трудно успеть что-либо сделать. В связи с этим предприятиям нередко приходится перекредитовываться.

Четвертая причина заключается в следующем. Банки дают кредиты предприятиям, имеющим стабильный оборот, который нужно продемонстрировать. Очень многие малые предприятия из-за непосильного налогообложения и в целях безопасности вынуждены скрывать, в том числе и от кредитных организаций, реальные масштабы бизнеса, в балансах практически не отражают прибыль, занижают фонд заработной платы, не показывают имеющиеся активы. Кредитная заявка у такого предприятия в принципе не может быть обоснованной, и любой уважающий себя банк вынужден отказывать ему в выдаче ссуды.

Следующая проблема в том, что малые предприятия очень часто стремятся получить кредит тогда, когда у них резко пошатнулось финансовое положение. Когда бизнес идет нормально, предприятия предпочитают ограничиваться собственными средствами.

Шестая причина заключается в существовании внебанковских финансовых потоков, сопоставимых с кредитными ресурсами банков. Речь идет, безусловно, о теневой экономике. Самым доступным для субъекта МП способом покрытия дефицита оборотных средств является обращение к физическим лицам. Часть теневого денежного оборота вовлекается в легальный оборот путем оформления займа у физического лица, чаще всего работника, акционера, участника общества с ограниченной ответственностью. Эта операция, с одной стороны, свободна от налогообложения, а с другой позволяет без ограничений (в пределах суммы займа) и в любые сроки снять наличные деньги с расчетного счета и вернуть их обратно в теневой оборот.

И, наконец, еще одна проблема, стоящая на пути малых предприятий к банкам, – это рэкет, который постоянно давит на МП. Информация в криминальных структурах поставлена на высоком уровне. При первом же получении кредита субъектом МП они приходят к нему.

Таким образом, существует внушительный перечень проблем в сфере кредитования банками субъектов МП. Разрешить данные противоречия без помощи государства не представляется возможным.

Литература

1. Макэндриус Т. Становление зрелого и действенного банковского сектора в России//Механизмы развития малого предпринимательства в России. Аналитический сборник. М., 2008. С. 128.
2. Механизмы развития малого предпринимательства в России. М., 2008. С. 137.
3. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Кредитование малого предпринимательства//Вопросы экономики. 2007. № 4.
4. По данным Исследовательского отдела журнала «Экономист»/Финансовая аренда (лизинг) в России. Обзор рынка 2001–2007. М., 2008. С. 21.
5. Веричев Д. Банковская реформа: Перспективы и прогнозы/Финансовая аренда (лизинг) в России. Обзор рынка 2001–2008. С. 22.

Т. В. Воронченко

*зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
кандидат экономических наук, доцент*

Е. П. Воронченко

*аспирант Российской Академии
предпринимательства*

Совершенствование системы показателей финансового состояния российских предприятий на основе зарубежной теории и практики

Аннотация. Статья посвящена актуальным методологическим проблемам анализа финансового состояния российских предприятий в период перехода на международные стандарты учета и отчетности. В ней содержатся предложения по применению комплексной системы показателей, в наибольшей степени отвечающих требованиям рыночной экономики, а также представлена методика их расчета и оценки. Материал, содержащийся в статье, имеет как теоретическую, так и практическую ценность и может быть использован в аналитической практике российских предприятий.

Ключевые слова: финансовый анализ, коэффициентный анализ, прибыль, рентабельность, денежные потоки, реинвестирование, финансовое состояние, финансовая устойчивость, деловая активность, собственный и заемный капитал и др.

Выбор оптимального варианта методики финансового анализа, которая бы соответствовала современным требованиям рыночной экономики, с учетом особенностей того или иного государства, возможен только в результате изучения различных методик его осуществления, а также системы показателей, характеризующих финансового состояния предприятий.

Сравнительный анализ существующих в стране и за рубежом методик позволили нам выделить их преимущества и недостатки, определить точки соприкосновения разных направлений анализа, а также существующих особенностей каждого государства, отдельных отраслей и конкретных предприятий. На этой основе, считаем возможным, предложить тот вариант, который максимально, с нашей точки зрения, отвечает национальным интересам теории и практи-

ки проведения финансового анализа в современных условиях развития экономики.

Современная экономическая наука владеет огромным арсеналом приемов и методов оценки финансового состояния предприятий.

Существуют, между тем, основные методы анализа финансового состояния предприятий, являющиеся наиболее характерными для применения в зарубежной практике, а именно:

- горизонтальный анализ;
- вертикальный анализ;
- трендовый анализ;
- анализ коэффициентов и др.

Отдельно взятые элементы перечисленных методов анализа используются и при оценке финансового состояния российских предприятий, однако, в большинстве случаев, они носят разрозненный, а не системный характер. Рассмотрим более детально особенности их применения в отечественной практике.

Анализ коэффициентов является одним из самых эффективных и, одновременно, самым проблематичным методом. Эффективность применения финансовых коэффициентов связана с тем, что они, наиболее точно, позволяют выявить сильные и слабые стороны финансового состояния предприятия. С их помощью выделяют те проблемы, связанные с деятельностью организации, которые нуждаются в детальном изучении и последующем изменении. Они определяют основные направления развития предприятия и факторы, оказывающие влияние на этот процесс, а также другие задачи, которые не могут быть решены с помощью традиционных методов горизонтального, вертикального и трендового анализа только на основе данных финансовой отчетности.

Вместе с тем, как отмечают отечественные и зарубежные аналитики, существует множество проблем, касающихся использования и интерпретирования коэффициентов, рассчитанных на основе применения информации из финансовых отчетов.

Качественные характеристики коэффициентов во многом зависят от стабильности и постоянства показателей, используемых при их исчислении. В связи с этим, наиболее сложной является проблема создания оптимальной системы специфических показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Другая проблема, связанная с интерпретированием коэффициентов, заключается в том, что факторы, оказывающие влияние на числитель коэффициента могут коррелировать с факторами, оказывающими одновременно влияние и на знаменатель соответствующего коэффициента.

Важной проблемой, на наш взгляд, является и множественность коэффициентов, применяемых в настоящее время в финансовом анализе. Это усложняет оценку финансового состояния предприятия с точки зрения рациональности и достаточности количества применяемых показателей, которые могут объединяться в систему или агрегироваться в один детерминированный показатель. Учитывая, что элементы числителя и знаменателя многих коэффициентов совпадают, а значит, на их величины оказывают влияние одни и те же факторы, появляется возможность заменить целый ряд коэффициентов одним единственным агрегированным показателем. Классическим примером такого показателя может служить:

• **экономический рост компании** по модели «Дюпон», который может быть представлен в виде системы с жестко детерминированной факторной зависимостью [1]:

$$\frac{\text{Реинвестированная прибыль}}{\text{Собственный капитал на начало периода}} = \text{Рентабельность продаж} * \text{Рентабельность чистых активов} * \text{Коэффициент рефинансирования} * \text{Коэффициент финансового рычага} * \text{Коэффициент корректировки суммы кредитов и налогов.}$$

В свою очередь, коэффициент финансового рычага рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{фин. рычага}} = \frac{\text{Сумма кредитов} + \text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал}};$$

а коэффициент корректировки суммы кредитов и налогов определяется по формуле:

$$K_{\text{ККН}} = \frac{\left(\frac{\text{Прибыль отчетного периода до налогообложения}}{\text{Сумма процентов за кредит}} - \text{ставка 1 - налога на прибыль} \right)}{\text{Прибыль отчетного периода до налогообложения}}$$

Исследования американских ученых Е. Альтман, П. Смит, Р. Фидспатрик, В. Хикман, С. Мервиль, В. Бивер и других, в области прогнозирования банкротства предприятия, позволили сделать вывод о том, что существует множество коэффициентов, предусмотрен-

ных методологией анализа финансового состояния предприятия [2]. В аналитической практике же, могут быть выбраны лишь несколько, которые наиболее точно и правдоподобно раскроют причины и факторы, оказавшие влияние на отрицательное финансовое положение организации и которые, в конечном итоге, привели ее к банкротству. Так, например, Е. Альтман исследовал 22 финансовых коэффициента, рассчитанных на основе информации о деятельности компаний в период, предшествующий банкротству. Из них он выбрал пять показателей, которые включил в линейную дискриминантную функцию, а именно: рентабельность, скорость обращения активов, кредиторскую задолженность, прибыль, реинвестированную в активы, долю собственных оборотных активов в общей их сумме.

На основе этих коэффициентов Е. Альтман создал Индекс кредитоспособности Z, который представляет собой один из основных методов оценки возможности банкротства организации и широко применяется в США [2, с. 480]:

$$\text{Индекс } Z = 1,2 * \left[\frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Всего активов}} \right] + 1,4 * \left[\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Всего активов}} \right] + 3,3 * \left[\frac{\text{Налогооблагаемая прибыль}}{\text{Всего активов}} \right] + 0,6 * \left[\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего обязательств краткосрочных и долгосрочных}} \right] + 1,0 * \left[\frac{\text{Доход от продаж}}{\text{Всего активов}} \right]$$

В аналитической практике отечественных предприятий, данная методика может быть применена с целью оценки тенденций их развития на долгосрочную перспективу.

Независимо от того, какие приемы и методы финансового анализа, применяют аналитики, в зарубежной практике существует ряд аспектов финансового состояния предприятия, которые изучаются в процессе анализа в обязательном порядке, а именно:

- 1) прибыльность и рентабельность осуществляемой деятельности;
- 2) ликвидность баланса и платежеспособность предприятия на краткосрочную и долгосрочную перспективу;
- 3) эффективность использования активов (показатели деловой активности).

На предприятиях, работающих в условиях рыночной экономики, прибыль служит основой для сохранения и поддержания их финансовой устойчивости и представляет собой основной показатель их дея-

тельности. Получение прибыли является главной экономической целью, к реализации которой ориентирована финансовая политика любой коммерческой предприятия. Вместе с тем, прибыль не является первостепенным эталоном оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Существует множество критериев, на основе которых могут быть оценены результаты деятельности, достигнутые предприятием. В этих целях рассчитываются показатели рентабельности, которые отражают степень эффективности основных видов деятельности, осуществляемых хозяйствующим субъектом.

В международной практике разработана система показателей рентабельности, которая объединяет три группы, в частности:

- показатели, рассчитанные на основе прибыли (балансовой, налогооблагаемой и чистой);
- показатели, рассчитанные на основе использования активов (имущества предприятия);
- показатели, рассчитанные на основе денежных потоков.

Благодаря тому, что финансовая отчетность содержит необходимую информацию, пользователи могут рассчитывать ряд показателей рентабельности (прибыльности) в зависимости от задач и целей проведенного анализа.

Необходимо отметить, что в зарубежной практике анализа финансовой отчетности остается до настоящего времени спорным вопрос о том, какой показатель прибыли необходимо использовать для расчета коэффициентов рентабельности. Данная проблема связана, прежде всего, с существующими различиями в порядке определения прибыли по данным Отчета о прибылях и убытках в соответствии с национальными и международными стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Разнообразие подходов к определению прибыли отмечается очень явно на основе результатов анализа Отчета о финансовых результатах, составляемого компаниями Великобритании [3, с. 77]. В результате такого анализа были выделены следующие варианты определения прибыли в финансовой отчетности:

- прибыль от основной деятельности до налогообложения;
- прибыль от основной деятельности после налогообложения;
- прибыль, полученная в течение финансового года;
- прибыль коммерческая;
- прибыль балансовая;
- прибыль, полученная в течение отчетного периода, без учета чрезвычайных статей;

- прибыль до налогообложения и распределения;
- прибыль чистая.

При осуществлении расчетов коэффициентов рентабельности, чаще всего, многие экономисты рекомендуют использовать два показателя: балансовую и чистую прибыль. Вместе с тем, показатель балансовой прибыли, используемый в расчетах, трактуется зарубежными аналитиками по-разному. Одни считают, что показатель балансовой прибыли должен быть рассчитан как разница между выручкой от продаж и себестоимостью продаж, то есть такая же трактовка, которая была принята в отечественной теории и практике. Другие экономисты считают, что балансовая прибыль должна быть рассмотрена вместе с суммой начисленной амортизации. Такой подход к проблеме рекомендован Техническим Советом Европейской Федерации финансовых аналитиков. Обоснование данной идеи вытекает из того, что сумма начисленной амортизации остается в распоряжении организации, представляет собой составную часть созданного валового продукта и может быть использована для полного восстановления долгосрочных материальных активов. Кроме того, учетная политика в отношении методики начисления амортизации разная в разных организациях и, тем более, в разных государствах. Это, в основном, связано с проводимой руководством предприятия финансовой политикой, а также с налоговым законодательством.

Основным источником информации, используемой при расчете показателей рентабельности, служит Отчет о прибылях и убытках. Различия в структуре и содержании данной формы отчетности, составляемой в разных странах, являются одними из главных проблем анализа финансовой отчетности.

На наш взгляд, самый унифицированный подход к отражению прибыли в финансовой отчетности используется в формах финансовой отчетности стран-членов Европейского Союза (ЕС). В каждом варианте формы Отчета о финансовых результатах, утвержденной Четвертой Директивой ЕС четко отражены определенные показатели прибыли и методика их формирования. Необходимо отметить, что названный финансовый отчет, действующий в Российской Федерации, в принципе, соответствует формату № 1, рекомендованному Четвертой Директивой ЕС от 25 июля 1978 г. (статья 28) [4]. Данная информация была принята во внимание при разработке и утверждении Российских Стандартов Бухгалтерского Учета (РСБУ).

С точки зрения пользователей финансовой отчетности, их интересам соответствуют, в большей степени, сведения относительно обес-

печения предприятия свободными денежными средствами в связи с использованием имеющегося потенциала, а не информация, раскрывающая факторы, определяющие получение прибыли (образование доходов, движение сумм краткосрочной дебиторской задолженности и другое). С помощью показателей денежных потоков выявляются возможности получения предприятием доходов и обеспечения самофинансирования.

Показатели денежных потоков в зарубежной практике присоединяются к показателям, характеризующим развитие предприятия, так как последние показывают, сколько средств находится в ее распоряжении с целью выхода и освоения новых рынков, производства новых изделий, реализации различных проектов и разработок, касающихся перспективного развития организации. Для отечественной практики применение международной методики анализа Отчета о движении денежных средств очень актуально, так как в данной области финансового анализа разработка отечественных методик находится только в стадии проведения исследований. В Российской Федерации уже сделаны первые шаги в данном направлении, в результате включения в состав финансовой отчетности формы № 4 «Отчета о движении денежных средств» и разработки мер по применению на отечественных предприятиях зарубежной методики анализа финансовой отчетности, в том числе, и анализа денежных потоков.

Для собственников предприятия особым интересом пользуется **коэффициент рентабельности собственного капитала – ROE** (return on equity), который показывает, какую прибыль приносит каждая инвестированная собственником денежная единица. В качестве информационной базы для расчета используются данные о капитале, вложенного в акции.

Коэффициент ROCE (return on capital employed) характеризует уровень рентабельности использованного капитала, который включает в себя два основных источника формирования средств предприятия: собственный капитал и долгосрочный заемный капитал, предоставленный кредиторами.

Оптимальным показателем эффективности производства на предприятии считается **коэффициент экономической рентабельности собственного капитала – ROA** (return on assets), для расчета которого, в качестве информационной базы используются данные об активах предприятия. Множителями данного показателя являются коэффициент рентабельности основных средств и коэффициент рентабельности оборотных активов. Показатель ROA является одним из самых

важных параметров конкурентоспособности предприятия, уровень которой определяется в результате сравнения коэффициента ROA исследуемого хозяйствующего субъекта со средними отраслевыми показателями.

Коэффициент ROA представляет собой результат произведения двух показателей: скорости обращения активов и коэффициента прибыльности. Данная зависимость выражается формулой:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Всего активов}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Доход от продаж}} * \frac{\text{Доход от продаж}}{\text{Всего активов}}$$

Данная формула носит также название «Дюпон», так как именно руководство компании E. J. Du Pont Nemours Company впервые применило коэффициент ROA в качестве одного из основных инструментов в рамках управления компанией, посредством факторной модели анализа ее деятельности. Расчленение показателя рентабельности фондов на две составные части позволяет выявить причины недостаточно высокого уровня рентабельности активов, коэффициент прибыльности (рентабельность продаж), скорость обращения активов или оба показателя в совокупности.

В международной практике особое внимание уделяется также коэффициентам ликвидности баланса и платежеспособности предприятия.

Анализ данных показателей имеет большое значение для финансовой политики организации, так как степень ликвидности и платежеспособности прямо характеризует ее финансовое состояние и оказывает непосредственное влияние на интересы кредиторов, инвесторов, собственников и самого предприятия. С этой точки зрения коэффициенты ликвидности относятся к показателям, характеризующим краткосрочную текущую платежеспособность предприятия. Краткосрочным считается, в этом случае, период до одного года.

От текущей ликвидности предприятия зависят: платежи процентов за кредит; погашение текущих краткосрочных обязательств; плата дивидендов; выполнение условий договоров с поставщиками и покупателями и другие. В случае если предприятия не в состоянии погашать текущие обязательства в установленные сроки, становится сомнительным ее дальнейшее существование.

Однако, как отмечает профессор Л. Бернстайн, коэффициент покрытия в качестве показателя ликвидности и платежеспособности, характеризуется серьезными теоретическими и практическими недостатками, а также сложностью применения [2, с. 402]. Названный коэффициент статичен, так как представляет информацию о нали-

ции денежных ресурсов, необходимых для покрытия обязательств определенного периода времени и включает элементы, которые влияют на уровень ликвидности — денежные средства и запасы. Для того, чтобы рассмотренный коэффициент стал полезнее, западные экономисты предлагают осуществить детальный анализ текущих активов и краткосрочных обязательств, включенных в расчет данного показателя. На наш взгляд, необходимо уделить особое внимание величине и структуре материально-производственных запасов, так как они нуждаются в большем времени для преобразования в платежные средства и, в таком случае, необходимы дополнительные ресурсы как для покрытия затрат, так и для погашения расходов.

При расчете **коэффициента критической оценки или «лакмусовой бумаги» (quick or acid-test ratio)** в числителе из общей величины оборотных активов вычитаются запасы, так как для их реализации необходимы время и свободные денежные средства у покупателя. Оборотные активы при вычитании соответствующих запасов могут быть превращены сравнительно быстро в денежные средства, поэтому во многих экономических публикациях за рубежом данный коэффициент называют также «коэффициентом быстрой ликвидности». Максимальная величина данного показателя установлена в пределах 0,7–0,8. Многие западные аналитики считают, что запасы товарно-материальных ценностей не должны быть включены в состав оборотных активов при расчете коэффициентов ликвидности, доля этих средств в структуре активов значительна.

Коэффициент абсолютной ликвидности (cash ratio) характеризует величину денежных средств, предназначенных для погашения краткосрочных обязательств. Понятие абсолютной ликвидности основывается на том, что, во-первых, организация использует более оперативно денежные средства для погашения своих обязательств и осуществления хозяйственных операций. Максимальная величина данного показателя составляет 0,2–0,25. Следует отметить, что названный коэффициент рассматривается в зарубежной практике в качестве дополнительного показателя к коэффициенту покрытия бухгалтерского баланса.

Финансовая маневренность организации обеспечивается объемом рабочего капитала (working capital), который в качестве показателя ликвидности и финансовой устойчивости предприятия представляет интерес для всех пользователей ее финансовой отчетности. В таком случае, в экономической литературе отмечаются ограничения полезности информации об абсолютной величине рабочего капитала. Это связано с тем, что данная величина имеет значение лишь в сравнении

с такими показателями, как: объем продаж, общая сумма активов и другие и используются для оценки достаточности рабочего капитала и его сравнения с аналогичными показателями других предприятий.

Обязательства покрываются денежными средствами, поэтому важными показателями ликвидности, по нашему мнению, являются те, которые рассчитываются с помощью данных отчета о прибылях и убытках.

Показатели ликвидности, рассмотренные выше, статичны, так как для их расчета используются данные финансовой отчетности в определенный момент времени. Размеры показателей отчетности на определенную дату, могут быть высокими или, наоборот, низкими и, в этом случае, рассчитанные коэффициенты не отразят реальное положение дел на предприятии. Значит, расчет рассмотренных показателей с использованием данных о денежных потоках, позволят сгладить их статичный характер. В процессе осуществления финансового анализа деятельности отечественных предприятий, как было отмечено выше, целесообразно применять **коэффициент достаточности денежных потоков**. Данный показатель характеризует достаточность денежных средств, полученных предприятием в результате осуществления текущей деятельности для покрытия затрат, связанных с осуществлением капитальных вложений в производственные запасы и для платы дивидендов.

Финансовая устойчивость и платежеспособность во многом зависят от структуры капитала предприятия, от видов его активов и их соотношения. Как для организации, так и для кредиторов и инвесторов, заемный капитал носит определенную долю риска, так как независимо от финансового состояния предприятия, кредиты и проценты за них должны быть оплачены в установленные сроки. Неспособность предприятия выполнять свои обязательства приводит к возникновению убытков и, в результате, к поглощению всей суммы собственного капитала. Для самого предприятия такое положение может привести к банкротству, для кредиторов — к потере всей суммы долга или отдельной его части, для инвесторов — к потере инвестиций. В таком случае, доля собственных средств должна превышать долю заемных средств в структуре капитала предприятия.

Особенность собственного капитала заключается в его неизменности, а также в том, что он гарантирует обязательное получение прибыли. На наш взгляд, с точки зрения его рискованного характера рассмотренная проблема имеет два аспекта. С одной стороны, собственный капитал составляет рискованный капитал предприятия, а, с другой стороны, он связан с меньшим риском, чем заемный, так как оплата и распределение дивидендов определяется Советом директоров,

и нет обязательных условий по поводу оплаты дивидендов, также как и акционеры, посредством своих акций не могут привести предприятие к банкротству.

Другой особенностью оценки использования структуры капитала является использование широких временных интервалов. На протяжении долгосрочного периода одним из основных и самых важных показателей финансовой устойчивости предприятия, является, конечно, прибыль, которая представляет собой основной источник денежных средств, ориентированных на погашение долгосрочных обязательств и является гарантией обеспечения платежеспособности предприятия. Кроме того, следует отметить, что показатели структуры капитала, в отличие от показателей ликвидности, являются, в большей степени, всеобъемлющими, общими, а не специфическими.

Показатели структуры капитала, в общем виде, характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, которые произвели долгосрочные инвестиции на анализируемом предприятии.

Коэффициент процентного покрытия (interest coverage ratio) отражает степень защищенности кредиторов от невозвратности кредитов и неуплаты процентов за них.

Характерным является и то, что в отечественной практике названный коэффициент не применяется в широком масштабе для оценки платежеспособности и кредитоспособности предприятий.

Коэффициент собственности (equity ratio) важен как для собственников предприятия, так и для кредиторов, так как отражает интересы обеих сторон. Названный показатель характеризует долю собственного капитала в структуре капитала предприятия. В международной практике анализа считается, что данный коэффициент должен удержаться на довольно высоком уровне, так как, только в таком случае, он представляет стабильность финансовой структуры средств, предпочитаемую кредиторами в качестве гарантии возвратности предоставленных займов. Как правило, нормальная величина коэффициента собственности, который обеспечивает стабильное финансовое состояние предприятия в других равных условиях, составляет 60%. Величина данного показателя зависит от отрасли, в которой функционирует предприятие и от условий соответствующей страны. Так, например, в Швеции доля собственного капитала в размере 50% считается оптимальной для промышленных компаний. В Германии она составляет примерно 30%, в Японии коэффициент собственности в большинстве случаев не превышает в среднем 20%. Причинами таких соотношений являются особенности социально-экономического развития каждой страны.

Коэффициент обязательств (debit ratio) является обратным коэффициенту собственности и отражает долю заемного капитала в общей сумме источников финансирования. Рост доли заемного капитала в структуре капитала предприятия считается в зарубежной практике рискованным делом. Вместе с тем, заемный капитал представляет собой более дешевый источник денежных средств в отличие от собственного капитала. Это объясняется тем, что проценты за предоставление кредитов имеют фиксированную величину и признаются в качестве расходов, а значит, уменьшают налогооблагаемую базу.

Коэффициент заемного капитала или **коэффициент финансовой зависимости** (debit equity ratio) характеризует степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Высокий уровень данного коэффициента показывает неустойчивое финансовое положение предприятия.

На практике источниками финансирования долгосрочных внеоборотных активов, являются: собственный и заемный капиталы и долгосрочные обязательства. Значит, существует взаимозависимость между структурой активов предприятия и структурой капитала, которая выражается через коэффициенты финансирования, характеризующие степень обеспеченности быстротекущими активами, собственными и используемыми капиталами. Эти коэффициенты составляют основные элементы и параметры оценки долгосрочной кредитоспособности предприятия.

Показатели стабильности финансового состояния, во многом, зависят и от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в денежную наличность. Интенсивность использования активов определяется с помощью показателей скорости их обращения, которые позволяют устанавливать эффективность использования предприятием своих средств. В основу расчета данного показателя лежит соотношение выручки от продаж и отдельных видов и групп активов предприятия. Это объясняется тем, что любое предприятие для получения прибыли должна реализовать на рынке произведенную продукцию, выполнять работы и оказать услуги.

Скорость обращения средств предприятия зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Внешние факторы, которые влияют на период обращения активов предприятия, включают: экономические условия деятельности предприятия в данной стране; уровень инфляции; юридические аспекты регулирования бухгалтерского учета; сферу деятельности и отраслевую принадлежность и другие. К внутренним факторам относится финансовая политика, проводимая анали-

зируемым предприятием в области ценообразования и управлении активами, а также учетная политика в разделах, касающихся начисления амортизации, оценки запасов и другие.

Показатели скорости обращения активов или деловой активности имеют большое значение для характеристики деятельности и финансового состояния предприятия, так как скорость обращения средств непосредственно влияет на платежеспособность предприятия.

Коэффициент общей скорости обращения активов характеризует эффективность использования предприятием всех средств, независимо от источника их приобретения и показывает количество оборотов, прошедших всеми активами в течении анализируемого периода.

С целью более детального анализа рассматриваются показатели скорости обращения отдельных групп активов в общем объеме средств предприятия.

Важным показателем для характеристики финансового состояния предприятия является скорость обращения его материально — производственных запасов.

Предприятие должно соблюдать оптимальный уровень запасов с целью обеспечения производственной деятельности и, соответственно, объема реализации и, вместе с тем, недопущения изменений величины запасов, так как они косвенно влияют на ее ликвидность. Ускоренное обращение запасов и минимальная их величина показывает финансовую устойчивость предприятия.

Низкий уровень скорости обращения активов может объясняться тем, что предприятие имеет излишек запасов или их составные части устарели, не востребованы и, по этой причине, не могут быть реализованы или использованы в производстве. Необходимо отметить, что могут быть ситуации, когда высокий уровень скорости обращения запасов может также отражать отрицательные моменты деятельности предприятия.

В нормальных условиях функционирования запасы должны быть реализованы с прибылью, но в отдельных случаях рост объемов продаж может быть достигнут за счет реализации запасов с минимальной прибылью, что приводит к росту скорости их обращения. При анализе данного коэффициента необходимо принимать во внимание то, что запасы включают различные статьи: готовую продукцию, сырье, материалы, незавершенное производство и другие. Значит, для более детального анализа необходимо рассматривать также показатели скорости обращения отдельных составных частей запасов.

Период хранения запасов выражен **коэффициентом скорости обращения запасов в днях** и определяет количество дней, необходимых для реализации среднего объема запасов за анализируемый период. Запасы составляют отдельный элемент оборотных активов предприятия и рассматриваются как источник денежных средств, которые в случае необходимости смогут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Количество дней, необходимых для превращения запасов в наличность рассчитывается в международной практике путем сложения количества дней, необходимых для реализации запасов деленное на период их хранения и количества дней, необходимых для получения средств от дебиторов, деленное на период поступления денег по расчетным документам.

Коэффициент скорости дебиторской задолженности (debtors turnover ratio) предоставляет информацию о том, сколько раз в течение анализируемого периода дебиторская задолженность превращается в денежные средства. Объем продажи в кредит, как правило, не отражается в формах финансовой отчетности предприятия, поэтому при расчете данного коэффициента используется лишь объем чистых продаж.

Дебиторская задолженность, как показывает практика, имеет большой удельный вес в оборотных активах предприятия и оказывает значительное влияние на ее ликвидность. Исходя из этого управление дебиторской задолженностью и контроль ее уровня, как в отечественных, так и в зарубежных организациях, составляет одно из главных условий обеспечения стабильного финансового состояния предприятия.

На наш взгляд, представляет интерес для отечественной практики и применение **коэффициента реинвестирования денежных средств**, предложенный профессором Л. Бернстайн [2, с. 440].

Данный показатель используется для определения доли инвестиций в активы, которые представляют собой денежные средства, численные и реинвестированные предприятием для замены активов.

Деятельность предприятия представляет собой последовательность определенных этапов, которые формируют операционный цикл. Денежные средства проходят полный операционный цикл и, поэтому, используя периоды поступления денежных средств по расчетным документам, хранения запасов и погашения счетов, можно рассчитать количество дней, необходимых для прохождения денежными средствами полного операционного цикла. Данный показатель может быть использован в качестве обобщающего коэффициента деловой активности предприятия, так как, с одной стороны, он характеризует эф-

фektivность управления активами предприятия, а, с другой стороны – его ликвидность. Определение данного показателя является полезным и в национальной практике при осуществлении финансового анализа деятельности предприятий.

Для характеристики деловой активности предприятий, наряду с коэффициентами оборачиваемости активов, целесообразно определить также коэффициенты оборачиваемости краткосрочных обязательств и собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует деятельность предприятий в разных аспектах, так как определяет оборачиваемость собственного капитала, инвестированного акционерами и уровень объемов продаж. Высокий уровень такого показателя характеризует активное участие соответствующего капитала в процессе деятельности организации, то есть участие собственных средств в реализации более прибыльных предприятий.

В результате исследования, рассмотренной системы показателей, используемых в международной теории и практике анализа финансового состояния, финансовой устойчивости и деловой активности предприятий, и их сравнения с показателями, применяемыми в российской аналитической практике, можно сформулировать следующие выводы:

- зарубежная методология финансового анализа, в отличие от отечественной, характеризуется большим арсеналом приемов и методов, наиболее эффективным из которых является анализ коэффициентов;
- фактическое применение данного метода, даже в зарубежной практике, характеризуется определенными трудностями, связанными с формированием исходной информации, определением последовательности аналитических процедур, множественностью коэффициентов и необходимостью выбора их оптимальной системы, а также интерпретацией полученных результатов, а в российских условиях, эти проблемы усугубляются из-за недостаточности научных разработок в данной области финансового анализа;
- в международной теории финансового анализа, тем не менее, разработана оптимальная система аналитических показателей, применение на практике которой позволяет, наиболее точно и всесторонне оценить финансовое состояние предприятий, эффективность их деятельности, финансовую устойчивость и деловую активность;

- преимущества системы показателей, предусмотренной зарубежной методологией, могут и должны быть использованы на российских предприятиях, на основе применения международных правил ведения бухгалтерского учета и формирования показателей финансовой отчетности и дальнейшего совершенствования методики финансового анализа.

Литература

1. Бархатов А. П. Международный учет: Учебное пособие. М.: ИКЦ «Маркетинг», 2007.
2. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Хеддервик К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2005 г. 365 с.
5. Директивы Европейского Экономического Сообщества и гармонизация стандартов бухгалтерского учета. Белгород: Белаудит, 2003.

А. З. Гусов

*заведующий кафедрой Российской Академии
предпринимательства, доктор экономических наук,
профессор*

А. Я. Матвеевко

соискатель Российской Академии предпринимательства

Роль системы корпоративной социальной ответственности как инструмента антикризисного управления предприятиями

Ключевые слова: социальная ответственность, нефинансовые риски, ключевые показатели эффективности, система корпоративной социальной ответственности (КСО), стейкхолдеры, экономическая устойчивость предприятий, антикризисное управление.

Аннотация. В статье обосновывается положение, что система корпоративной социальной ответственности может быть важным инструментом сохранения экономической устойчивости предприятий в условиях кризиса за счет минимизации нефинансовых рисков.

Перспективы развития отечественной экономики связаны с решением качественно новых задач, включающих в себя формирование новой технологической основы, усиление роли инноваций в социально-экономическом развитии. Решение данных задач предполагает возрастание значения человеческого капитала и рост человеческого потенциала как предпосылки и ресурса экономического развития. А это, в свою очередь, требует создания соответствующих социальных условий, совершенствования социальной сферы, обеспечивающих развитие человека как основного субъекта производства.

В реализации целей модернизации, поставленных государством, важная роль отводится представителям отечественного бизнеса и работодателям в целом. Однако эту свою миссию предпринимательство может эффективно решить только в случае осознания своей ответственности за успешное социально-экономическое развитие страны.

Социальная ответственность в широком смысле — это ответственность определенного класса, социальной группы или слоя за выпол-

нение тех общественных функций, которые им присущи в различных сферах жизни — и в экономике, и в политике, и в духовной сфере и т.д. В этом плане предпринимательство как социальная группа ответственно в первую очередь за налаживание эффективной национальной экономики.

В узком смысле социальная ответственность — это совокупность тех функций по развитию социальной сферы и совершенствованию социальных отношений, которые возлагаются на социальную группу обществом. Естественно, что, как и большинство других обязанностей, свои социальные функции различные социальные группы стремятся выполнять лишь в том объеме, каком это выгодно и приемлемо для них самих. Поэтому, для того, чтобы предпринимательство выполняло свои социальные функции, исходя не только из своих интересов, но и из интересов и потребностей всего общества и зависимых от работодателей социальных групп, необходимо определить меру ответственности предпринимательства перед обществом за его вклад в развитие социальной сферы общества. И важнейшим инструментом реализации социальной ответственности работодателя выступает система корпоративной социальной ответственности (КСО).

Свои социальные обязательства работодатели реализуют, с одной стороны, через процессы социального развития своих предприятий, обеспечивая достойные социальные условия для наемных работников, а, с другой стороны, через выполнение тех требований, которые им предъявляет государство и общество в целом в виде уплаты налогов, развития социальной инфраструктуры территорий, благотворительных и прочих программ.

Роль и значение системы КСО в повышении экономической устойчивости предприятий, а также социальной ответственности бизнеса значительно возрастает в условиях современного финансово-экономического кризиса. При анализе опубликованной в апреле с.г. антикризисной программы Правительства РФ¹ выявлены следующие области возможного эффективного сотрудничества промышленных предприятий и государства с использованием механизмов корпоративной социальной ответственности:

1. Радикальное повышение инновационной активности в экономике, формирование «критической массы» эффективных, динамично развивающихся, конкурентоспособных предприятий во всех сек-

¹ Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год.

торах производства, продолжение технологической модернизации отечественной промышленности.

2. Стимулирование повышения энерго- и ресурсоэффективности, снижения уровня издержек всех секторов экономики.

3. Снижение социальной напряженности, в первую очередь в отношении ухудшающейся ситуации на рынке труда.

Задача органов власти совместно с бизнесом — обеспечить полноценное соблюдение Трудового законодательства в плане социальной защиты высвобождаемых работников, обеспечить прогнозируемость и управляемость процессов высвобождения работников с тем, чтобы ни один сотрудник предприятий не был просто выброшен на улицу без средств к существованию и успел адаптироваться к новым условиям.

Задача также состоит в обеспечении повышения конкурентоспособности высвобождаемых работников на рынке труда за счет повышения их квалификации, переподготовки по востребованным специальностям, переезда в регионы с дефицитом рабочей силы соответствующей квалификации.

Разрабатывая рекомендации по применению комплексной системы КСО в управлении промышленными предприятиями для повышения их устойчивости и конкурентоспособности в условиях кризиса, следует учитывать, что основная задача социально-ответственных предприятий в этих условиях заключается в сохранении производства, честном и ответственном отношении ко всем заинтересованным сторонам — потребителям, персоналу, инвесторам, населению.

Перед социально-ответственными предприятиями в условиях кризиса встает проблема использования применяемой ими системы КСО для поддержания своей устойчивости. И в значительной мере принципы КСО позволяют минимизировать различные нефинансовые риски.

Нефинансовые риски (политические, социальные, экологические, законодательные и т.д.) в России пока еще существенно выше, чем в развитых странах мира. Поэтому КСО и управление нефинансовыми рисками в Российской Федерации играют более значительную роль — в силу неразвитости российского рынка, а также слабого законодательного и практического обеспечения прав собственности и справедливой конкуренции. В этой связи для обеспечения корпоративной устойчивости необходимо уделять большее внимание внедрению принципов и инструментов КСО в практику корпоративного управления на основе системного анализа, диалога и конструктивного взаимодействия со своими стейкхолдерами. Для этого целесообразно

введение в советы директоров исполнительных и независимых директоров по данным направлениям, создание комитетов по КСО (управлению нефинансовыми рисками, корпоративной устойчивости), а также внедрение публичной социальной отчетности.

Анализ показывает, что одним из важных направлений трансформации корпоративной социальной ответственности в экономическую устойчивость промышленных предприятий в условиях кризиса становится реорганизация персонала. Программы социально-ответственных антикризисных мер в сфере управления персоналом с использованием элементов системы КСО, применяемые российскими предприятиями, могут включать:

- организационно-структурные изменения (реорганизация управляющей команды, пересмотр трудовых функций, выявление и устранение дублирования функций);
- оптимизацию расходов в области управления человеческими ресурсами (ужесточение целевых ориентиров, приоритетов: экономическая устойчивость деятельности и сохранение работоспособной команды, которая сможет обеспечить последующее развитие после кризиса);
- мотивацию и стимулирование (мотивация выходит на первый план, ее важность значительно повышается; основные мотиваторы — сохранение рабочего места и базовой зарплаты; особое значение приобретает нематериальная мотивация — обучение, признание и общение);
- внутренние коммуникации (взаимодействие — усиление мотивации совместной деятельности, необходимости преодолеть кризис совместными усилиями);
- внедрение прозрачных и упрощенных инновационных технологий начислений и выплат заработной платы;
- «замораживание» роста заработных плат, жесткая привязка премиальных выплат к результатам деятельности, оптимизация социального пакета;
- прекращение найма новых сотрудников, заполнение имеющихся вакансий за счет переобучения собственных сотрудников;
- сохранение в полной мере системы поддержки ветеранов труда и пенсионеров, работавших на предприятии, оказание им поддержки силами собственных работников вместо оплаты услуг социальных служб;
- перемещение акцентов в вознаграждении за труд с материальных на моральные стимулы;

- отказ от работ с внешними агентствами, передача заказов в собственные подразделения для обеспечения их работой;
- расширение социальных инвестиций во внутренние образовательные программы, обучение внутренних преподавателей, тренеров и освоение новых инновационных методик преподавания, в том числе повышение эффективности учебного оборудования;
- применение компаниями и предприятиями системы добровольного труда, волонтерство — в условиях сокращения производственной нагрузки сотрудники имеют право потратить на социально-активную работу фиксированное количество рабочего времени;
- оптимизация, реструктуризация благотворительных программ, отказ от привлечения внешних подрядчиков, выполнение работ силами собственного персонала;
- сохранение программ в области экологии, их оптимизация, но не уменьшение значения и внимания к ним.

Для российских трудящихся потеря социального статуса воспринимается тяжелее, чем снижение уровня оплаты труда. Поэтому предприятия по возможности должны находить способы обходиться без увольнений. Возможные меры: сокращение рабочей недели, отпуск (даже бессрочный), другие компромиссные способы, которые воспринимаются гораздо легче, оставляют перспективы восстановления и чувство надежды.

Процесс влияния корпоративной социальной ответственности на экономическую устойчивость промышленных предприятий является крайне сложным и многоплановым. От его планирования и реализации с учетом специфических особенностей предприятия зависит последующая степень воздействия на нефинансовые риски и обеспечение экономической устойчивости предприятия.

Первоначально должна быть определена «позиция» или «точка отсчета», местонахождение предприятия относительно степени уже имеющегося использования отдельных элементов корпоративной социальной ответственности в его системе управления и определено «видение» того, какой она должна была бы стать в будущем в результате внедрения комплексной системы КСО. На данном этапе значительную роль играют такие элементы стратегического управления как видение, миссия, ценности и цели деятельности. Для практического определения ситуации на промышленном предприятии используются различные инструменты. Наиболее простыми и доступными являются вопросники, которые помогают довольно быстро определить «точку» положения

предприятия, провести его «позиционирование» относительно существующих классификаций стадий развития и внедрения КСО.

В настоящее время одной из наиболее используемых классификаций стадий развития КСО в компаниях и на предприятиях является система пяти стадий продвижения по пути развития корпоративной ответственности, разработанная С. Задеком² (см. табл.1):

Таблица 1

Стадия развития КСО предприятия	Действия предприятия в области КСО	Зачем компания это делает
ОБОРОНИТЕЛЬНАЯ	Отрицает существование проблемных практик в своей деятельности и ответственность за них	Защититься против атак, которые могут повлиять на продажи в краткосрочном плане, а также на привлекательность предприятия для найма лучшего персонала, ее производительность и узнаваемость бренда
СООТВЕТСТВИЯ	Внедряет политику соответствия стандартам и лучшим практикам КСО, включая это в естественные издержки своего бизнеса	Смягчить снижение экономической стоимости в среднесрочном плане из-за рисков в области деловой репутации и судебных исков
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ	Возлагает на менеджеров ответственность за социальные вопросы и их решение и интегрирует практики ответственного ведения бизнеса в ежедневные операции	Смягчить снижение экономической стоимости в среднесрочном плане и достигнуть долгосрочных выгод
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ	Интегрирует КСО в стратегию своего основного бизнеса	Увеличить экономическую стоимость в долгосрочном плане и получить конкурентные преимущества лидера КСО над своими соперниками
ГРАЖДАНСКАЯ	Продвигает участие своего бизнеса в широкой практике внедрения и применения КСО	Увеличить экономическую стоимость в долгосрочном плане и достигнуть долгосрочных выгод через коллективные действия

В рамках данных стадий развития проводится анализ как внешнего окружения, так и внутренних процессов предприятия, на основании чего определяются основные направления перестройки его работы в направлении внедрения системы КСО для снижения нефинан-

² Zadek S. The Path to Corporate Responsibility.//Harvard Business Review. 2004. P. 125–132.

совых рисков и повышения таким образом экономической устойчивости. Данный этап связан с подтверждением, определением или переформулированием таких стратегических элементов, как миссия, ценности, цели.

Определяются ключевые показатели эффективности (КПЭ-КРІ), в число которых входят такие элементы корпоративной социальной ответственности, как сохранение окружающей среды, взаимодействие со стейкхолдерами — акционерами, потребителями, поставщиками, местными сообществами, развитие персонала, но могут быть зафиксированы также отдельные финансовые и технические показатели. В качестве ключевых показателей, уровня которых предприятию необходимо достигнуть рекомендуется взять показатели наиболее успешных предприятий отрасли или зарубежных аналогичных предприятий по отрасли.

Важной составной частью процесса управления нефинансовыми рисками является определение состава стейкхолдеров и их последующее ранжирование. При определении состава заинтересованных сторон целесообразно провести их ранжирование и анализ влияния. Ранжирование можно кратко определить как выстраивание по степени значимости или влияния. При анализе рекомендуется обратить внимание на следующие параметры:

- легитимность группы стейкхолдеров. При этом целесообразно поставить вопрос: заинтересована ли та или иная группа, пытающаяся воздействовать на деятельность предприятия, в положительных результатах его работы, имеет ли она непосредственное отношение к этой работе?
- конструктивность влияния группы стейкхолдеров. Основной вопрос: какое влияние на деятельность предприятия может оказать данная заинтересованная сторона, стремится ли она внести конструктивный вклад в деятельность предприятия или получить односторонние выгоды?
- результативность — будет ли влияние данной группы стейкхолдеров результативным и долгосрочным?

В целом механизм трансформации корпоративной социальной ответственности в экономическую устойчивость промышленных предприятий может быть представлен в виде следующей последовательности схемы:

- представление концепции КСО высшему менеджменту, осознание необходимости использования как инструмента трансформации и перехода к более устойчивому состоянию;

- определение перечня ключевых показателей (КПЭ-КРІ);
- позиционирование предприятия на текущий момент относительно существующей классификации стадий развития КСО на предприятиях;
- разработка четко оформленной политики компании в сфере КСО;
- разработка управленческого плана (программы) деятельности по внедрению системы КСО;
- обсуждение плана (программы) деятельности по внедрению системы КСО с заинтересованными сторонами, корректировка плана (программы) в соответствии с позицией и мнениями стейкхолдеров;
- реализация плана (программы) деятельности;
- оценка итогов промежуточного этапа реализации плана (программы), корректировка результатов.

В состав плана входят такие важные элементы, как:

- система управления проектом (процессом внедрения системы КСО);
- ключевые показатели эффективности — текущие и целевые;
- порядок и источники финансирования реализации плана (программы);
- система мониторинга выполнения плана (наиболее целесообразно разрабатывать систему мониторинга на основе принципов международного стандарта GRI- Global Reporting Initiative), периодичность промежуточного мониторинга и отчетности для менеджмента и для стейкхолдеров. Определяется также форма обратной связи с ними, наиболее рекомендуемая — в формате, соответствующем международным стандартам социальной отчетности AA1000;
- система предоставления итоговой отчетности — социальный отчет, нефинансовый отчет, отчет по устойчивому развитию.

При реализации механизма корпоративной социальной ответственности как фактора экономической устойчивости промышленных предприятий рекомендуется уделять значительно внимание следующим процессам и факторам:

1. Целевые ключевые показатели эффективности (КПЭ) должны разрабатываться для каждого структурного уровня вплоть до целевых КПЭ сотрудников, что позволит повысить мотивацию управленческого звена предприятия и линейных сотрудников, мотивация кото-

рых будет повышаться за счет увязки их трудового вознаграждения с уровнем достижения поставленных целевых показателей.

Планирование результатов улучшений показателей для подразделений предприятий или компаний будет более эффективным, если оно найдет свое отражение как обязательства в публичных документах — коллективных договорах, информационных материалах, программах.

2. Необходимо наличие четко оформленной стратегии, видения, политики и планов на будущее по внедрению комплексной системы КСО;

3. На предприятии важным является наличие четко определенных статистических показателей, подтверждающих проведенную работу и достигнутые результаты;

4. Должна обязательно присутствовать система оценки эффективности финансовых вложений в данной области. В настоящее время только 56% российских компаний проводят оценку эффективности использования КСО;

5. Наличие документированного подтверждение предоставляемой информации: наличие отчетов, публикаций, экспертных оценок по данной практике.

Разработка методики оценки итоговых результатов также не менее важна, так как основная задача сбора данных и определения показателей социальной деятельности — это, в первую очередь, получение возможности сравнения по эффективности деятельности с конкурентами, динамика показателей по сравнению с предыдущими годами, с лидерами по данному направлению или отрасли и т.д. Проводится анализ полученных результатов и принимаются решения, в соответствии с которыми осуществляется корректировка деятельности в рамках КСО для достижения определенных целей и показателей.

Задачей любого нефинансового отчета является не только возможность оценки собственных достижений по данному направлению деятельности, но и привлечение внимания целевых аудиторий к различным мероприятиям и программам, проведенным компанией.

Признание общественности — важная часть обратной связи при совершенствовании управления нефинансовыми рисками промышленных предприятий работе. Это касается в первую очередь работы над отчетом, содержащим выводы и рекомендации по дальнейшей деятельности и подготовке следующего нефинансового отчета. Так же при положительной реакции общественности растет и репутация ком-

пании. Поэтому необходим как можно более широкий охват целевой аудитории для того, чтобы повысить эффект как нефинансовой отчетности, так и самой социальной деятельности.

В результате этого компания приобретает определенную репутацию, имидж и инвестиционную привлекательность. В случае грамотного и профессионального проведения данного направления деятельности вышеперечисленные показатели улучшаются, что сказывается на всей дальнейшей деятельности компании.

М. Н. Дудин

зам. зав. кафедрой «Менеджмент организации» Российской Академии предпринимательства, кандидат экономических наук, доцент

Н. В. Лясников

зав. кафедрой «Менеджмент организации» Российской Академии предпринимательства, доктор экономических наук, доцент

Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях экономического кризиса

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные вопросы управления стратегической устойчивостью предпринимательских структур в сфере Российской экономики, в условиях кризиса.

Наличие должного уровня стратегической устойчивости обеспечивает стабильность мироэкономического процесса. Автор обосновывает, что изучение тенденций, характеризующих экономический потенциал субъектов предпринимательства, становится неотъемлемой частью антикризисной программы Российской Федерации.

Ключевые слова: кризисный процесс, стратегическая устойчивость, антикризисное управление устойчивостью, релевантная информация, энтропия, автаркия, дефляция, инфляция, стагнация, стагфляция.

Кризисные явления представляют угрозу стратегической устойчивости предпринимательских структур в сфере Российской экономики, но несмотря на это, они — закономерность и необходимость социально-экономического развития. В связи с этим необходимо четкое понимание роли экономического кризиса в устойчивом развитии коммерческой организации и принятии своевременных мер по управлению такими кризисами, когда их наступление не является для руководства организацией неожиданностью, а принимаемые меры своевременны и тщательно спланированы. Таким образом, появляется новый вид управления — управление стратегической устойчивостью организации.

С одной стороны, управление стратегической устойчивостью в условиях кризиса характеризуется как обобщенное понятие, означаю-

щее новое направление управленческой науки, связанное с изучением приемов и методов, позволяющих предотвратить банкротство, с другой — оно трактуется как микроэкономический процесс, представляющий собой совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретной коммерческой организации с целью сохранения ее устойчивости.

Нестабильность экономической ситуации в стране, кризис в экономической сфере, обострение конкурентной борьбы с зарубежными производителями на внешнем и внутреннем рынке побуждают ответственных руководителей предприятий осваивать методы и инструменты современного менеджмента, основное преимущество которого состоит в возможности обеспечить высокую ликвидность, получать оптимальную прибыль и расширять свою деятельность.

К кризисным состояниям коммерческая организация может перейти через проявляющиеся индикаторы тактического и стратегического кризиса. Тактический кризис хозяйственной системы коммерческой организации характеризуется совокупностью признаков, отражающих состояние нарастающего дисбаланса в ее предпринимательской деятельности и обнаруживается в сокращении масштабов производства, снижении доли рынка, уменьшении прибыли, сокращении численности работающих. При нарастании кризисных явлений тактического характера усиливается неспособность организации своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам, возрастает задолженность организации, которая, в конечном счете, может перейти в хроническую неплатежеспособность. Однако, тактический кризис в организации, ведущей предпринимательскую деятельность, является причиной развития дестабилизирующей напряженности также и более масштабного характера, определяемой как стратегический кризис. К стратегическому кризису приводит отсутствие или недостаточное развитие стратегической ориентации организации, направленной на утверждение позиции в жесткой конкурентной среде, выход на новые рыночные рубежи. Со стратегическим кризисом связывают отсутствие в миссии и философии организации целевых установок на стратегическое развитие организации; игнорирование необходимости увязки стратегического планирования с другими этапами планирования в организации; не разработанность организационно-методического обеспечения и инструментария стратегического управления.

Тактический и стратегический кризисы приводят к нарушению стратегической устойчивости коммерческой организации и для ее сохране-

ния при разработке антикризисной стратегии управления необходимо принимать во внимание все стадии кризисного процесса.

Применяя принцип опережающего антикризисного управления, при этом, выделяя латентный кризис можно предотвратить наступление тактического кризиса, способного нарушить стратегическую устойчивость коммерческой организации (рис.1).

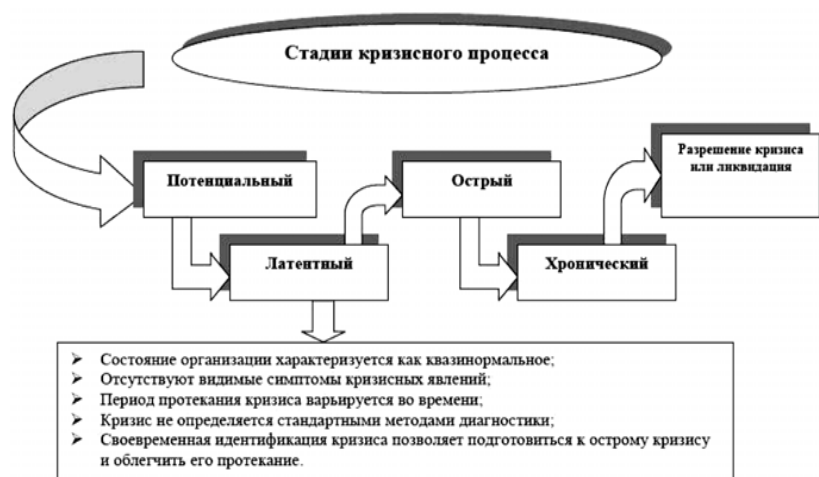


Рис. 1. Классификация стадий кризисного процесса

При обеспечении стратегической устойчивости предприятий, на основании существующих принципов антикризисного управления, предпочтительнее применить алгоритм сохранения экономической устойчивости в условиях кризиса, учитывающий определение латентной стадии кризисного процесса и различие стратегических решений и тактических мер на различных стадиях кризиса.

На рисунке 2 представлен детализированный по стадиям кризисного процесса алгоритм антикризисных мероприятий, включающий в себя следующие блоки: блок распознавания стадий кризисного процесса; блок выбора антикризисной стратегии в соответствии со стадией кризиса; блок выработки соответствующих им антикризисных мероприятий и блок оценки реализованной стратегии.

На первом этапе происходит сбор, анализ информации о внешней и внутренней среде, способной снизить экономическую устойчивость организации, а также диагностика стадии кризисного процесса.

Если отклонений экономической устойчивости организации не выявлено, производится диагностика латентного кризиса. Если в организации используется принцип опережающего управления, дальнейшие этапы антикризисного управления направляются по этому пути.

В зависимости от численного значения глубины и широты охвата кризисом латентный кризис может быть следующих видов:

1. Латентный зарождающийся кризис (20–40%);
2. Латентный развивающийся кризис (40–70%);
3. Латентный прогрессирующий кризис (70–100%).

Меры по преодолению первого вида латентного кризиса будут подобны мероприятиям по устранению потенциального кризиса, то есть основные акценты должны быть направлены в сторону устранения неблагоприятных факторов, ввиду которых сложилась угроза латентного кризиса.

Третий вид уже содержит в себе опасность перехода в острый кризис. В связи с этим, разрабатываемые в случае обнаружения такого вида кризиса меры должны затрагивать более глубокие основы экономической устойчивости организации. Меры по ликвидации прогрессирующего латентного кризиса больше походят на меры по выходу из острого кризиса, то есть несут в себе более основательный пересмотр стратегии организации, а также ее миссии и целей.

Большое значение при выработке антикризисных мероприятий имеет масштабность кризиса, то есть область охвата: количество направлений экономической устойчивости, охваченных кризисным процессом. Разным видам кризиса соответствуют различные стратегии выхода из него [5].

На втором этапе происходит выбор методов и направлений по борьбе с кризисом. В данном случае для потенциального кризиса и латентного кризиса первого вида достаточна небольшая корректировка курса развития, а также устранение факторов, повлиявших на появление неблагоприятных тенденций. В случае латентного кризиса второго рода необходимо разрабатывать меры по корректировке стратегии развития, то есть меры, направленные на нормализацию экономической устойчивости организации. Меры, применяемые в случае потенциального кризиса или поражения экономической устойчивости организации латентным кризисом, носят тактический характер, во время как преодоление острого или хронического кризиса требует стратегических изменений.

При остром кризисе необходимо полное использование внутренних резервов финансово-экономической и производственной стабильности.

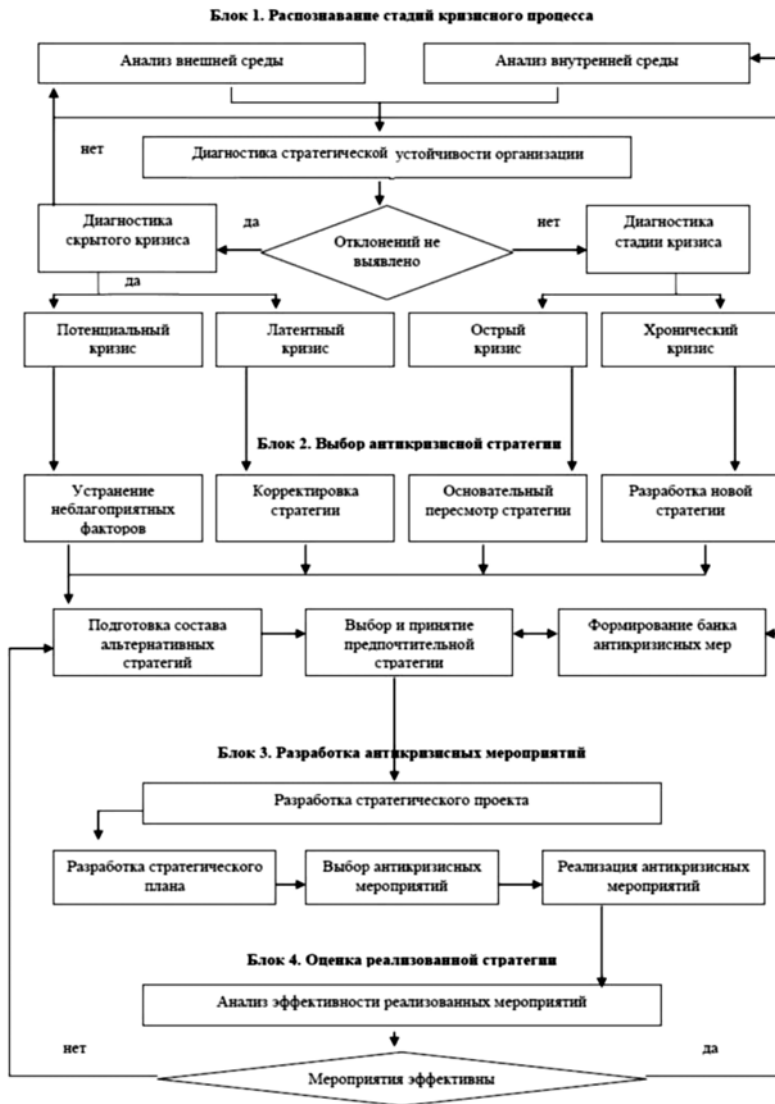


Рис. 2. Алгоритм управления стратегической устойчивостью коммерческой организации

лизации организации, меры по ликвидации такого кризиса носят более жесткий характер. При этом требуется основательный пересмотр стратегии организации, ее миссии, целей и задач. Тактические мероприятия по выходу из такого кризиса разрабатываются на основе переработанной, скорректированной стратегии, с учетом заново сформулированных целей.

При хроническом кризисе практически единственным выходом для организации остается разработка новой стратегии развития, которая требует революционных решений. Из предложенных альтернативных стратегий и с учетом типовых (базовых) стратегий, реализованных когда-либо в данной организации, выбирается и принимается наиболее предпочтительная стратегия поведения в кризисной ситуации. Соответственно, в дальнейшем, успешные меры по преодолению кризиса пополняют банк антикризисных мероприятий организации, которые могут быть использованы в последствии при разработке мер по борьбе с кризисом в подобных ситуациях.

После выбора соответствующей антикризисной стратегии происходит разработка тактических мероприятий по преодолению кризиса. Положительный эффект могут дать не разрозненные и единичные антикризисные мероприятия, а тщательно разработанная система антикризисных мер, которая сначала может быть представлена в виде стратегического проекта с последующим его воплощением в стратегическом плане. Такой план разрабатывается с учетом особенностей предпринимательской деятельности организации и его учета, этапов предпринимательской деятельности, особенностей менеджмента. Стратегический план детализируется на соответствующие антикризисные мероприятия, состав и содержание которых должен соответствовать стадии кризисного процесса и масштабам поражения кризисом организации. Антикризисные мероприятия формулируются в виде конкретных задач, которые являются необходимыми, и что немаловажно, выполнимыми в данный момент. Главные принципы, которые должны соблюдаться при разработке антикризисных мероприятий: реалистичность, ограниченность во времени и рациональности, затраты на решение проблемы не должны превышать полученного в результате их проведения эффекта [7].

Стратегический план антикризисных мероприятий должен быть гибким, содержать альтернативные варианты развития событий. Его содержание и основные акценты должны меняться по мере поступления новых данных об изменении окружающей среды и в зависимости от результатов уже внедренных мероприятий.

В рыночных условиях выживаемость предприятия, как показывает анализ работы российских предприятий, обеспечивается за счет перестройки всей структуры организации и перехода к активной политике инновационного обновления, а также изменения номенклатуры выпускаемых товаров.

Формирование промышленного предприятия как организации, способной изменять свою структуру, систематически переходить на производство товаров, потребляемых динамичным рынком, представляет важнейшую задачу по созданию эффективного хозяйствующего субъекта в рыночных условиях.

Несмотря на различия в специфике отдельных направлений деятельности предприятий, общая цель их работы заключается в обеспечении долгосрочной, стратегической устойчивости предприятий, что означает увеличение рыночной стоимости, улучшение финансовых показателей его деятельности, соответствие научно-технологического характера его продукции и технологии производства как современным требованиям, так и основным тенденциям мирового развития.

Воздействие агрессивной внешней среды, сопровождаемое низким процентом реализации намеченных стратегических планов, информационным бумом при недостатке релевантной информации¹ для принятия решений, возрастающим влиянием человеческого фактора на эффективность и результативность организаций, актуализирует категорию стратегической устойчивости, базирующуюся на способности организации адаптироваться и при этом сохранять свою целостность.

Термин «устойчивость» широко используется в естественных и точных науках для обозначения способности систем сохранять свое положение при воздействии разнообразных факторов внешней среды. Однако, для динамических систем, к которым относятся хозяйственные системы, более применимо понятие «устойчивое развитие – стратегическая устойчивость», характеризующее динамические процессы. Динамическая система является устойчивой в том случае, когда все ее элементы находятся в таком состоянии, при котором исходящие и входящие потоки не могут изменить ее положение достаточно продолжительное время. Устойчивость развития предприятия как сложной хозяйственной системы означает, что в условиях изменения внешней и внутренней среды она способна сохранять такое состояние, которое при положительной тенденции к получению необходимого предпри-

нимательского дохода обеспечивает на длительный период удержание и расширение контролируемой доли целевого рынка.

Под устойчивостью развития предприятия понимается его производственное и финансовое состояние, обеспечивающее такой объем производства и реализации продукции, при котором покрываются все затраты на производственно-хозяйственную деятельность, сохраняя финансовую устойчивость предприятия, в основном, за счет собственных средств. Однако основой достижения и укрепления устойчивости развития предприятия в условиях динамично меняющейся рыночной внутренней и внешней среды является постоянное инвестирование в развитие производства, которое может осуществляться не только за счет собственных источников.

Привлекая и заимствуя финансовые средства, предприятию необходимо стремиться к сохранению своей устойчивости на основании рационального инвестиционного планирования, которое должно осуществляться с учетом определения инвестиционных потребностей предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Анализ литературы показал, что чаще всего отдельные виды устойчивости предприятия принимаются экономистами за основополагающие условия для успешной его работы. Автором выделены следующие наиболее часто встречающиеся в литературе основные виды устойчивости функционирования предприятия:

- *финансовая устойчивость* – способность предприятия поддерживать долгое время планируемый уровень ликвидности и платежеспособности;
- *рыночная устойчивость* – способность предприятия к продолжительному осуществлению деятельности на своих основных рынках;
- *кадровая устойчивость* – способность к поддержанию низкого уровня текучести кадров;
- *технологическая устойчивость* – способность к поддержанию и развитию современного уровня технологий.

Перечисленные виды устойчивости предприятия не являются исчерпывающими. На наш взгляд, данные виды устойчивости являются составляющими такого комплексного понятия как *стратегическая устойчивость предприятия* (рис. 3). Несомненно, благодаря поддержанию должного уровня технологической, рыночной, кадровой и финансовой, устойчивость предприятие постепенно накапливает свою стратегическую устойчивость.

¹ Релевантная информация для принятия решения – данные, отбираемые под конкретную задачу, лицо, цель и период времени.



Рис. 3. Стратегическая устойчивость предприятия и ее составляющие

Под стратегической устойчивостью понимают способность предприятия поддерживать изменения стратегии, направляемые целями организации и внешней средой, за счет исследования влияния финансовых, инновационных и организационных процессов на показатели устойчивости организации. Как следует из этого определения, сфера приложения стратегической устойчивости — подсистема стратегического управления организацией, и стратегическая устойчивость характеризует своевременность обновления стратегии.

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 будущем.

Не отрицая актуальность вышеприведенного понимания, целесообразно расширить «сферу влияния» стратегической устойчивости и понимать под ней способность организации сохранять свою целостность и достигать поставленных стратегических целей при постоянном дестабилизирующем воздействии внешней среды.

Стратегическая устойчивость предприятия — определяется нами, как способность создавать, развивать и сохранять длительное время

конкурентные преимущества на сегментированном товарном рынке, поддерживая тем самым должный уровень ликвидности, платежеспособности и рентабельности предприятия в условиях изменений внешней среды.

Такое определение сосредотачивает внимание исследователя и руководителя как на уровне обновления стратегии (подсистема стратегического управления), так и на жизнестойкости организации (система управления в целом), важнейшим критерием которой является продолжительность ее жизни.

Стратегическая устойчивость в такой трактовке может быть достигнута через соблюдение баланса между управляемостью (степенью контроля, который управляющая система некоторого организационного целого осуществляет по отношению к управляемой подсистеме) и гибкостью (своевременным расширением потенциала управляемых переменных, придающим мобильность организации). Традиционный взгляд на соотношение этих категорий сводится к тому, что усиление гибкости может привести к потере управляемости и наоборот. В то же время современные условия деятельности фактически ставят перед управлением задачу сделать эти категории не взаимоослабляющими, а взаимоусиливающими. Организации для выживания должны создавать способы активного влияния на внешнюю среду. Решение такой задачи возможно, только если внутренняя среда будет обладать гибкостью и высокой скоростью реагирования. Если организации это удастся, то ее шансы на сохранение управляемости в нестабильных условиях возрастают.

Таким образом, обеспечивается взаимоподдержка гибкости и управляемости. Любой искусственной системе присуща энтропия² в виде рассеивания целей на уровне подсистем и персонала, автаркии³

² **Энтропия** — это функция состояния, то есть любому состоянию можно сопоставить вполне определенное (с точностью до константы — эта неопределенность убирается по договоренности, что при абсолютном нуле энтропия тоже равна нулю) значение энтропии.

³ **Автаркия** (в пер. с греч. — самоудовлетворенность, самодостаточность) — экономический режим самообеспечения страны, в котором минимизируется *внешний товарный оборот*.

Принцип автаркии был, например, одним из ключевых моментов политической доктрины *корпоратизма*. Автаркия направлена на создание замкнутой, независимой экономики, способной самостоятельно обеспечить себя всем необходимым. Развитие автаркии в стране, по мнению некоторых экспертов, идет вразрез с закономерностями развития мировой экономики, что в некоторых случаях приводит к хозяйственной отсталости страны.

подразделений, конфликтов, текучести кадров, бюрократии. Противостоять разрушению может эффективное соотношение сдерживающих сил, составляющих основу управляемости: прямого контроля, организационного порядка и самоорганизации.

Достижение стратегической устойчивости требует формирования и функционирования системы организационного обеспечения, усиливающей одновременно адаптивность (гибкость) и управляемость организации. Для развития той или иной способности (компетенции) требуется комплексное организационное обеспечение, под которым мы предлагаем понимать совокупность организационных средств, регулирующих взаимодействие между элементами организации и приводящее ее в новое состояние, способствующее более эффективному достижению новых целей или/и приобретению новых качеств.

Анализ практики деятельности организаций показывает, что в стабильных отраслях, на рынках с неудовлетворенным спросом, при больших масштабах работы управляемость достигается за счет высокого уровня централизации организационной структуры, узкой специализации исполнителей и руководителей и значительной формальности внутриорганизационных отношений. В нестабильных отраслях при осуществлении творческой, инновационной деятельности управляемость достигается за счет так называемой «тонкой настройки», базирующейся на организационной культуре, социально-психологических методах воздействия, мотивации и доверия. Иерархия заменяется горизонтальными структурами, а прямые указания и жесткий контроль — общими правилами.

Структура системы организационного обеспечения стратегической устойчивости (системы ООСУ) формируется с учетом того, что каждой функции управления должно соответствовать определенное организационное средство: для планирования и контроля — это система целей, для координации — это организационная структура и организационная культура, для мотивации — это система стимулирования, для коммуникаций — информационное обеспечение. Помимо этих организационных средств важно учитывать лидеров и руководство, как субъектов организационного обеспечения, а также сам персонал, поскольку в настоящее время именно эти элементы влияют на силу самоорганизации и на любые процессы, протекающие внутри организации.

Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в сфере Российской экономики характеризуется наличием механизмов самоорганизации, так как благодаря им, развиваются

процессы приспособления, которые приводят к выравниванию спроса и предложения, расходов и доходов, обеспечивается устойчивое развитие.

Однако на фоне обостряющейся конкурентной борьбы очень трудно прогнозировать темпы создания механизмов самоорганизации. Для многих промышленных предприятий в российской экономике основной целью пока остается выживание.

Литература

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Организация стратегической устойчивости — в разрезе концепции развития инновационной системы стратегического корпоративного управления на предприятиях промышленности. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2009. № 8.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Мировой экономический кризис в контексте развития системы антикризисного управления на предприятиях промышленности. // Бизнес. 2009. № 10.
3. Броило Е.В. Управление экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса. Изд-во «Таймат», 2006.
4. Гапоненко А. Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление. М.: Омега-Л, 2008.
5. Клименков Г.В. и др. Финансовая балансировка предприятия в конкурентной среде / отв. ред. А.Н. Пыткин. Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2005.
6. Корчагина Е.В. Экономическая устойчивость в предпринимательских структурах. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2002.
7. Пыткин А.Н., Наборщиков Ю.В. Стратегия реструктуризации промышленного предприятия в конкурентной среде / РАН. Урал. отд. Ин-т экономики. Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2006.

Н. Б. Землянская

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг»
«МАТИ» – РГТУ им. К.Э. Циолковского

Б. Л.Кучин

доктор технических наук, профессор кафедры «Маркетинг»
«МАТИ» – РГТУ им. К.Э. Циолковского

Маркетинговая стратегия «Скорпион»

Аннотация. В статье рассматривается современная концепция маркетинговой стратегии бизнеса, известная в американском менеджменте под названием «Скорпион».

Ключевые слова: Маркетинговое стратегическое планирование, стратегия «Скорпион», позиционирование, брендинг, потребительское поведение.

Маркетинг изначально – это всецело образ мыслей, философия и способ продвижения бизнеса. Маркетинг, так же, но во вторую очередь, набор специальных средств. Маркетинговая стратегия – это одно из важнейших понятий и инструментов современного стратегического управления бизнесом.

Ядром любой маркетинговой стратегии является ориентация на ценность. Простейшая цепочка ценностей разработана М.Портером, но существуют и другие модели – сети создания ценностей (ССЦ). Однако, все существовавшие ранее концепции предполагают неизменную (фиксированную) ценность. В последнее время стали появляться более прогрессивные маркетинговые стратегии, в которых подразумевается не фиксирование ценности, а возможность ее миграции. Одной из таких стратегий является стратегия Файфила, которую он назвал модель «Скорпион» (рис. 1).

Название «Скорпион» происходит оттого, что потребитель, находясь в центре всей системы, как бы привязывает к себе все компоненты бизнеса.

Модель «Скорпион» первоначально разрабатывалась и задумывалась использоваться, как теория или бизнес- модель, которая давала возможность определить сумму дохода в текущем положении маркетинговой стратегии.

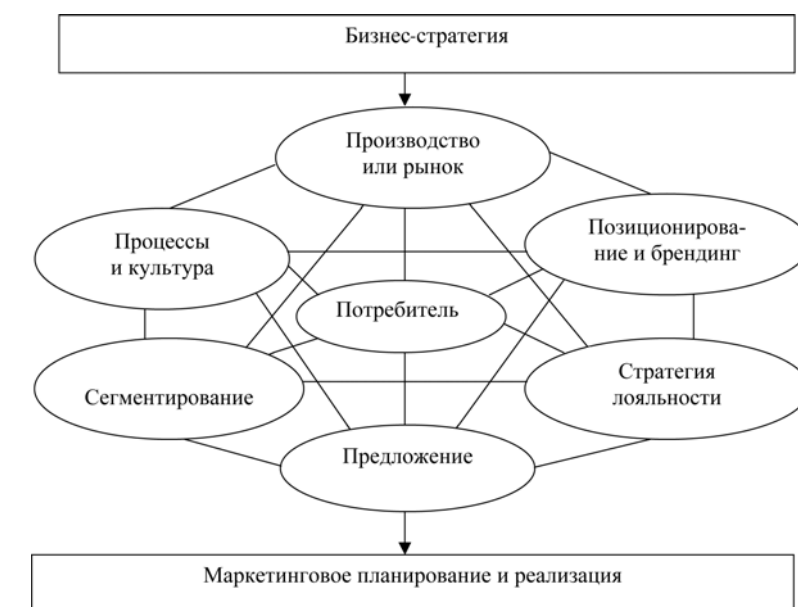


Рис. 1. Маркетинговая стратегия «Скорпион»

Основным достоинством модели является то, что все элементы сложены в простую структуру, которая позволяет отследить миграцию ценности.

Основными компонентами модели являются:

- Потребители
- Производство или рынок
- Брендинг и позиционирование
- Стратегия лояльности
- Предложение
- Сегментирование
- Процессы и культура

Можно выделить определенные правила, по которым развивается данная система:

1. Все 7 элементов едины. Это значит, что нельзя прогрессировать только в одном, следовательно
2. Необходимо работать над 7 элементами одновременно
3. Не всегда все элементы играют одинаковые роли. Все зависит от вида бизнеса.

4. Ни один из элементов не может «выпасть» из стратегии.
 5. Нет приоритетных путей организации процесса.
 6. Процесс интерактивен. Надо постоянно двигаться из одной части в другую.
 7. Процесс растет и развивается все время.
- Итак, все эти 7 элементов, по мнению Файфилда, образуют ценность, миграция которой происходит за счет развития маркетинговой стратегии (рис. 2).

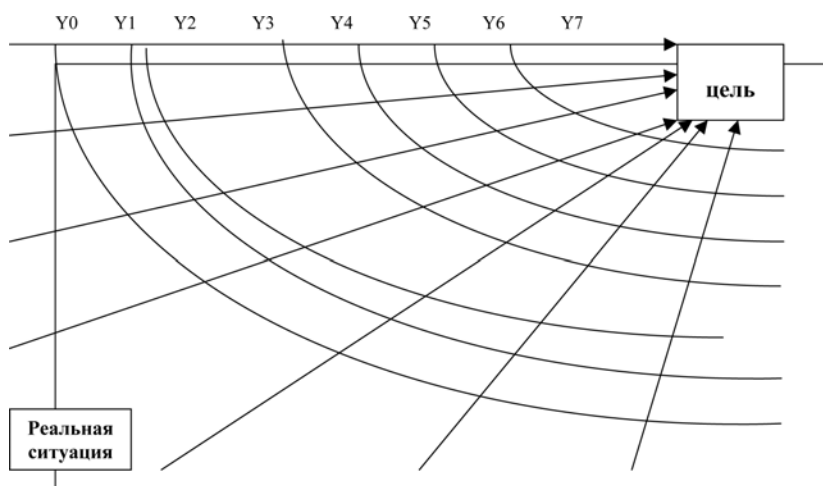


Рис. 2. Развитие маркетинговой стратегии

Далее рассмотрим некоторые из элементов маркетинговой стратегии подробнее.

Производство или рынок в системе Скорпиона.

Ценность на рынке – это функция, помогающая потребителям осознать значимость для них товара или услуги и, следовательно, формирующая их желание купить. К сожалению для организации, потребительские ценности меняются все время.

В некоторых ситуациях эти изменения заставляют организацию улучшать продукты и услуги, в других, заставляют изучать потребительские нужды, вкусы, моду и т.д. Однако все эти изменения следует делать с осторожностью и медленно, проверяя концепции и идеи для той или иной ниши.

В итоге, проведя анализ рынка, маркетолог должен знать, как ответить на следующие вопросы:

- Чем вы занимаетесь сейчас?
- Чем бы вы хотели заниматься?
- Как следует удовлетворять рыночные и потребительские нужды?
- Где и как следует развивать бизнес?
- Какие существуют стратегические возможности и угрозы?
- Где предел усилий?

Потребитель в системе Скорпиона

Ориентация на потребителя является следствием принятия фирмой концепции маркетинга, являющейся философией бизнес-компаний и построенной на четырех главных предпосылках:

- Успех любой фирмы зависит прежде всего от потребителя, от того, захочет ли он что-нибудь купить и оплатить покупку.
- Фирма должна знать о потребностях покупателей, предпочтительно – задолго до начала производства, а в случае высокотехнологических отраслей – задолго до планирования производства.
- Потребности покупателей должны постоянно отслеживаться и анализироваться таким образом, чтобы по позициям «продукт» и «развитие рынка» фирма всегда опережала своих конкурентов.
- Менеджеры высшего звена должны добиваться интеграции всех компонентов маркетинговой стратегии (т. е. четырех факторов маркетингового комплекса: совершенствования продукта, назначения цены, размещения продукта и его продвижения) в единый стратегический план, основанный на понимании поведения потребителя.

Словом, начинать нужно с понимания того, что представляет ценность для покупателя, что он покупает, каковы его реалии и потребности. Это понимание при управлении бизнесом основано не на альтруизме. Оно приводит к увеличению доходов фирмы.

Ни комплекс 4Р, ни 7Р, никогда не имели такого «Р», который бы упомянул клиента. Модель Скорпиона исправляет эту несправедливость.

Любая компания, проведя исследование своих потребителей в итоге должна знать, как ответить на следующие вопросы:

Потребители:

1. Кто они?
2. Что они в настоящее время покупают у нас/наших конкурентов и почему?

3. Какие льготы они ищут?
4. Что они хотят от нас теперь/будут хотеть в будущем?
5. Какие барьеры им мешают?
6. Что заставит их прийти к нам?
7. Где клиенты контактируют с нашей организацией?

Позиционирование и брендинг в системе Скорпиона

Большое значение в рассматриваемой модели Скорпиона имеет Бренд и концепция позиционирования. Бренд — это не то же самое, что и продукт или услуга. Бренд — это то, что существует над физическим продуктом или услугой. Таким образом, мы видим, что бренд — это в действительности набор «надежд и чаяний» существующий в умах покупателей. Это убеждает покупателя в том, что он получит определенный набор «особых преимуществ» от использования бренда больше, чем от предложения конкурента.

Так как бренд нематериальный актив, то им надо уметь управлять. Чем больше потребителей будут отождествлять данный бренд со своими личными предпочтениями, тем больше товаров они будут покупать в данной компании, даже не смотря на более высокие, по сравнению с конкурентами, ценами компании — производители и поставщики которых не умеют создавать и развивать свои бренды играют в маркетинговую рулетку. Пренебрежение стратегией брендинга приводит к снижению уровня прибыли, а отсюда и к уменьшению их доли рынка.

Сегментация в системе Скорпиона

Сегментация рынка является одной из основ хорошей маркетинговой стратегии. По мнению Т. Левита «Если организация не может общаться с сегментами, значит не может и с рынками». Без понимания различных групп потребностей и желаний на рынке, никакая организация не может иметь ясность восприятия потребителя.

Сегментация рынка — подразделение рынка на однородные подмножества потребителей, где любое подмножество может очевидно быть представлено как целевой рынок, который может быть завоеван при использовании отличительного комплекса маркетинга.

Существуют и другие определения, но все они включают в себя следующие положения:

1. Идентификацию однородных подмножеств потребителей; то есть, потребителей, которые подобны в некотором роде.
2. Где любая из этих групп может быть отобрана как целевой рынок, другими словами мы можем работать для одной или всех этих групп, но можем рассматривать их как автономный целевой рынок.

3. Комплекс маркетинга может значительно отличаться на различных сегментах рынка.

Стратегии лояльности в системе Скорпиона

Построение системы взаимоотношений с клиентами — одно из наиболее популярных направлений повышения эффективности работы компании. Утверждения о том, что 20% постоянных клиентов приносят компании 80% прибыли, что увеличение доли постоянных клиентов на 5% вызывает рост продаж на 25%, давно знакомы многим и уже никого не удивляют.

Лояльность (*от англ. loyal* — верный, преданный) — положительное отношение покупателя к бренду, торговой марке продукта услуги, либо в целом к компании, которое является не только следствием рациональных факторов, но психологических бессознательно воспринимаемых факторов.

Лояльность часто путают с удовлетворенностью. Удовлетворение появляется, когда покупатель доволен качеством товара и уровнем сервиса при совершении конкретной покупки. Удовлетворение покупателя — необходимое, но недостаточное условие лояльности. Лояльный покупатель — это всегда удовлетворенный покупатель, но удовлетворенный покупатель не всегда лоялен.

Как показывают практические исследования, использование концепции «скорпион» в практике российского рынка товаров и услуг, позволяет Российским компаниям в условиях кризиса добиться значительных конкурентных преимуществ в среднесрочном и долгосрочном плане.

Литература

1. Томпсон А. А., Стрикленд А. Д. Стратегический менеджмент. М.: «ЮНИТИ», 1998.
2. Кристенсен К. Дилемма инноватора. М.: «Альпина Букс», 2004.
3. Paul Fiefield . Marketing Strategy «ВН». New-York, 2007.
4. Marketing Strategy. Masterclass. «ВН». Boston, 2008.
5. G. Drummond, J. Ensor, R. Ashford . Strategic Marketing. Planning and Control. «ВН». New-York, 2008.

З. М. Камилова

*кандидат экономических наук,
Махачкалинский институт бизнеса и права*

Налогообложение как компонент экономического механизма функционирования регионального туристского комплекса

Аннотация. В статье представлен детальный анализ стратегии и тактики применения налогового механизма при формировании регионального туристского комплекса.

Ключевые слова: региональный туристический комплекс, налоговая политика, рецессия, налоговый механизм, налогооблагаемая база.

В современной рыночной экономике стратегия и тактика применения налогового механизма должны осуществляться, прежде всего, исходя из целей налоговой политики, проводимой государством в соответствии со складывающейся экономической конъюнктурой. В достижении целей налоговой политики государство, в первую очередь, должно стремиться к балансу государственных и частных интересов хозяйствующих субъектов.

Влияние налоговой нагрузки на хозяйственную активность модельно отражает кривая Лаффера (согласно мнению данного американского исследователя падение деловой активности начинается при изъятии в бюджет более 30% дохода [1]).

Преломляя данную модель к современным российским условиям Е. Балацкий, отмечает, что «по мере увеличения, налогового бремени производитель увеличивает свою активность и наращивает выпуск продукции, так как рост налогов уменьшает его прибыль и, тем самым, стимулирует производителя компенсировать потери в прибыли за счёт роста производства. Однако этот процесс не безграничен и по достижении некоторого критического уровня налоговой нагрузки производитель начинает понимать бесполезность и невыигрышность

компенсационных усилий. В этот момент он начинает снижать свою производственную активность и наступает рецессия» [2, с.129].

Допустить данную рецессию нельзя, в том числе и исходя из инвестиционных приоритетов. При этом следует исходить из того, что «оптимальной фискальной политики не существует, решения об изменении налоговой нагрузки принимаются либо в пользу производителя, либо в пользу потребителя» [2, с.130]. Отметим также, что хотя по имеющимся оценкам налоговая нагрузка в России не выше, чем в США, данное обстоятельство неявно в сфере инвестиционного обеспечения экономического роста, не в полной мере проецируется на динамику российской экономики, на рост инвестиционной активности. Сюда же следует присовокупить некую индифферентность российского бизнеса в отношении фискальной системы, ситуацию, когда высокие налоги не пугают предпринимателей.

Декларирующие данную ситуацию авторы [2] видят её причины в национальной ментальности и несовершенстве института собственности, и это верно, но лишь отчасти. Полагаем, в данном случае срабатывает и потенциал теневой экономики (декларируемая и даже наращиваемая хозяйственная активность подчас служит «прикрытием» для теневого бизнеса) и её общая криминализация на фоне отсутствия эффективного титульного собственника, когда топ-менеджеры и контролирующая бизнес «крыша» получают необходимый экономический эффект в любых, даже самых неблагоприятных финансовых условиях (накапливая кредиторскую задолженность, долги по зарплате и разумеется, не реализуя серьезные инвестиционные проекты на подконтрольном предприятии).

Именно поэтому совершенствование налогового механизма имеет особое значение и заслуживает углубленного анализа и исследования для каждой отрасли и воспроизводственного комплекса отдельно.

С одной стороны, действие налогового механизма в сфере туризма должно обеспечить общие задачи налоговой политики – обеспечить необходимые ресурсы для деятельности публичной власти государства, региона, экономическое регулирование, выравнивание доходов. С другой стороны налоговый механизм, его элементы и структура, не должны ослаблять стимулов к сбережению, предпринимательской и трудовой активности в туристской отрасли, являясь законно оформленным экономически целесообразным.

Налоговый механизм должен основываться на основных направлениях налоговой политики, которые вытекают из общих направлений финансовой политики. Это прежде всего реализация совместной

компетенции Российской Федерации и ее субъектов по установлению общих принципов налогообложения и сборов; организация налогового контроля и повышение собираемости налогов; регулирование бухгалтерского учета; защита прав налогоплательщиков, совершенствование системы органов налогового регулирования и контроля, снижение налоговых ставок на производителя, переход на международные экономические нормативы и стандарту бухгалтерского учета при исчислении налогооблагаемой базы (оборота), дифференциация объектов налогообложения; сокращение налоговых льгот, совершенствование механизма налоговых отсрочек (соглашений о налоговых кредитах) и др.

Правительственные меры в области политики налогообложения при реализации налогового механизма должны касаться и отдельных структур налогоплательщиков.

Степень реализация налогового механизма в интересах функционирования РТК зависит от того, будет ли достигнут оптимальный компромисс между фискальными интересами власти и интересами субъектов туристской индустрии, а от этого зависят не только текущие финансовые возможности власти, но и инвестиционный потенциал туристской отрасли, емкость потребительского рынка, а также рост экономики в целом. Реализация налогового механизма в интересах функционирования и развития РТК это своего рода индикатор общегосударственной политики в сфере туризма. По реализации налогового механизма можно определенно судить и о фактических установках государственной власти в деле развития регионального туризма.

По мнению автора, в целях повышения действенности механизма налогообложения региональной туристской деятельности должна быть разработана региональная концепция налоговой политики в сфере туризма, показывающая направление действия налогового механизма. В ней должно быть отражено следующее:

- упрощение методики взимания налогов и сокращение их общего количества;
- пути снижения полной налоговой ставки (или налогового бремени) за счет ограничения налогообложения фонда оплаты труда, изменения подходов к определению налогооблагаемой базы при взимании налога на прибыль, а также предоставление налоговых льгот.

Но при этом следует заметить, что общий порядок предоставления налоговых льгот на уровне регионов регламентирован НК РФ: льгота должна быть установлена исключительно нормативным право-

вым актом законодательства о налогах и сборах субъекта РФ (либо муниципального образования) и только относительно той части налога, которая поступает в региональный (местный) бюджет. Важно также отметить, что согласно НК РФ, нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения налоговых льгот, не могут носить индивидуального характера. Лишь в исключительных случаях субъект РФ может установить индивидуальную льготу по региональным налогам [3].

Кроме того, в данной концепции действенность налогового механизма должна базироваться на следующих принципах:

- законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения;
- налоги и сборы должны иметь экономическое основание и не могут быть произвольными;
- не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство Российской Федерации;
- при установлении налогов учитывается фактическая способность налогоплательщика к уплате налога исходя из принципа справедливости, но при этом каждое лицо должно уплачивать законно установленные налоги и сборы;
- акты о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в какой сумме он должен платить;
- не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала;
- допускается установление особых видов пошлин либо дифференцированных ставок ввозных таможенных пошлин в зависимости от страны происхождения товара;
- не допускается устанавливать налоги и сборы прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории Российской Федерации товаров (работ, услуг) или денежных средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствие законной деятельности налогоплательщика;
- все неустраняемые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов).

Преобразования, которые осуществляются в области налогового регулирования в настоящее время, уже начали приносить свои резуль-

таты – выросла собираемость налогов, несколько снизились масштабы уклонения от их уплаты, снижается налоговое бремя на экономику.

Одной из основных функций каждой действующей фирмы является исполнение налоговых и других обязательств перед бюджетом. Множество налоговых и обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды требует введения налогового планирования на фирме с целью обеспечения эффективного финансового управления.

Целью налогового планирования является минимизация налоговых платежей в пределах налогового законодательства, включая и налоговые льготы. Налоговое планирование осуществляется с учетом особенностей бизнеса. Оно предусматривает: правильный учет и оформление затрат, включаемых в себестоимость продукции (услуг); установление величины нормативных затрат, включаемых в себестоимость; учет возможных налоговых льгот; установление рациональной учетной политики на фирме.

При планировании состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (услуг), прежде всего должен быть установлен их производственный характер. Следует также различать затраты, непосредственно связанные с производством и реализацией продукции, и затраты, связанные с долгосрочными инвестициями. Необходимо учитывать, что затраты по созданию новой продукции, технологии, связанные с проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, в себестоимость продукции не включаются, так как себестоимость включает совокупность текущих затрат, а инвестиции в развитие фирмы относятся к инвестиционным затратам и учитываются отдельно от текущих затрат.

Возможность включения затрат в себестоимость или отнесения их за счет чистой прибыли определяется в первую очередь их документальным определением, а во вторую – содержанием платежа.

Планирование размера нормируемых затрат производится с целью корректировки фактических затрат с учетом установленных норм, нормативов, лимитов. Законодательному нормированию подлежат прежде всего целевые расходы: на подготовку и переподготовку кадров, на рекламу, командировочные, представительские затраты, расходы по уплате процентов по банковскому кредиту и др.

Большие возможности снижения налогового бремени заложены в учетной политике фирмы, под которой понимаются следующие мероприятия: первичный учет затрат, стоимостная оценка, группировка затрат и обобщение результатов деятельности. Содержание учетной политики динамично, оно корректируется в соответствии с изменениями за-

конодательной и нормативной базы бухгалтерского учета, однако фирмы не могут изменять учетную политику в течение отчетного года.

Таким образом, в процессе налогового планирования не только определяются возможности минимизации налогообложения, но и оценивается экономическое влияние от таких решений на текущее и стратегическое развитие предприятия.

Вместе с тем, из-за несовершенства действия налогового механизма продолжают оставаться условия, способствующие злоупотреблению в деятельности туристских организаций.

Налоговый механизм не может эффективно функционировать без соответствующей правовой защиты. При этом должны защищаться не только бюджетные интересы, но и обеспечиваться конституционные права и законные интересы каждого налогоплательщика.

По оценкам специалистов Государственной налоговой службы России и экспертов, российские предприниматели скрывают от налогообложения более 50% своих доходов. Это создает трудности в пополнении бюджета.

Анализ деятельности туристских организаций, проведенный автором показал, что очень часто туристские организации также нарушают налоговое законодательство, при этом есть как общие нарушения, присущие предприятиям другим отраслям, так и специфические. Общими нарушениями являются, прежде всего:

- игнорирование налоговых обязанностей в форме непредставления бухгалтерской отчетности в налоговые органы;
- выведение субъекта налогообложения из-под налогового контроля: непостановка на налоговый учет, фиктивная реорганизация (ликвидация) предприятия;
- использование необоснованных изъятий и скидок;
- заключение сделок с фиктивными организациями;
- создание искусственной задолженности;
- отражение результатов финансово-хозяйственной деятельности в ненадлежащих счетах бухгалтерского учета;
- фиктивная сдача в аренду основных средств;
- осуществление сделок без документального оформления;
- неоприходование товарно-материальных ценностей и денежной выручки;
- искажение объекта налогообложения: занижение размеров прибыли, объема (стоимости) реализованной продукции (работ, услуг), имущественных объектов;

- искажение экономических показателей, позволяющих уменьшить размер налогооблагаемой базы: завышение стоимости приобретенного сырья, топлива, услуг, относимых на издержки производства и обращения, отнесение на издержки производства: расходов в размерах, превышающих действительные, расходов, не имевших места в действительности, затрат, произведенных в другом налогооблагаемом периоде.

Специфическими для туристских организаций являются следующие налоговые нарушения:

- неоприходование в кассах туристских фирм наличных денежных сумм, полученных от оказания услуг населению;
- завышение стоимости оказанных услуг;
- сокрытие налогооблагаемой прибыли, полученной от перевозки багажа (полученная прибыль делится между иностранным партнером, доставляющим груз в РФ, и российской фирмой и не отражается в бухгалтерских документах).

Необоснованное отнесение на затраты производства:

- представительских расходов;
- стоимости услуг, не включенных в стоимость туристской путевки;
- сумм штрафных и финансовых санкций;
- скидок, предоставленных в качестве вознаграждения турагентами;
- средств, направленных на рекламу;
- непроизводственных расходов по основным производственным фондам;
- сумм денежных средств, уплаченных турфирмой за обработку грузов туристов (эти расходы не включаются в стоимость туристских путевок и не подтверждаются бухгалтерскими документами).

Таким образом, специфика реализации налогового механизма, уплаты налогов, обязательных платежей и сборов туристскими организациями определяется не только нормативными актами. Здесь учитываются и виды предоставляемых услуг, схема работы туристской организации, численность производственной персонала туристской организации и статус и производственная квалификация наемного персонала, ее принадлежность к сфере малого предпринимательства, организационно-правовая форма, а также система бухгалтерского учета и отчетности.

Для прогнозирования изменения реализации налогового механизма необходимо учитывать основные тенденции в изменении налоговой политики государства, налогов и ставок. Определяющим основными проблемами в области налогообложения является недостаточный экономический анализ воздействия налогов, на производство, слабое экономическое обоснование при их установлении изменении и отмене, отсутствие обоснованных, достоверных макроэкономических моделей поведения экономики в результате таких воздействий.

В заключении следует заметить, что механизм налогообложения имеет универсальный характер, его воздействие распространяется на все виды экономической деятельности и хозяйственные комплексы национальной экономики, в том числе и на туристскую сферу, которая, как и другие отрасли экономики имеет свою специфику. Выявление специфических особенностей механизма налогообложения в сфере туризма, позволит определить тенденции его дальнейшего развития, определить его недостатки и установить направления совершенствования.

Литература

1. Экономика: краткий словарь / под ред. Белокрыловой О.С. Ростов н/Д, 2001.
2. Балацкий Е.О. Теория переходной экономики. Учебник. Ростов н/Д: «Феникс», 2002.
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / под ред. Г.Н.Белоглазовой. М: ЮРАЙТ, 2004. 375 с.

Е. А. Ковальчук

аспирант Российской Академии предпринимательства

Формирование инновационных малых предприятий в лесной промышленности Вологодской области на основе кластерного механизма

Аннотация. В статье раскрывается механизм формирования инновационных малых предприятий в лесной промышленности на примере Вологодской области.

Ключевые слова: малые предприятия, лесная промышленность, кластеры, вертикально-интегрированные структуры, горизонтально-интегрированные структуры.

В настоящее время в практике развития региональных экономических систем сформировались две основные модели территориальной организации хозяйства: вертикально-интегрированная (централизованная) и сетевая (кластерная) модель. Вертикальная интеграция бизнеса характеризуется присутствием крупномасштабных промышленных производств. Доминирующие промышленные предприятия, как правило, являются основными работодателями, главным средством пополнения местных бюджетов, ведущими инициаторами инвестиций в развитие инфраструктуры и крупнейшими операторами финансовых потоков в регионе. Крупные вертикально-интегрированные структуры развиваются, благодаря масштабам производства, высокой концентрации производственных фондов.

Практика развития подобных компаний в нашей стране свидетельствует о том, что многие вертикально-интегрированные структуры имеют значительную территориальную рассредоточенность бизнеса и удаленность предприятий друг от друга. Так, начальные звенья цепочки создания стоимости размещаются в одних регионах, а конечные звенья располагаются вне данных регионов или вообще за пределами государства. В результате можно наблюдать завышенные транс-

портные издержки, зависимость финансовых результатов от политики транспортных монополий, а также то обстоятельство, что система инфраструктуры, транспортных коммуникаций ставится в зависимость от основных потоков продукции от источников сырья в зоны более глубокой переработки и экспорта.

Таким образом, в централизованных вертикально-интегрированных структурах географический фактор размещения деятельности играет весьма несущественную роль.

Для региона такая система не может быть оптимальной, поскольку в местные бюджеты поступает лишь ограниченная часть налоговых отчислений от производства продукции на определенной стадии пердела и обработки, а не от всей совокупности технологических продуктовых операций.

В региональной экономике прослеживается зависимость экспорта сырьевых ресурсов от мировых цен на них, то есть компании могут успешно существовать только благодаря краткосрочным выгодам, получаемым вследствие благоприятного состояния мировой рыночной конъюнктуры.

Пример вертикальной интеграции в лесопромышленном комплексе Вологодской области представлен схемой на рис. 1 [1, с. 112].

В настоящее время малое предпринимательство может быть основано только на переходе к новым видам финансовых и организационных ресурсов. Основу последнего составляют мобильные современные предпринимательские кадры, производительные инновационные технологии, транспортно-коммуникационная инфраструктура, торговая интеграция в открытые внешние рынки. Речь идет о необходимости формирования инновационно-инвестиционных кластеров, как того требуют утвержденные областным правительством Основные направления стратегического развития Вологодской области.

С учетом имеющихся преимуществ, а также стоящих перед экономикой региона задач, Правительство области в 2004 г. приступило к реализации Концепции стратегии развития региона, главная задача которой – диверсификация экономики области.

В Стратегии сделан упор на переход к проектному принципу управления экономикой и определены три основных институциональных проекта преобразования экономического пространства области, два из которых – «коридоры развития» и «структурирование лесного кластера» – связаны с развитием лесного комплекса области.

Для формирования и структурирования лесного кластера разработаны и приняты следующие программные документы [2, с.20]:

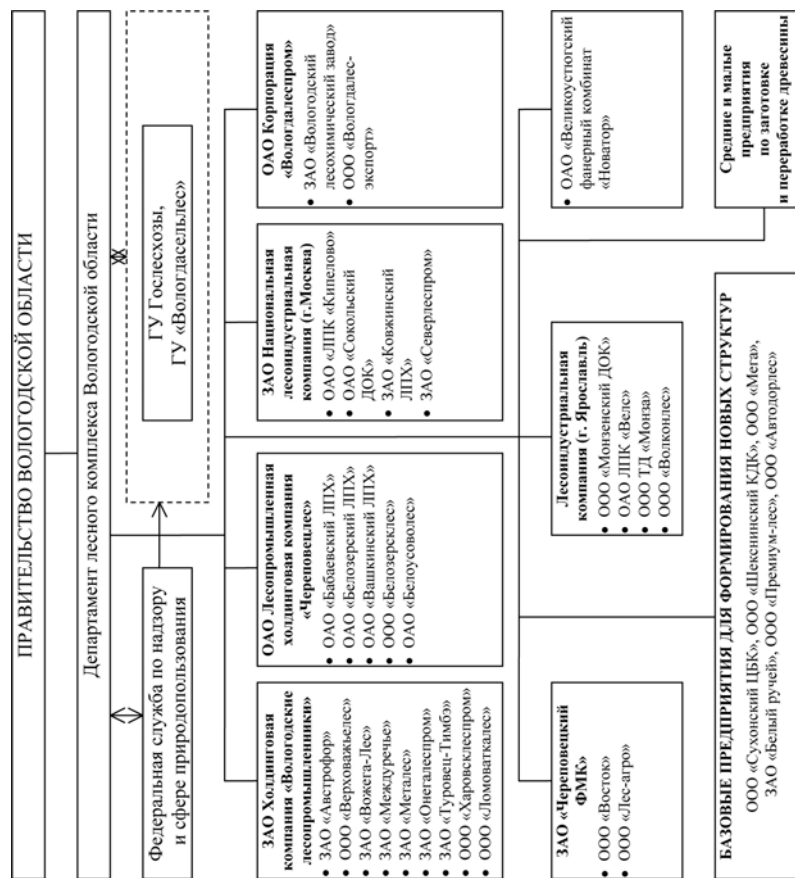


Рис. 1. Организационная структура управления, регулирования и координации предприятий ЛПК Вологодской области

- «Программа развития лесопромышленного комплекса Вологодской области до 2010 года»;
- «Стратегия развития лесопромышленного комплекса Вологодской области до 2020 года»;
- приоритетный региональный проект «Развитие лесного сектора».

В развитых странах инвестиционные потоки и инновации концентрируются в основном в тех областях, которые ориентированы не на развитие экспортоориентированных сырьевых видов деятельности, а там, где производства имеют сырьевых развитую экономику, основанную, в конечном счете, на выпуске инновационной высокотехнологичной продукции.

Базовыми признаками, характеризующими классический индустриальный кластер, являются следующие:

Во-первых, предприятия внутри кластера должны быть сконцентрированы на одной территории (то есть, должны быть географически локализованы).

Во-вторых, кластерная система подразумевает отсутствие жесткой централизованной подчиненности и юридической зависимости от головной компании. Предприятия работают друг с другом на основе соглашений о сотрудничестве и субконтрактных отношений.

В-третьих, в рамках кластера должны выделяться головные компании, выпускающие на рынок готовую продукцию, а все остальные участники должны быть горизонтально и вертикально интегрированы в процесс создания стоимости: развитая система конкурентоспособных поставщиков сырья, материалов, оборудования, сеть сопутствующих институтов, инфраструктуры, именуемая в целом как бизнес-окружение кластера. Факторы производства, среди которых людские и природные ресурсы, капитал, инфраструктура, научно-информационный потенциал и технологии, должны быть достаточны в данном географически локализованном пространстве.

В-четвертых, продукция кластера должна быть конкурентоспособной и обладать повышенным спросом как на внутреннем, так и, что самое важное, на внешнем рынке.

В-пятых, требуется наличие внутриотраслевой конкуренции между фирмами-участниками кластера, которые «ведут совместную работу», т.е. кооперируют в процессе создания новых технологий, проведения рыночных исследований, обучения кадров, обмена опытом и информацией и т.п.

Таблица 1

Сравнительная характеристика кластера и ВИК

Признак	Кластер	ВИК
Централизованное распределение ресурсов, сбыта, продукции, прибыли	-	+
Гибкость структуры	-	+
Технологическая взаимосвязанность	+	+
Командное управление	-	+
Повышение конкурентоспособности отдельного предприятия, региона	+	-
Взаимодействие хозяйствующих субъектов региона на паритетных и взаимовыгодных началах	+	-
Доступ к инновациям	+	+/-
Территориальная социальная направленность	+	-
Специализация производства и аутсорсинг	+	+
Формирование бизнес-климата	+	-
Рыночная система	+	-

В-шестых, кластер имеет шансы на успешное существование и долгосрочное развитие, если компании будут объединены наличием общей стратегии внутри сетевого объединения.

Сравнительная характеристика вертикально — интегрированных компаний и кластеров представлена в табл. 1 [3, с.39].

Главная особенность кластера — его инновационная ориентированность. Наличие в структуре кластера гибких предпринимательских структур — малых предприятий — позволяет формировать инновационные точки роста экономики региона [4, с. 11].

В свою очередь, региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства, потому что они обеспечивают малым предприятиям высокую степень специализации. При этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Лесной кластер является одним из приоритетных кластеров в Вологодской области. Он объединяет комплекс отраслей и предприятий, интегрирующих лесное хозяйство, лесозаготовку, деревообработку, учебные заведения, научные институты, бизнес-центры, банки, бизнес-венчурные фонды, дорожное хозяйство, машиностроение, транспортную инфраструктуру области. Ядром в данной системе выступает конкурентоспособное лесоперерабатывающее производство, включающее лесопиление, производство целлюлозы, бумаги, картона.

Основываясь на анализе теории кластеров и мировом опыте ее применения, можно констатировать, что на территории Вологодской области присутствуют все присущие кластерной структуре взаимосвязанные и взаимодополняющие элементы, которые в состоянии, усиливая друг друга, способствовать повышению конкурентоспособности лесного комплекса и региона в целом:

1) Ключевые производственные фирмы лесхозы, лесозаготовительные компании и деревообрабатывающие предприятия.

2) Сеть коммерческих организаций, выполняющих функции поставщиков сырья, запчастей и прочих материалов, технологического оборудования, коммерческих фирм, оказывающих услуги по реализации готовой продукции на экспорт;

3) Факторы бизнес климата (природные ресурсы, укрепление экономического бизнес-стабильности);

4) Наличие организаций, обслуживающих лесопромышленный комплекс и, в той или иной степени, оказывающих влияние на развитие ключевых предприятий: инжиниринговые и консалтинговые фирмы, проектные и научно-исследовательские институты, финансово-кредитные учреждения и др.

На рисунке 2 представлена обобщенная схема взаимодействия разноразмерных и разноплановых организаций в интегрированной структуре [86, с. 23]. Наиболее оптимальным предлагается вариант объединения вокруг целлюлозно-бумажного производства с обязательным оформлением аутсорсинговых договоров с предприятиями малого бизнеса, благодаря которым будут перераспределены основные виды выпускаемой продукции и выполняемых работ, а также появляется возможность для применения рентного подхода к распределению доходов между участниками интеграционного объединения.



Рис. 2. Схема интеграционного объединения лесопользователей

При такой структуре ЛПК Вологодская область получит дополнительные рабочие места, гарантированный доход предприятий, входящих в объединение, существенное увеличение возможностей инвестирования проектов за счет собственных средств организаций, дополнительные поступления в бюджет и реальную возможность для развития лесной отрасли и финансирования лесоустроительных, лесовосстановительных, защитных и охранных работ.

Так, на долю крупных и средних предприятий, включаемых в базовую часть интеграционной структуры, выделяется производство всего спектра ЦБП, клеёного бруса, фанеры, МДФ, ДВП, ЦСП, ДСП, мебельных фасадов, на долю малого бизнеса — широкого ассортимента продукции из отходов крупных производств, а также оказание услуг: переработка отходов в антикоррозийные составы; производство древесной муки; рекультивация загрязненных нефтью и ее продуктами земель с помощью древесного мха и отходов; производство изолянта для антикоррозионной защиты трубопроводов; производство древесного угля; производство гранулированного топлива и т.д.

Выделим основные направления развития кластера «Лес» в Вологодской области:

1) Развитие сырьевой базы для внутренней переработки и перспектив дальнейшего выпуска конкурентоспособной продукции.

2) Строительство и ввод в эксплуатацию нового интегрированного лесоперерабатывающего комплекса, включающего производство целлюлозно-бумажной продукции, пиломатериалов и пеллетное производство (п. Суда Череповецкого района). В данном случае инвестором выступает финская компания Мется-Ботниа, что позволит перенять опыт финской кластерной модели в развитии регионального лесного и целлюлозно-бумажного производства. Реализация проекта создаст своеобразный мультипликативный эффект, выражающийся в придании импульса к развитию многих отечественных машиностроительных, химических и полиграфических предприятий, создаст условия для дополнительных рабочих мест в регионе и решения социальных проблем, обеспечит удовлетворение внутреннего спроса на мелованную бумагу и картон путем импортозамещения.

3) Нарастивание продукции высокого рыночного спроса, рациональное комплексное использование древесных ресурсов. В этой связи перспективным является освоение новых видов конкурентоспособной продукции: комплектные жилые дома заводского изготовле-

ния из строганного профилированного бруса, каркасно-брусовые дома, плиты средней плотности (МДФ), клееный брус, строганный погонаж, топливные древесные гранулы (пеллеты).

4) Развитие инфраструктурного сектора (дороги, мосты, транспорт, логистика). Данное мероприятие будет направлено, прежде всего, на повышение уровня использования расчетной лесосеки, создание дальнейших стимулов для развития лесного бизнеса, поддержание и сохранение социально значимых лесных поселков.

5) Государственная поддержка вложений в лесной комплекс, техническое перевооружение лесопромышленных предприятий.

В последние годы из областного бюджета выделяются значительные средства на строительство и ремонт дорог к лесным поселкам [101, с.24].

Правительство области приступило к реализации собственными силами проекта по созданию индустриального парка (ИП) «Шексна», в котором сейчас началось осуществление в формате частно-государственного партнерства ряда крупных лесных проектов. Основной идеей создания ИП «Шексна» является создание условий для развития малого и среднего предпринимательства, нового бизнес-климата и, как следствие, увеличение рыночного пространства.

Таким образом, в правительстве Вологодской области рассчитывают, что вложение государственных средств, привлечение внутренних и внешних инвестиций приведет к структурированию и активизации лесного кластера.

Выводы

В настоящее время в практике развития региональных экономических систем сформировались две основные модели территориальной организации хозяйства: вертикально-интегрированная (централизованная) и сетевая (кластерная) модель. Рост малого предпринимательства может быть основан только на переходе к инновационно-инвестиционным кластерам.

Главная особенность кластера — его инновационная ориентированность. На территории Вологодской области присутствуют все присущие классической кластерной структуре взаимосвязанные и взаимодополняющие элементы. Наличие в структуре лесного кластера гибких предпринимательских структур — малых предприятий — позволяет формировать инновационные точки роста экономики региона.

Литература

1. Басин, А.Б. Формирование и развитие вертикально интегрированных структур в лесопромышленном комплексе (На примере Вологодской области): Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2004. 129 с.
2. Лесопромышленный комплекс Вологодской области: Маркетинговое исследование. – Череповец: МА «Навигатор», 2008. 95 с.
3. Безрукова, Т.Л., Морковина, С.С., Богатилов, В.М. Управление инвестиционным развитием лесохозяйственных предприятий: монография. – Воронеж.: Издательство ООО «Новый взгляд», 2007. 89 с.
4. Черепанов, С.В. Анализ инвестиционной привлекательности малого бизнеса Вологодской области // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 5(44). С. 11–12.
5. Арбузова, Т.В. Экономическое управление лесопользованием (на примере лесной отрасли Пермского края): Автореф. дисс. ... спец. 08.00.05. Ижевск, 2008. 27 с.
6. Позгалева, В.Е. О состоянии и перспективах развития лесопромышленного комплекса Вологодской области // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. № 3. С. 20–28.

Б. Л. Кучин

профессор кафедры «Маркетинг» «МАТИ» – РГТУ им. К.Э. Циолковского, доктор технических наук

Т. М. Фролова

соискатель кафедры «Маркетинг» «МАТИ» – РГТУ им. К.Э. Циолковского

Стратегический альянс – эффективный механизм снижения транзакционных издержек в условиях экономического кризиса

Аннотация. В статье предлагается концепция формирования стратегического альянса в качестве эффективного механизма снижения транзакционных издержек в условиях экономического кризиса. Концепция проиллюстрирована на примере предприятия автомобильного рынка.

Ключевые слова: стратегические альянсы, глобальный кризис, минимизация издержек.

Глобальный экономический кризис повлиял на текущую деятельность практически всех российских компаний. В сложившихся неблагоприятных условиях руководители предприятий, как правило, прибегают к стандартным тактическим мероприятиям антикризисного управления. В ситуации дефицита оборотных средств компании первым делом стремятся минимизировать свои издержки за счет сокращения персонала и зарплат, снижения объемов производства, сворачивания программ развития, и т.д.

Действия, направленные на сокращение издержек, позволяют решить наиболее острые проблемы. Но, решая сиюминутные задачи выживания, нельзя забывать о стратегии развития. Кризисная ситуация – это не только угроза существованию предприятия, но и реальная возможность изменить свое положение на рынке за счет активных действий, направленных на выполнение правильно выбранных стратегических задач.

Пока одни компании пассивно ожидают лучших времен, другие активно действуют, занимаясь структурными системными изменениями, соответствующими новым условиям внешней среды предприятия.

В текущей ситуации наиболее существенными факторами в окружении организации являются: возросшая неопределенность развития окружающей среды, быстрые изменения экономической конъюнктуры, увеличение вероятности финансовых рисков.

В условиях кризиса внешняя среда предприятия становится более сложной и непредсказуемой, что наряду с влиянием на внутреннюю среду организации приводит к существенному росту так называемых **транзакционных издержек**.

К основным видам транзакционных издержек, свойственных современной экономике традиционно относят издержки доступа к ресурсам и правам собственности, издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения сделок, издержки измерения, издержки оппортунистического поведения, издержки защиты прав собственности.

К факторам, способствующим росту транзакционных издержек, относятся: сложность контроля за реализацией контрактных отношений, неустойчивое денежное обращение, административные барьеры, противоречивость законодательной базы, высокая стоимость экономической информации.

В кризисной ситуации рост транзакционных издержек может привести к банкротству предприятия. Организация эффективных взаимоотношений с другими участниками рынка позволяет компаниям не только оптимизировать внешние транзакционные издержки, но и добиться конкурентного преимущества, что может стать одной из стратегических задач в настоящее время.

В рамках статьи рассмотрим возможный механизм минимизации транзакционных издержек на примере компании Урал Плюс, занимающейся разработкой и производством электронных автомобильных компонентов для поставки на конвейеры российских автобронированных предприятий.

Кардинальное уменьшение транзакционных издержек может быть осуществлено, согласно теории Рональда Коуза, путем изменения прав собственности внутри компании и передачи их части во внешнюю среду. Одним из методов обмена правами собственности для снижения транзакционных издержек является создание особых межфирменных взаимодействий — стратегических альянсов.

Используя теорему Коуза, в первую очередь сформулируем такую задачу, решение которой позволило бы минимизировать транзакционные издержки рассматриваемой компании. Постановка задачи сводится к следующим этапам:

- 1) Построение модели функционирования компании на рынке.
- 2) Исследование и оценка всех видов транзакционных издержек компании в условиях кризиса на основе построенной модели.
- 3) Выбор направления минимизации транзакционных издержек за счет привлечения партнеров.
- 4) Оценка уровня снижения транзакционных издержек при разных формах партнерских взаимоотношений.



Рис. 1. Постановка задачи минимизации транзакционных издержек путем организации эффективного межфирменного взаимодействия

В соответствии с планом постановки задачи разработаем обобщенную модель транзакций некоей абстрактной компании, занимающейся разработкой, производством и поставкой автомобильных компонентов. Безусловно, для каждой конкретной компании в каждом конкретном случае транзакции и величина издержек, связанных с ними, будут своими, отличными от других. Но мы можем представить обобщенный перечень транзакций и соответственно связанных с ними издержек. Условно, транзакционные издержки любой компании можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

В свою очередь внешние транзакции компании, работающей на рынке поставщиков автокомпонентов, также условно можно разделить на транзакции, связанные с взаимодействием с автозаводами и транзакции, связанные с взаимодействием с поставщиками комплектующих, необходимых для производства автокомпонентов.

1. Транзакции компании, связанные с взаимодействием с автозаводами.

1.1. Трансакции, предшествующие сделке:

- реклама и маркетинг;
- поиск информации о программах локализации иностранных автосборочных предприятий на территории РФ;
- установление деловых связей с автозаводами;
- поиск информации о потребностях автозаводов в закупке автокомпонентов – комплектующих изделий для сборки автомобилей;
- поиск информации для определения целевой цены на автокомпоненты;
- отслеживание рыночной цены на аналогичные изделия от конкурирующих компаний;
- согласование технических требований на продукцию;
- согласование технической документации.

1.2. Трансакции, связанные с заключением и соблюдением контракта:

- ведение переговоров об условиях сделки;
- приложение усилий по соблюдению условий сделки (актуально в нынешних условиях, когда заказчики сокращают объемы закупок автокомпонентов, заблаговременно не ставя поставщиков в известность об этом);
- планирование поставок (высокая неопределенность в условиях кризиса);
- работа над рекламациями;
- организация сервисного послепродажного обслуживания.

Кризис неплатежей привел к дополнительным издержкам на согласование программ реструктуризации долгов, на факторинг, на бартерные схемы и др. способы погашения задолженности со стороны автозаводов. В условиях кризиса выросла неопределенность внешней среды, и как следствие выросли внешние транзакционные издержки.

2. Трансакции компании, связанные с взаимодействием с поставщиками комплектующих.

Трансакции при закупке комплектующих изделий, необходимых для производства автокомпонентов:

- поиск и анализ информации о надежности поставщиков;
- анализ технического уровня комплектующих;
- сбор информации о рыночной стоимости комплектующих;
- налаживание контактов с поставщиками (вплоть до личных, что особенно важно при работе с поставщиками из Юго-Восточной Азии в силу особенностей их национального менталитета);

- торг (согласование цены с поставщиками из ЮВА достаточно сложный и длительный процесс);
- контроль качества комплектующих;
- заключение контрактов на поставку комплектующих;
- планирование закупок;
- логистика;

Основываясь на проведенном анализе, построим обобщенную модель трансакций компании, работающей на российском рынке автомобильных компонентов. В данной модели учтен тот факт, что подавляющая часть производства недорогих и качественных комплектующих изделий для сборки автомобильного электронного оборудования сосредоточена в регионе Юго-Восточной Азии. В России необходимые комплектующие для сборки электронных автокомпонентов либо не производятся, либо они имеют более низкое качество при более высокой цене.

Внутренние трансакции компании условно можно разделить на две группы:

1. Общие затраты на организационное взаимодействие (затраты на внутреннюю координацию).

Внутренние взаимодействия элементов промышленного предприятия определяет формальная координация, включающая в себя: организационную структуру с учетом ее сложности (иерархия); правила и процедуры (формализация); степень централизации (принятие решений).

- Издержки информационного обеспечения
- Издержки контроля
- Издержки на разработку, принятие и реализация управленческих решений

2. Затраты на структурные изменения предприятия.

- Затраты на структурные, технологические изменения
- Затраты на функциональные преобразования
- Затраты на финансовые преобразования

На основе разработанной модели проанализируем транзакционные издержки компании Урал Плюс.

Урал Плюс имеет отработанную схему взаимодействия с российскими автозаводами, поэтому транзакционные издержки, связанные с поставками имеют приемлемую величину.

Массовое производство относительно недорогих и надежных комплектующих (микросхем, электронных модулей и узлов) для сборки автомобильной радиоэлектронной аппаратуры сосредоточено в регионе ЮВА (Китай, Тайвань, Корея...). В России производство совре-



Рис. 2. Модель внешних транзакций компании-производителя автомобильных компонентов



Рис. 3. Укрупненная модель транзакций компании Урал Плюс

менной элементной базы для массового производства радиоаппаратуры отсутствует. Урал Плюс несет большие транзакционные издержки, работая с поставщиками комплектующих. В условиях кризиса эти издержки растут еще больше, в первую очередь из-за роста курса доллара по отношению к рублю. Перед Урал Плюс остро стоит задача уменьшения транзакционных издержек.

Очевидным решением минимизации транзакционных издержек, связанных с закупкой комплектующих, для компании Урал Плюс является налаживание взаимодействия с компанией из ЮВА, имеющей похожий бизнес и обладающей большим опытом в отрасли производства автомобильной электроники. Китайская компания HSAE является крупнейшим производителем автомобильных мультимедийных систем и бортовой электроники в ЮВА. HSAE заинтересована в поставках своей продукции на предприятия Российского автопрома. Однако менеджеры HSAE понимают, что транзакционные издержки при работе с российскими автозаводами могут превысить прибыль от проекта. Проанализируем транзакционные издержки компании HSAE.

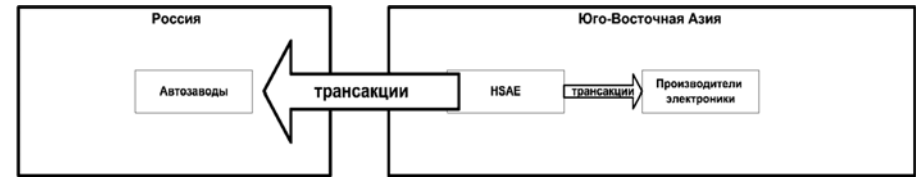


Рис. 4. Укрупненная модель транзакционных издержек компании HSAE

У HSAE нет опыта взаимодействия с российскими автозаводами. С другой стороны, у HSAE налажено хорошее взаимодействие с поставщиками элементной базы для производства автомобильной радиоэлектронной продукции. Издержки HSAE в этой области минимальны.

Напрашивается очевидное решение: компании должны найти форму (выработать определенный формат) взаимоотношений, который позволит при обоюдной заинтересованности минимизировать транзакционные издержки.

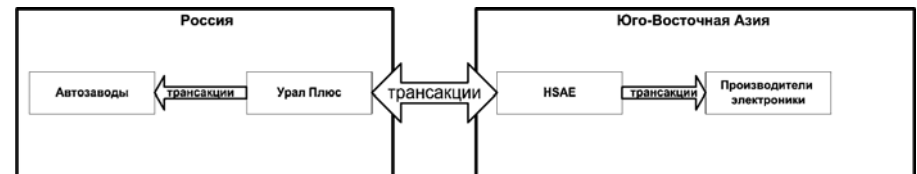


Рис. 5. Укрупненная модель транзакций при контрактных взаимоотношениях

Возможный вариант взаимоотношений, при котором Урал Плюс взаимодействует с российскими автозаводами и размещает в HSAE заказ на производство продукции для Российского автопрома интересен обеим сторонам. При этом минимальны как транзакционные издержки, связанные с поставками на российские автозаводы, так и транзакционные издержки связанные с закупкой комплектующих. Минусом такой схемы является транзакционные издержки, вызванные взаимоотношениями между российскими разработчиками продукции и технологическими и производственными службами HSAE.

Разработанные в Урал Плюс изделия нужно адаптировать под особенности технологического процесса HSAE. Процесс разработки растягивается во времени. Непомерно растут расходы на разработку. Кроме этого затягивается процедура исправления недостатков выявленных во время приемочных испытаний продукции на автозаводе. Такая схема взаимоотношений также требует оптимизации.

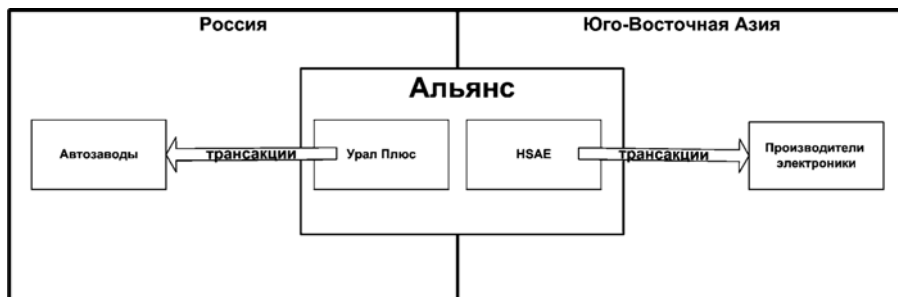


Рис. 6. Модель транзакций в стратегическом альянсе

Стратегический альянс Урал Плюс и HSAE, реализованный в форме совместного предприятия Ural&HSAE лишен недостатков, приведенных в предыдущих схемах взаимодействия. Российские разработчики получили прямой доступ ко всем ключевым технологиям партнерской компании. Теперь минимизированы все основные транзакционные издержки связанные, с разработкой, с закупками комплектующих, с производством продукции и поставками на российские автозаводы.

Таким образом, организация совместного предприятия оптимизирует возросшие в условиях кризиса внешние транзакционные издержки. Более того, международный стратегический альянс позволя-

ет предприятиям машиностроения выйти из кризиса более конкурентоспособными, с прочным фундаментом для будущего успешного развития.

Литература

1. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 332 с.
2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд.: пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. СПб.: Питер, 2008. 560 с.
3. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.
4. Природа фирмы: пер. с англ. / Под ред. О.И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М.: Дело, 2001. 360 с.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.

А. Л. Маршак

*зав. кафедрой «Социология и гуманитарные дисциплины»
Российской Академии предпринимательства,
доктор философских наук*

И. М. Кувакова

*доцент кафедры «Управление персоналом»
Российской Академии предпринимательства,
кандидат социологических наук, доцент*

Методология многомерного: процессы институционализации и управления в социальной системе образования

Аннотация. Наблюдение за социальными фактами образовательного процесса и управление механизмами в этой сфере отчасти помогают сохранять вектор позитивных (научных) изменений той или иной отрасли и, одновременно, корректировать развитие территорий, внутри- и межгосударственных систем, мировых торгово-промышленных, финансовых, информационных (СМИ) и иных сетей, что делает их изучение весьма актуальными.

Ключевые слова: социальная система образования, социальные институты, эталонные системы, институциональные преобразования в социальной сфере, самообразование.

Современные «социальные факты» (Э. Дюркгейм) — стабильного (устойчивого) роста, развития или стагнации, кризиса рождаются одновременно (параллельно) и поступательно (последовательно) в разных сферах жизни. Они, в многообразии событий, результатов, принятых управленческих решений определяют содержание целеполагания и способы целедостижения в государстве. Изучение процессов институционализации в сфере образования вызвано потребностью осмысления объективного факта: как научно-обоснованный выбор государственной перспективы сегодня, сейчас связан с необходимостью принятия параллельно и последовательно в разных областях деятельности общих антикризисных, относительно краткосрочных, и, одновременно, долгосрочных, глобальных решений, в т.ч. по проблемам развития человеческого капитала (индекса человеческого развития, ПРООН), трудовых ресурсов, территориальных, отраслевых, профессиональных сообществ.

Эти решения многочисленны, принимаются на разных уровнях государственной организации и во всех случаях основываются на относительном соответствии достижений науки, специальных знаний, прав и ответственности руководителей (кадрах, персонале, служащих), на профессиональном выборе (отборе, подборе) подходов к изучению социальных фактов, условий, способов (само)управления и менеджмента как отдельной личности, так и социальных слоев, классов, элит.

Уточнение прав, ответственности и расширения демократических свобод — от человека, коллектива до профессионального сообщества, социального слоя — предполагает участие наиболее активной части «людей труда» в реформах государства, диктует необходимость подготовки человеческого капитала и трудового ресурса «узкого», «широкого», «глобального» профиля... Этот процесс связан и с качеством практической деятельности, принятием обоснованных управленческих решений, оценкой и результативностью разных сфер, социальных институтов и систем, среди которых особое значение принадлежит процессам институционализации, самоорганизации и другим, занимающих важное место в социальной системе (сфере, институте) образования.

Специфические социальные образования, обеспечивающие относительную устойчивость отношений элементов и их частей (субъектов и объектов) общества, объединяющие известное, в т.ч. условия социализации, самоорганизации, структуру, функции, организационный и управленческий опыт, знания — **социальные институты** — распоряжаются колоссальным потенциалом возможностей, факторами развития (и наоборот), управляют способами труда, творчества, человеческими и трудовыми ресурсами. Социальные институты оказывают главенствующее влияние на системы разного уровня. Необходимость в институтах вызвана и объективными, и субъективными потребностями общества; социальный порядок создается людьми, отраслевыми и территориальными сообществами, опирающимися на исторический опыт институционализации. Изучение сферы образования как института или системы, существующих в ней объектов и субъектов, их ценностей, функций, организации, структуры невозможно вне процессов институционализации и управления ими. Указанное связано с достижениями разных наук. Здесь трудно переоценить роль точных наук, истории, философии, социологии; теорий организации, структурно-функционального анализа, управления, менеджмента, самоуправления и консультирования, сложившихся научных представлений о человеке, обществе и значении образования, социальных фактах, методологических и теоретических основах.

Формирование представлений опирается на результаты общечеловеческой деятельности, подводящих итог анализу событий, имеющих место в реальной действительности, в т.ч. с точки зрения научного обоснования и принятия управленческих решений, их оценки и реализации, понимания последствий и пр. Использование методологических и теоретических основ, с одной стороны, требуют особых навыков понимания и целеполагания, а с другой — помогает организовывать в одном (или разных) направлениях активность, инициативу, социальную волю подрастающего поколения, молодежи, сообществ территорий и коллективов отраслей. С помощью государства и социальных институтов приобретает *социальная природа* организованного целого — человека, коллектива предприятия, отраслевой и территориальной общности, взаимного соответствия прав, свобод и ответственности, места и роли, позволяющих участвовать в жизни мира. В контексте современных представлений институционализация социальной системы образования рассматривается как проблемное поле, элемент, существенная часть общества.

Социальная система образования — это интеграция трех систем: 1) система знаний об основах наук, навыках и мастерстве, необходимых для практической жизнедеятельности; 2) система учреждений (школ, гимназий и пр.), осуществляющих воспитание, общеобразовательную и допрофессиональную подготовку детей, подростков; 3) система специальных учебных заведений (институтов, университетов и пр.), обеспечивающих специализированную, профессиональную подготовку молодежи и переподготовку работников, повышение квалификации людей разного возраста, места проживания, культуры, гражданства и пр.

Система образования обеспечивает развитие способностей, мастерства и таланта людей. Повышая адаптацию, самоидентификацию, она содействует творческой и деятельной активности целых поколений, их самореализации. Развитие человека связано с жизненным, трудовым потенциалом. Здесь начало управления и менеджмента, обоснования и выбора, реализации и контроля управленческих решений государства.

Сфера образования — ответственная система, ее главная цель — привитие приоритетных общечеловеческих ценностей, гуманных устремлений и дееспособного жизненного целеполагания (целедостижения) представителям разных социальных слоев, классов, элиты.

Гуманизация социальной системы образования обеспечивает, в первых, широкое функциональное разнообразие и доступность форм

обучения; во-вторых, возможности профессионализации — получения дополнительного образования, повышения квалификации, переквалификации, перепрофилирования; в-третьих, самостоятельную, относительно свободную самореализацию человеческого капитала, трудовых ресурсов в деятельности, влияющей на (само)организацию жизни общества, (само)управление личностью и государством, на качество и оплату работы, рост производительности труда, на перспективу развития.

Демократизация управления (самоуправления) в системе образования помогает решать вопросы интеллектуальной и социальной самореализации личности, свободного участия, работы на благо себя, семьи, людей и жизни государства. Сфера образования, хотя и опосредствованно (косвенно), но все же в значительной мере (а внутри себя самой — практически полностью) ответственна за результат труда, заинтересована в реализации творческого капитала человека и высоких достижениях общественного: ценностно-мировоззренческого, научно-технического, инновационного, экономического, культурного, социального...

Установление и достижение перспектив, планирование и контроль результатов опирается на взаимосвязь различных способов жизнедеятельности. Любая деятельность требует знаний, важной составляющей которых являются навыки самоорганизации и полученная квалификация, связывающие анализ фактов объективной реальности и принятие управленческих решений. В разных формах, типах жизнедеятельности — индивидуальной, общинной, корпоративной и пр. — либо используются и соединяются, либо игнорируются и разъединяются группы, коллективы людей, владеющие специальными знаниями, информацией, мастерством, опытом. Рост квалификации основывается на исторической традиции изучения и преобразования проблемных полей (пространств): «первичных (причинных)» — потребностей, ценностей, менталитета, целеполагания (целедостижения) и пр.; «организационных» — самоорганизации, функций, структуры, институционализации и пр.; «структурно-функциональных» — изменений, модернизации, дифференциации, глобализации, интеграции и др. Высокая квалификация свидетельствует о возможностях компетентной (далекой от однозначности или узко групповой предвзятости) оценки разноплановых явлений, например, человек и общество, труд и работа, культура и потребности, ценность и менталитет, знания и деятельность, (само)управление (менеджмент) и уровень (качество) жизни, творческое долголетие.

Процессы институционализации идут в условиях преемственности образовательного, познавательного, научного и информационного; они наследуют общественно востребованный «дух воспитания», обусловлены результатами просвещения, обучения, познания, раскрывают объективно необъятные возможности самореализации, развития личности.

Социальная преемственность воспитания, просвещения, обучения позволяет продолжить познание на основе уже известного: знаний, информации, «социальных фактов» (Э. Дюркгейм), «динамике социокультурных изменений» (П. Сорокин); «мегатенденций» дифференциации, глобализации, ответов на «вызовы времени» (А. Турен); научной и общественной организации труда, разделения и кооперации, управления и менеджмента, структуры и функций «образованности»...

Так, по В.И. Далю, «образованность означает «совершать, улучшать духовно, просвещать; иногда, придавать наружный лоск, ... светское обращенье», что и составляет разницу между «просвещать» и «образовывать». «Просвещение» у Даля находится в составе статьи «просветлить – сделать светлее, устранить сумрак... муть, дать более свету...». Поэт В.А. Жуковский писал: «Я разумею под именем просвещения приобретение настоящего понятия о жизни, знание лучших и удобнейших средств ею воспользоваться, усовершенствование бытия своего, физического и морального... цель воспитания вообще и учения в особенности есть образование для добродетели»¹.

В основе «образованности» многоуровневая «результативность» взаимодействий, сочетание процессов самоорганизации и связей людей, групп, социальных слоев (классов, элит), отраслевых коллективов, территориальных, по интересам, профессиональных и иных сообществ, которые по-разному вскрывают и используют ранее, возможно, не полно оцененные возможности. Сообщества участвуют в социальной самоорганизации на основании долгосрочных проектов, программ реформирования, изменения социальной реальности разного уровня: микро-, мезо- и макро-; субъектного, объектного; межсубъектного (межобъектного) и т.д.

Процессы самоорганизации – это разнообразные общественно значимые, профессиональные, (меж)субъектные, (меж)объектные и прочие взаимодействия, участвующие в изменении и развитии соци-

ального, связанные с усовершенствованием внутренней упорядоченности элементов, систем, сфер в соответствии с требованиями целого.

Самоорганизация личности, профессионального сообщества, населения, ее масштаб и скорость функционально взаимосвязаны с возможностями государства и социальных институтов общества.

Возможности обусловлены гибкостью подходов к координации связей между отраслями и территориями, выбором моделей и механизмов (само)управления и менеджмента, которые, в свою очередь, влияют на формирование ценностей, потребностей, свойств ментальности, выбора решений. Меняющиеся общественные ценности, потребности, связи, производительные силы и производственные отношения, характеристики труда и капитала (собственности, финансов), условия и способы распределения (перераспределения) национального, мирового продукта – есть элементы системы, создающей общественное богатство любой страны. Создание благ и обновление способов их распределения (перераспределения) невозможно без рационализации связей социальной самоорганизации, процессов функционирования и рационального управления. Это отчасти объясняется тем, что явления научного и технического, технологического и промышленного, экономического и культурного, социального и образовательного взаимосвязаны, исторически обусловлены процессами институционального, их естественной и сложной содержательностью, которая вызвана объективным разнообразием сообществ, уровнем развития и взаимодействий государственного, территориального, отраслевого; личностного (частного), коллективного, корпоративного; научного, информационного...

Выше изложенное позволяет сделать акцент на социальных фактах организационного, структурного и функционального, на их взаимосвязи как элементов межсубъектного (межобъектного) профессионального, независимо от форм взаимодействий – коммерческого (бюджетного), некоммерческого и т.д. Выбор подходов (само)управления и менеджмента опирается на специальные данные, помогающие анализу фактов реальности, в том числе систем государства, управления и образования. Например, необходимо сделать акцент и создать условия для перспективных отношениях «носителей» знаний – субъектов (специалиста, кадрового работника, служащего и пр.) и организованных ими объектов (учреждений, предприятий, органов власти и пр.) как частей институционального поля, для согласования ценностей, потребностей и профессионального уровня, рабочего вклада, способов стимулирования и оплаты труда, сотрудничества, взаимопомощи или, наоборот, на

¹ Жуковский В.А. Полн., собр. Соч. в 12 т. Т. IX. СПб., 1902, с. 33, 335.

устранении, нейтрализации противоречий – социального неравенства, несправедливости, «утечки мозгов», трудовых конфликтов, кризиса...

Процессы институционализации и самоорганизации многоуровневые и взаимосвязаны. Есть определенная связь между знаниями, опытом социальной самоорганизации, факторами изменений и общественным развитием. Связь организуют, обуславливают, как полагает Э. Гидденс «новые знания», которые «не просто делают мир более прозрачным, но и изменяют его природу, поворачивают его в новом направлении...»².

Самоорганизация, социальное развитие, процессы институционализации в обществе и системе образования предполагают научный поиск новых возможностей социализации, инноваций, усиления значения знаний и повышения производительности труда, управляемости и эффективности деятельности предприятий, территорий и отраслей. Процессы самоорганизации институционального продолжаются и в наше время. При их непосредственном взаимодействии усложняются, расширяются и ускоряются процессы социализации, отраслевого и территориального обновления условий, возможностей общества и государства.

«Положение К. Маркса..., что, изменяя свое социальное бытие, человек изменяет.. себя и тем самым создает.. себя как существо социальное, подразумевает, что наилучший метод воспитания будет неэффективным..., пока он не согласуется с господствующими условиями социального бытия, которые должны быть изменены в первую очередь»³.

Акценты на общественных условиях и изучении процессов институционализации социальной системы образования сделан с учетом перспективных возможностей и динамики социокультурных изменений. Некоторые дополнительные возможности исходят из промежуточных итогов реализации программ государственного и социального развития, осуществляемого сегодня национального проекта «Образование». Предварительный вывод, основанный на оценках экспертов и позиции населения⁴ свидетельствуют о том, что разнообразие организационного, функционального, структурного, институционального в жизни обществе, территорий и отраслей государства –

² Цит. По: Штомпка П. Социология социальных изменений. – М., 1996. С.118.

³ Энциклопедический социологический словарь (Общ. ред. – Г.В. Осипов), М., 1995, с. 876.

⁴ Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Национальный проект «Образование». Оценки экспертов и позиция населения. М., 2008.

и система образования здесь не исключение – требуют разноплановых управленческих подходов.

Итак, постановка проблем институционализации в социальной системе образования связана с необходимостью выбора (принятия) решений в области государственного и социального прогнозирования, планирования, развития. Проблематика обусловлена перспективами социального управления. Основанием стали изучение проблемных полей (пространств) государственно-территориально-отраслевого и анализ «социальных фактов», в том числе потенциала человеческого капитала, трудовых ресурсов, возможностей, профессиональных усилий специалистов, активности социальных слоев, классов, элит, содержания и сочетания, соответствия и противоречий потребностей, ценностей, прав, свобод...

Установившиеся в ходе исторического развития подходы к (само)управлению и менеджменту демонстрируют жизненно необходимые для человека и общества координацию программ общественного развития, в т.ч. адаптации, подбора, усовершенствования и (или) обновления *институциональных образцов, эталонных систем и принятия решений* в них: идеологических, политических, экономических, образовательных...

Указанное актуализирует исследования концептуальных, методологических и теоретических основ (само)организации, структурно-функционального анализа, практической оценки процессов институционализации, подходов к (само)управлению и менеджменту применительно к социальной системе образования, которая призвана содействовать социализации и эффективности социального развития. Последнее возможно только на основе расширения уровня культуры и профессионализма, прав и ответственности личности, высоких требований к воспитанию человеческих и трудовых ресурсов как квалифицированных специалистов – персонала, кадров, муниципальных и госслужащих, пр.

Указанное обусловлено, например, локальной спецификой муниципального, городского и масштабного – регионального, общегосударственного, потому что решения, не учитывающие особенности территории или отрасли, их ресурсов, нормативной базы могут как усилить (повысить), так и ослабить качество реформ, повлиять на социальную устойчивость (стабильность), жизнедеятельность институтов не только отдельных стран, но и мирового сообщества. На «стыке» социальных фактов, свойств менталитета, потребностей, ценностей, целей и интересов населения, с учетом общепринятой культуры и квалификации работаю-

щих разных областей научной и практической деятельности создаются образцы институционального — школы, профессиональные училища, колледжи, учреждения высшей школы: академии, университеты, институты, центры повышения квалификации и т.д., представители (выпускники, работники) которых формируют и управляют общественно значимыми эталонными системами — форм, порядков, моделей, механизмов, норм, стандартов и иных элементов развития государства и мира.

Наблюдение за социальными фактами образовательного и управленческими процессами в этой сфере отчасти помогают сохранять вектор позитивных (научных, О Конт) изменений той или иной отрасли и, одновременно, корректировать развитие территорий, внутри- и межгосударственных систем, мировых торгово-промышленных, финансовых, информационных (СМИ) и иных сетей. Эти явления все более и более требуют искусственного или «рукотворного» вмешательства — *интервенции*, организуемых в ходе обоснованного (или нет) установления социальных приоритетов и выбора подходов к (само)управлению и менеджменту.

Резюмируя укажем. «Социальные факты» — стабильного (устойчивого) роста, развития или кризиса рождаются одновременно, последовательно и параллельно в разных странах, сферах жизни и отраслях деятельности. Они, в многообразии управленческих решений и их результатов отражают содержание традиционного и инновационного целеполагания и способов целедостижения, действующих в тот или иной исторический период. Изучение процессов институционализации социальной системы образования связано с давно назревшей объективной потребностью переосмысления общепринятого понимания того, как научно-обоснованный выбор государственной перспективы связан с упреждающей необходимостью выбора курса цивилизационного развития и принятием управленческих решений в разных областях и сферах деятельности.

Крупные решения имеют характер многомерных; принимаются на разных уровнях самоорганизации, (само)управления и менеджмента, по относительно краткосрочным (текущим), стратегическим (7–10–12 лет), долгосрочным (5–15–25) и, одновременно, перспективным (до 50 лет) вопросам локального и глобального, территориального и отраслевого, человеческого и общественного, государственного развития, в том числе устойчивого (стабильного) мира, управления человеческими и трудовыми ресурсами, кадровой политики, антикризисного развития.

А. С. Нечаев

*доцент кафедры «Управление промышленными предприятиями»
Иркутского государственного технического университета,
кандидат экономических наук*

Нормативно-правовое регулирование лизинговых операций в России

Аннотация. В данной статье подробно приведен процесс нормативно-правового регулирования лизинговых операций на территории Российской Федерации. Также представлен юридический аспект, касающийся прав собственности на лизинговое оборудование для контрагентов лизинговой сделки. Кроме того, представлены особенности бухгалтерского учета лизинговых операций.

Ключевые слова. Лизинговые операции, учет лизинговых операций, регулирование лизинговых операций.

В лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами лизинга строятся по следующей схеме:

1) потенциальный лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных видов имущества (недвижимости, оборудования, техники и т.п.), самостоятельно, на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика. В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества, лизингополучатель обращается к своему потенциальному лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке;

2) участие лизингодателя выражается в следующем:

- лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;
- лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;

- передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

В свою очередь лизингополучатель при организации лизинговой операции принимает на себя следующие обязанности:

- произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические и правовые условия приемки;
- осуществить монтаж и ввод объекта в эксплуатацию, если это не входит в обязанности поставщика;
- подтвердить комплектность поставки, качество работы оборудования и достижение проектной мощности;
- при обнаружении недостатков их перечень указать в протоколе приемки и сообщить лизингодателю.

Важной особенностью лизинговых операций является то обстоятельство, что предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя во время всего срока действия лизингового договора (ст. 11 Закона о финансовой аренде (лизинге)) [5].

Если в договоре сторон определено иное (к примеру, переход права собственности с момента передачи предмета лизинга), данный договор не относится к лизинговым сделкам (а регулируется иными нормами законодательства, например, в части купли-продажи и др.). Причем, данное правило действует независимо от того, на чьем балансе находится переданное в лизинг имущество.

В то же время переход права собственности оговаривается договором лизинга. Согласно пункту 1 статьи 19 Закона о финансовой аренде (лизинге) такой переход может быть предусмотрен договором как по истечении срока его действия, так и до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.

В то же время право владения и пользования предметом лизинга переходит к лизингополучателю в полном объеме с момента его получения, но (опять-таки) если договором лизинга не установлено иное. Одновременно к нему переходит и риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества (если иное не предусмотрено договором финансовой аренды) (ст. 669 ГК РФ) [1].

Право лизингодателя на распоряжение предметом лизинга включает право изъять предмет лизинга из владения и пользования у лизингополучателя в случаях и в порядке, которые предусмотрены законодательством РФ и договором лизинга.

Следует обратить внимание на одну из особенностей лизинговых отношений. По общему правилу риск случайной гибели или случайной порчи имущества несет его собственник. В договоре финансовой аренды (лизинга) собственником арендуемого имущества остается лизингодатель. Однако при этом риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества несет арендатор (лизингополучатель) с момента передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором финансовой аренды (ст. 669 ГК РФ).

Исходя из сути лизинговых сделок, договор с продавцом (поставщиком) имущества заключает от своего имени лизингодатель. При этом в договоре обязательно должно быть указано, что данное имущество приобретает для передачи в лизинг.

Однако в соответствии со ст. 10 Закона о финансовой аренде (лизинге) претензии к поставщику по качеству, комплектности, исправности, в связи с нарушением сроков поставки и т.п. предмета лизинга может предъявить непосредственно лизингополучатель. В этом случае лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда ответственность за выбор продавца лежит на арендодателе. В этой ситуации арендатор (лизингополучатель) вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи, как непосредственно продавцу имущества, так и лизингодателю, которые несут солидарную ответственность перед ним. Естественно, договором между лизингодателем и лизингополучателем можно предусмотреть иные способы удовлетворения претензий (например, предъявлять претензии поставщику через лизингодателя). Причем, необходимо обратить внимание, что лизингодатель не имеет права самостоятельно расторгнуть договор поставки предмета лизинга без согласия лизингополучателя, даже при нарушении этого договора со стороны поставщика.

В любой из приведенных выше ситуаций ответственность за нарушение условий поставки лизингового имущества несет продавец (как по договору купли-продажи этого имущества) (ст. 670 ГК РФ). Соответственно, арендатор (лизингодатель) также имеет права и несет обязанности, предусмотренные гражданским законодательством для покупателя как если бы он был стороной договора купли-продажи указанного имущества. Исключение при этом составляет лишь обязанность оплатить предмет лизинга, так как в отношениях с продавцом арендатор (лизингодатель) и арендодатель (лизингополучатель) выступают как солидарные кредиторы (ст. 326 ГК РФ).

Предмет лизинга должен быть передан в лизинг вместе со всеми его принадлежностями и со всеми документами (техническим паспортом и другими), если иное не предусмотрено договором лизинга. Соответственно лизингополучатель должен получить имущество, являющееся предметом лизинга, в состоянии, соответствующем условиям договора лизинга и назначению данного имущества (ст. 17 Закона о финансовой аренде (лизинге)).

Лизингополучатель за свой счет осуществляет техническое обслуживание предмета лизинга и обеспечивает его сохранность, а также осуществляет капитальный и текущий ремонт предмета лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга. Как мы видим, данная норма законодательства также является императивной, то есть в основном регулируется договором лизинга. Однако, если договором обязанности обслуживания и ремонта предмета лизинга не возложены на иного субъекта лизинговых отношений либо вообще не поименованы, обязанным выполнять эти действия является лизингополучатель.

При прекращении договора лизинга лизингополучатель обязан вернуть лизингодателю предмет лизинга в состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или износа, обусловленного договором лизинга (естественно, если договором не предусмотрена передача этого имущества в собственность лизингополучателя при окончании срока лизинга) [2].

Если лизингополучатель не возвратил предмет лизинга или возвратил его несвоевременно, лизингодатель вправе требовать внесения платежей за время просрочки. В случае если указанная плата не покрывает причиненных лизингодателю убытков, он может требовать их дополнительного возмещения. Причем, если за несвоевременный возврат предмета лизинга лизингодателю предусмотрена неустойка, убытки могут быть взысканы с лизингополучателя в полной сумме сверх неустойки, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Лизингополучатель может производить улучшения предмета лизинга (к примеру, его модернизацию, реконструкцию, техническое перевооружение, дооборудование и др.). При этом отдельные улучшения являются собственностью лизингополучателя (в случае возврата предмета лизинга остаются у лизингополучателя или оплачиваются (выкупаются) лизингодателем), если иной порядок не установлен договором лизинга.

Такого рода улучшения могут быть неотделимыми без вреда от предмета лизинга. Если эти улучшения были сделаны с согласия лизинго-

дателя, то после окончания договора лизинга лизингополучатель имеет право на возмещение их стоимости, если договором не оговорено иное. В противном случае лизингополучатель теряет такое право, а в случае возврата предмета лизинга передает его лизингодателю вместе с произведенными улучшениями (п. 7, 8, 9 ст. 17 Закона о финансовой аренде (лизинге)).

В случаях, предусмотренных законодательством РФ, права на имущество, которое передается в лизинг, и (или) договор лизинга, предметом которого является данное имущество, подлежат государственной регистрации (ст. 20 Закона о финансовой аренде (лизинге)). В первую очередь это касается ситуаций, когда в лизинг передается недвижимое имущество (регистрация права собственности) или автотранспортное средство (регистрация в органах ГИБДД). В последнем случае по соглашению сторон предметы лизинга регистрируются на имя лизингодателя или лизингополучателя.

Существуют также специальные требования, предъявляемые законодательством РФ к собственнику регистрируемого имущества (в части авиационной техники, судов и другого имущества). При этом такие требования могут распространяться либо на лизингодателя, либо на лизингополучателя по взаимному соглашению сторон.

Кроме того, по договору лизинга лизингодатель вправе поручить лизингополучателю регистрацию предмета лизинга на имя лизингодателя. При этом в регистрационных документах обязательно указываются сведения о собственнике и владельце (пользователе) имущества. В случае расторжения договора и изъятия лизингодателем предмета лизинга по заявлению последнего государственные органы, осуществившие регистрацию, обязаны аннулировать запись о владельце (пользователе) [3, 4].

Предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга, если иное не предусмотрено договором. Стороны, выступающие в качестве страхователя и выгодоприобретателя, а также период страхования предмета лизинга определяется договором лизинга (ст. 21 Закона о финансовой аренде (лизинге)). Страхование предпринимательских (финансовых) рисков осуществляется по соглашению сторон договора лизинга и при проведении лизинговых сделок не обязательно.

Лизингополучатель вправе застраховать риск своей ответственности за нарушение договора лизинга в пользу лизингодателя.

На предмет лизинга не может быть обращено взыскание третьего лица по обязательствам лизингополучателя, в том числе в случаях, если предмет лизинга зарегистрирован на имя лизингополучателя (ст. 23 Закона о финансовой аренде (лизинге)). Это связано с тем, что имущество, переданное в лизинг, остается в собственности лизингодателя, независимо от того, на чем балансе оно находится.

Отметим особенности бухгалтерского учета лизинговых операций.

1. Учет имущества на балансе лизингополучателя.

1.1. Стоимость имущества для лизингополучателя определяется в размере общей суммы лизинговых платежей без учета НДС.

1.2. Амортизация начисляется лизингополучателем (относится на себестоимость).

1.3. Налог на имущество платит лизингополучатель.

1.4. Лизинговые платежи относятся на расчеты с лизингодателем, НДС по лизинговым платежам подлежит вычету по расчетам с бюджетом.

На балансе лизингодателя — дебиторская задолженность.

Основные преимущества:

- полностью соответствует сути операций финансовой аренды (лизинга);
- амортизационная политика разрабатывается с учетом особенностей эксплуатации имущества;
- учет имущества производится в соответствии с требованиями нормативных документов, риск возникновения ошибок по учету несет лизингополучатель, т.е. непосредственный «пользователь»;
- возможность использования налоговых льгот по налогу на имущество;
- использование нелинейного графика, несоответствие срока амортизации сроку договора лизинга не вызывает негативных налоговых последствий;
- увеличивает валюту баланса.

Основные недостатки:

- увеличивается размер облагаемой налогом на имущество базы (общая сумма лизинговых платежей);
- сложности при отражении в бухгалтерском учете изменения общей суммы лизинговых платежей — не отражено в нормативных документах.

2. Учет имущества на балансе лизингодателя.

2.1. Стоимость Имущества для лизингодателя определяется в размере общей суммы инвестиционных затрат без учета НДС.

2.2. Амортизация начисляется лизингодателем (относится на себестоимость).

2.3. Налог на имущество платит лизингодатель.

2.4. Лизинговые платежи относятся лизингополучателем на себестоимость, НДС по лизинговым платежам подлежит вычету по расчетам с бюджетом.

2.4. На балансе лизингополучателя — при отсутствии просроченной задолженности — лизинговая операция не отражается.

Основные преимущества:

- уменьшается размер облагаемой налогом на имущество базы (общая сумма инвестиционных затрат);
- сложности при отражении в бухгалтерском учете изменения общей суммы лизинговых платежей не возникают.

Основные недостатки:

- не соответствует сути операций финансовой аренды (лизинга);
- амортизационная политика разрабатывается лизингодателем формально, без учета особенностей эксплуатации имущества;
- учет имущества производится по формальным признакам, невозможно соблюдать требования нормативных документов в полном объеме, возрастает риск возникновения ошибок по учету, т.к. лизингодатель не является фактическим «пользователем» переданного в финансовую аренду имущества;
- невозможно использовать налоговые льготы по налогу на имущество;
- использование нелинейного графика, несоответствие срока амортизации сроку договора лизинга вызывает негативные налоговые последствия;
- отсутствие данных об этой операции в отчетности лизингополучателя.

В ходе реализации тех или иных проектов могут возникать другие проблемы, вышеперечисленные преимущества и недостатки не являются исчерпывающими.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ: часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ и часть четвертая от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ (с измен. и доп. от 23 июля 2008 г.).
2. Налоговый кодекс РФ: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с измен. и доп. от 23 июля 2008 г.).
3. Закон РФ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» от 08.02.98 г. № 16-ФЗ.
4. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, Оттава. 28 мая 1988 г. (в ред. от 01 февраля 2001 г.).
5. О финансовой аренде (лизинге): Закон РФ от 29 окт. 1998 г. № 164-ФЗ (с измен. от 26 июля 2006 г.).

Д. В. Огнев

*зав. кафедрой «Экономика, маркетинг и психология управления»
Ангарской государственной технической академии,
кандидат экономических наук, доцент*

Перспективы развития лизинга

Аннотация. В данной статье раскрываются основные перспективы развития лизингового кредитования в Российской Федерации. Раскрываются причины как роста, так и неразвитости лизинга недвижимости. Также приводится структура распределения инвестиционного портфеля заключенных лизинговых договоров.

Ключевые слова. Перспективы развития лизинга, лизинг недвижимости, распределения инвестиционного портфеля, заключенных лизинговых договоров.

По мнению большинства финансовых аналитиков, темпы развития российского лизинга будут существенно опережать темпы роста экономики в целом. При отсутствии в ближайшее время каких-либо кардинальных перемен в налоговом законодательстве и макроэкономической ситуации в стране можно прогнозировать, что рынок продолжит уверенный рост до тех пор, пока не достигнет показателей развитых стран [1, 2, 3, 5].

Причиной изменения состава игроков на рынке лизинговых услуг может стать возникновение объединенных компаний. Рынок уже дорос до появления процедуры слияния и поглощения. Конкуренция на рынке усиливается, объемы лизингового бизнеса увеличиваются. В результате уже в ближайшем будущем одним из вариантов дальнейшего развития лизинговых компаний может стать объединение портфелей. Использование данной стратегии также даст компаниям возможность в более короткие сроки выйти на новые региональные рынки, освоить инновационные сегменты и существенно нарастить объемы сделок.

Темпы прироста рынка лизинговых услуг будут ежегодно составлять порядка 30%. В первую очередь это обусловлено сильным износом оборудования, а также вовлечением в орбиту лизинга новых отраслей. Особенно высокий спрос на лизинг ожидается в промышлен-

ном комплексе, энергетике, строительстве, грузовых перевозках, авиации, деревообрабатывающем и бумажном производстве, а также производстве телекоммуникационного и IT-оборудования, оборудования для нефтедобычи и нефтепереработки. Повышенный интерес лизинговых компаний в ближайшее время будет направлен и на финансовую аренду недвижимости, так как, несмотря на сложности, возникающие при оформлении и регистрации сделок, они, как правило, являются крупными, достаточно обеспеченными и высокодоходными. Наиболее перспективными с точки зрения приложения сил являются компании, занимающиеся энергетикой, а также производством транспорта, в первую очередь железнодорожного и городского пассажирского.

Наиболее успешными на рынке лизинговых услуг окажутся компании, работающие в тех отраслях экономики, где наблюдается значительный рост, а также фирмы, развивающие свою филиальную сеть. Поэтому перспективные направления для лизинговых компаний — специализация и близость к клиенту, в том числе региональному, и смещение интересов инвесторов в область малого и среднего бизнеса.

Остающаяся по-прежнему высокой степень износа основных фондов в совокупности с потенциально большим рынком и растущей инвестиционной привлекательностью экономики вызывает все больший интерес у зарубежных компаний. По мере улучшения законодательной базы Россия становится более привлекательной для зарубежных инвесторов. В ближайшее время ожидается приход на российский рынок зарубежных компаний со стопроцентным участием иностранного капитала, имеющих возможность привлечения зарубежных инвестиций под низкие процентные ставки. В 2005 году на российский рынок лизинговых услуг уже пришло несколько известных западных фирм, зарегистрировавших в России свои дочерние компании.

Отечественные лизинговые компании продолжают укреплять свои позиции. Например, 1 июня Fitch Ratings присвоило компании «ВТБ-Лизинг» (стопроцентной «дочке» Внешторгбанка) рейтинг дефолта эмитента ВВВ, прогноз стабильный, краткосрочный рейтинг F3 и рейтинг поддержки «2». Этот высокий рейтинг, присвоенный ведущим мировым агентством, обусловлен во многом тем, что «ВТБ-Лизинг» в значительной степени интегрирована во Внешторгбанк и фактически является лизинговым отделением этой кредитной организации. Лизинговый портфель компании на 1 января 2008 года составлял 347,4 млн долл. США, что в 3,5 раза превышало аналогичный

показатель прошлого года (99,6 млн. долл. США). К 1 апреля 2008 года он вырос до 426,4 млн. Услугами компании в прошлом году в основном пользовались компании энергетической (39,9% лизингового портфеля), железнодорожной (19,15%) и горнодобывающей (12,87%) областей. В 2008 году «ВТБ-Лизинг» продолжала расширение географии своих проектов, тем не менее к концу года на долю Москвы приходилось 88,58% портфеля. Однако в течение первого квартала 2008 года компания активно работала с предприятиями, расположенными в различных областях России, и смогла увеличить долю региональных проектов почти вдвое до 21,22% [4].

Самые большие доли принадлежат Омску и Кемерову, 29,3% и 13,3% соответственно. Остальные субъекты федерации представлены в структуре портфеля не столь существенно.

Планируется увеличить общий объем заключаемых за год сделок до величины не менее 500 млн. долл. США. При этом объем сделок, заключаемых через филиалы, должен увеличиться в три раза — как минимум до 75 млн. Кроме того, компания будет реализовывать региональную программу, которая предусматривает создание обособленных, дочерних подразделений на территории СНГ и России (по федеральным округам). На данный момент такие структуры созданы на Украине (дочерняя компания «ВТБ-Лизинг Украина»), а также в Северо-Западном и Уральском округах.

Сейчас на рынке лизинговых услуг работает 12 млрд. долл., каждый год он растет в среднем на 20–40%. Услуги востребованы и крупнейшими корпорациями, и региональными середнячками, а законодательство довольно надежно защищает интересы всех заинтересованных сторон.

Структура распределения инвестиционного портфеля заключенных лизинговых договоров такова: автотранспорт — почти 50%, за ним идет оборудование для всех видов промышленности — около 40%, остальное приходится на лизинг недвижимости, а также таких специфических объектов, как авиационная техника, железнодорожный транспорт и т. д.

По прогнозам участников рынка, доля лизинга автотранспорта будет только расти. Все больше российских фирм отказывается от пополнения своего автопарка за счет собственных средств, предпочитая иметь дело с лизинговыми компаниями. Рынок корпоративного автотранспорта растет так же бурно, как и рынок продаж, примерно на 50% в год.

Вслед за легковым транспортом бурный рост лизинга грядет на рынке грузового транспорта, погрузчиков и некоторых видов самоходной техники. Ожидается подъем интереса со стороны строительных и дорожно-транспортных компаний к лизингу автокранов, экскаваторов и самосвалов. Объемы сделок в сегменте лизинга строительного оборудования и дорожно-строительной техники с каждым годом существенно увеличиваются.

Что касается лизинга оборудования, то лидерами являются деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, около 30% лизинговых инвестиций приходится на лесопромышленный комплекс. Это закономерно, если учесть, что самое старое оборудование работает именно там, его износ в среднем составляет 80%, а средний возраст — 20 лет (при пяти — семи годах на Западе).

Самым загадочным и малоразвитым сегментом является лизинг недвижимости — в среднем 1–4% договоров. Ситуация парадоксальная: никаких законодательных препятствий нет, преимущества лизинга перед арендой или покупкой в кредит налицо, а рынок буксует. Одно из ограничений — невозможность получить по лизингу земельный участок, это запрещено законом. Обычно заключается договор аренды на 49 лет с правом пролонгации, а так как эта аренда юридически не лизинг, то нет и налоговых льгот, предусмотренных для лизинговых схем. Второе — завышенная стоимость нотариальной подписи. Сейчас это 0,5% от суммы сделки (до 2008 года — 1,5%). Цена сделок с недвижимостью сейчас доходит до десятков миллионов долларов, и подпись нотариуса в 50–100 тыс. долл. просто съедает значительную часть лизинговых преимуществ. Однако, используя лизинг, за пять — семь лет можно сэкономить до 30–40% средств по сравнению с кредитной схемой. У лизинга недвижимости есть значительные преимущества перед обычной арендой. За несколько лет аренды коммерческой недвижимости при нынешних ставках затраты арендатора равняются полной ее стоимости, но в этом случае он не приобретает права собственности. При лизинговых выплатах объект за те же несколько лет и при тех же суммарных затратах переходит в собственность лизингополучателя. А до окончания погашения всех лизинговых платежей будет оставаться в собственности лизинговой компании, являясь одновременно обеспечением по лизинговой сделке. Опять-таки ставки коммерческой аренды постоянно растут, а лизинговые платежи фиксированы, следовательно, клиент защищен от роста цен на недвижимость.

Среди причин неразвитости лизинга недвижимости лизинговые компании называют такие факторы, как разница балансовой и рыночной стоимости объекта, невозможность проверить его юридическую чистоту, а главное — пока спрос выше предложения, правила диктует продавец недвижимости.

Как отмечают эксперты, рынок лизинга строительного оборудования растет одновременно с изменением масштабов строительства, повышением требований к его качеству, экономичности и срокам. Около 40–50% основных производственных фондов большинства строительных компаний характеризуется высокой степенью морального и физического износа и требует замены. Однако на серьезную модернизацию парка техники и оборудования у многих предприятий недостаточно собственных средств. За последние несколько лет на строительные площадки страны были поставлены специализированное оборудование и техника в рамках тысяч лизинговых договоров.

Литература

1. Али-Аскяри С.Л. Лизинг как средство экономического развития предприятия: Монография. Новосибирск: СибУПК, 2006. 196 с.
2. Андриасова И.В. Регулирование лизинга в инвестиционной деятельности: Автореф. дис... д-ра экон. наук. М., 2007. 32 с.
3. Анискин Ю.П. Инвестиционная активность и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 4. С. 77–82.
4. Драгайцев В. Эффективна ли зарубежная техника? // Сельский механизатор. 2008. № 6. С. 20–21.
5. Киркоров А. Эффективность лизинговых операций для лизингополучателя по сравнению с кредитованием после принятия главы 25 НК РФ // Лизинг-ревью. 2007. № 1. С. 19–24.

Д. В. Огнев

*зав. кафедрой «Экономика, маркетинг и психология управления»
Ангарской государственной технической академии,
кандидат экономических наук, доцент*

А. С. Нечаев

*доцент кафедры «Управление промышленными предприятиями»
Иркутского государственного технического университета,
кандидат экономических наук*

Особенности налогообложения операций при использовании лизинговой формы финансирования

Аннотация. В данной статье представлен механизм налогообложения операций при использовании лизинговой формы финансирования. А именно, рассмотрено влияние на лизинг таких налогов как: налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль и транспортный налог.

Ключевые слова. Налогообложения лизинговых операций, налога на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, транспортный налог.

На сегодняшний день российская нормативная база и отечественные авторы оказывают влияние на имеющиеся формы финансирования, посредством регулирования налогообложения: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Поэтапно рассмотрим те налоги, которые применяются при использовании основных форм финансирования, таких как: лизинг, кредит, аренда, приобретение за счет собственных средств и использование корпоративных облигаций.

Налог на добавленную стоимость. Налог на добавленную стоимость (НДС) увеличивает стоимость лизинговой сделки. Порядок исчисления данного налога регулируется гл. 21 НК РФ. Данным налогом, при осуществлении лизинговых сделок, облагаются:

- приобретение основных средств, являющихся предметом лизинга;
- лизинговые платежи.

Наиболее распространенной практикой является учет имущества, передаваемого в лизинг, на балансе лизингодателя. В соответствии с НК РФ НДС, уплачиваемый лизингодателем при приобретении имущества у поставщика, в полной сумме возмещаются бюджетом при выполнении следующих условий:

- имущество принято к учету в составе «Доходные вложения в материальные ценности»;
- счета поставщика получены и оплачены;
- имеется счет-фактура, где НДС выделен отдельной строкой.

Если не выполняется хотя бы одно из выше перечисленных условий, то сумма НДС, подлежащая уплате поставщику имущества, подлежит отражению на сч. 19.

Согласно ст. 172 НК РФ вычеты сумм НДС, предъявленных продавцами налогоплательщику при приобретении либо уплаченных при ввозе на таможенную территорию РФ основных средств и (или) нематериальных активов, предназначенных для производственной деятельности, производятся в полном объеме после принятия на учет данных основных средств и (или) нематериальных активов. Поэтому суммы НДС, уплаченные лизингодателем поставщику основных средств, являющихся предметом лизинга, подлежат вычету у лизингодателя в полном объеме в момент принятия их на учет.

Данная норма НК РФ в полной мере распространяется и на налоговые отношения, возникающие при получении лизингополучателем ввозимых на территорию РФ предметов лизинга в случае, если лизингодателем является нерезидент.

В соответствии с указанной нормой НДС, уплаченный лизингополучателем таможенным органам за ввозимые на территорию РФ предметы лизинга, принимается к вычету лизингополучателем в момент принятия этих объектов лизинга на учет. В целях применения НДС моментом принятия на учет товаров (работ, услуг) считается дата их отражения на балансовых или забалансовых счетах бухгалтерского учета.

При передаче оборудования по международному договору финансового лизинга согласно пп. 4 п. 1 ст. 148 НК РФ местом реализации услуг по сдаче в аренду движимого имущества является место осуществления деятельности покупателя услуг. В связи с тем, что лизингополучатель осуществляет свою деятельность на территории РФ, местом реализации услуг по международному договору финансового лизинга является РФ.

В соответствии со ст. 161 НК РФ при реализации товаров (работ, услуг), местом реализации которых является территория РФ, налогоплательщиками — иностранными лицами, не состоящими на учете в налоговых органах в качестве налогоплательщиков, налоговая база определяется как сумма дохода от реализации этих товаров (работ, услуг) с учетом налога. При этом указанная налоговая база определяется налоговыми агентами — организациями и индивидуальными предпринимателями, состоящими на учете в налоговых органах, приобретающими на территории РФ товары (работы, услуги) у иностранных лиц. Налоговые агенты обязаны исчислить, удержать у налогоплательщика и уплатить в бюджет соответствующую сумму налога независимо от того, исполняют ли они обязанности налогоплательщика, связанные с исчислением и уплатой налога, и иные обязанности, установленные настоящей главой. Поэтому лизингополучатель при перечислении лизинговых платежей лизингодателю обязан исчислить, удержать у лизингодателя и уплатить НДС в бюджет.

При этом в соответствии с п. 3 ст. 171 НК РФ налоговый агент — лизингополучатель вправе предъявить к вычету суммы НДС, уплаченные в бюджет лизингополучателем, если предмет лизинга приобретается для производства товаров (работ, услуг), облагаемых НДС. Если предмет лизинга приобретается для производства товаров (работ, услуг), не подлежащих обложению НДС, то суммы налога, уплаченные налоговым агентом — лизингополучателем в бюджет, включаются в расходы, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль. Если налоговый агент — лизингополучатель не является налогоплательщиком либо получил освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии со ст. 145 НК РФ, а также при приобретении предмета лизинга для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), операции по реализации которых не признаются реализацией товаров (работ, услуг) в соответствии с п. 2 ст. 146 НК РФ, то суммы налога, уплаченные налоговым агентом — лизингополучателем в бюджет, учитываются в стоимости соответствующего предмета лизинга.

Лизинговые платежи, включающие сумму, возмещающую стоимость лизингового имущества (в том числе НДС), вознаграждение лизингодателя, а также иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, получаемые лизингодателем, являются объектом обложения НДС, т.е. на всю сумму лизинговых платежей должен начисляться НДС.

Обязательства лизингополучателя по уплате лизинговых платежей наступают с момента начала использования лизингополучателем предмета лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга (п. 3 ст. 28 Закона № 164-ФЗ).

Размер, способ осуществления и периодичность лизинговых платежей определяются договором (п. 2 ст. 28 Закона № 164-ФЗ). Поскольку договор долгосрочного лизинга длится, как правило, в течение трех и более лет, выставление счетов-фактур лизингополучателю должно производиться не реже одного раза в месяц и не позднее 5-го числа месяца, следующего за истекшим месяцем.

Необходимо иметь в виду, что составление счетов-фактур и регистрация их в книге продаж должны производиться в том налоговом периоде, в котором состоялось оказание этих услуг в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения (см. Письмо МНС России от 21.05.2001 № ВГ-6-03/404). В рассматриваемом случае такая регистрация будет осуществляться в том налоговом периоде, в котором у предприятия возникает налоговое обязательство (п. 17 Правил ведения журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур, книг покупок и книг продаж при расчетах по налогу на добавленную стоимость, утв. Постановлением Правительства РФ от 02.12.2000 № 914), а налоговое обязательство у лизингодателя наступает по мере поступления денежных средств (т.е. лизинговых платежей) от лизингополучателя (пп. 2 п. 1 ст. 167 НК РФ).

Что касается порядка уплаты налога на добавленную стоимость по лизинговым платежам, то, согласно пп. 4 п. 1 ст. 148 Кодекса, местом реализации услуг по сдаче в аренду движимого имущества признается территория РФ, если покупатель услуг осуществляет деятельность на территории РФ. В таких случаях в соответствии с пп. 1 и 2 ст. 161 Кодекса по лизинговым платежам за используемое оборудование налог уплачивается налоговым агентом — лизингополучателем.

Вместе с тем необходимо отметить, что в соответствии с п. 2 ст. 171 Кодекса суммы налога на добавленную стоимость, уплаченные налогоплательщиками при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, в том числе оборудования в таможенном режиме временного ввоза, подлежат вычетам в случае использования указанных товаров для осуществления производственной деятельности или иных операций, облагаемых НДС. Кроме того, согласно п. 3 данной статьи Кодекса вычетам подлежат суммы налога на добавленную стоимость, уплаченные налогоплательщиками, являющимися налоговыми агентами, при

приобретении ими у иностранных лиц работ (услуг), местом реализации которых признается территория РФ.

Учитывая изложенное, суммы НДС, уплаченные как по оборудованию, ввозимому на территорию РФ по лизинговым контрактам, так и суммы налога, уплаченные по лизинговым платежам, принимаются к вычету в общеустановленном порядке.

Лизингополучатель предъявляет к зачету бюджету сумму НДС, уплаченную в составе конкретного лизингового платежа, вне зависимости от того, на чем балансе находится предмет лизинга.

Налог на имущество. Что касается налога на имущество организации, который уплачивается в соответствии с главой 30 НК, то его плательщиками являются лизингодатель или лизингополучатель в зависимости от того на чем балансе находится предмет договора лизинга (ст. 374). Сумма налога исчисляется по итогам налогового периода (квартал) как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы (ст. 382). Статьей 375 налоговая база определяется как среднегодовая стоимость имущества, при этом оно учитывается по остаточной стоимости. В случае, если для отдельных объектов основных средств начисление амортизации не предусмотрено, стоимость указанных объектов определяется как разница между их первоначальной стоимостью и величиной износа.

Среднегодовая (средняя) стоимость имущества определяется как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца, на количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу (ст. 376).

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2 процента. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков и (или) имущества (ст. 380).

Вновь возвращаясь к закону «О финансовой аренде (лизинге)» следует обратить внимание на экономические основы лизинга, регулируемые главой 3. Статьей 28 закона определяются лизинговые платежи, как общая сумма платежей по договору 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. В общую сумму договора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга.

В случае ускоренной амортизации при лизинге балансовая стоимость снижается быстрее, что приводит к снижению налога на имущество. Поскольку для целей бухгалтерского учета (в отличие от налогового учета для налога на прибыль) в случае учета предмета лизинга на балансе лизингополучателя первоначальная стоимость будет равна сумме лизинговых платежей, налог на имущество в этом случае будет выше, чем в случае учета предмета лизинга на балансе лизингодателя. При международном лизинге, если имущество учитывается на балансе лизингодателя, в ряде случаев можно избежать уплаты российского налога на имущество за счет использования международных договоров об избежании двойного налогообложения.

Налог на прибыль. Глава 25 НК, регламентирующая уплату налога на прибыль организации, которым облагаются лизинговые платежи по ставке 20%, получаемые лизингодателем от лизингополучателя и уменьшенные на расходы, принимаемые в целях налогообложения. На основании ст. 264 НК РФ лизинговые платежи отнесены к расходам, принимаемым для целей налогообложения. Прибылью признается — полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов (ст. 247).

А именно установлено, что прочими расходами, связанными с производством и реализацией являются лизинговые платежи за принятое в лизинг имущество. В случае, если имущество, полученное по договору лизинга, учитывается у лизингополучателя, арендные платежи признаются расходом за вычетом сумм начисленной в соответствии со статьей 259 НК по этому имуществу амортизации. Расходы, связанные с производством и реализацией включают в себя: расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном состоянии (ст. 253). Расходы на ремонт основных средств, произведенные налогоплательщиком, рассматриваются как прочие расходы — это и расходы арендатора амортизируемых основных средств, если договором между арендатором и арендодателем возмещение указанных расходов арендодателем не предусмотрено (ст. 260). В состав внереализационных расходов включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К таким расходам относятся, в частности расходы на содержание переданного по договору аренды (лизинга) имущества (включая амортизацию по этому имуществу) (ст. 265).

Порядок признания расходов при продаже предмета лизинга регламентирован ст. 268 НК РФ. В соответствии с положениями данной

статьи убыток, полученный при реализации амортизируемого имущества, включается в состав прочих расходов лизинговой организации равными долями в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком эксплуатации.

В соответствии со ст. 269 НК РФ величина процентов, относимых на расходы отчетного периода, рассчитывается как отношение величины процентов по контролируемой задолженности к коэффициенту капитализации:

В соответствии со ст. 269 НК РФ величина процентов, относимых на расходы отчетного периода, рассчитывается как отношение величины процентов по контролируемой задолженности к коэффициенту капитализации:

$$\begin{array}{l} \text{Величина \%}, \\ \text{признаваемых} \\ \text{расходами} = \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Величина \% по контролируемой} \\ \text{зadolженности} \\ \text{Коэффициент капитализации} \end{array}$$

Коэффициент капитализации рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{array}{l} \text{Коэффициент} \\ \text{капитализации} = \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Непогашенная контролируемая задолженность} \\ / 12,5 \\ \text{Собственный капитал} * \text{Доля участия в УК} \end{array}$$

Представленный расчет используется лизинговой компанией при одновременном выполнении двух условий:

1. Размер непогашенных долговых обязательств, предоставленных российской лизинговой компанией иностранной фирмой, более чем в 12,5 раз превышает собственный капитал лизинговой компании.

2. Иностранная организация, предоставившая кредит, прямо или косвенно владеет более чем 20% уставного капитала лизинговой организации.

Положительная разница между начисленными процентами и предельным размером процентов, рассчитанных по рассмотренному выше порядку, приравнивается в целях налогообложения к дивидендам и облагаются налогом по ставке 15% на основании п. 3 ст. 284 НК РФ.

Если иностранный кредитор не владеет более чем на 20% уставного капитала лизинговой компании, то расходом для целей налогообложения признаются проценты, начисленные по долговому обязательству, при условии, что размер начисленных лизинговой компании процентов существенно не отклоняется от среднего уровня процентов, взимаемых по долговому обязательствам, более чем на 20%.

При отсутствии долговых обязательств, выданных в том же отчетном периоде на сопоставимых условиях, предельная величина процентов, признаваемых расходами, принимается равной ставке рефинансирования, увеличенной в 1,1 раза при оформлении долгового обязательства в рублях, и на 15% — при получении кредитов в иностранной валюте.

Порядок признания расходов при продаже предмета лизинга регламентирован ст. 268 НК РФ. В соответствии с положениями данной статьи убыток, полученный при реализации амортизируемого имущества, включается в состав прочих расходов лизинговой организации равными долями в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком эксплуатации.

Если договор лизинга будет заключен на срок меньший, чем срок полезного использования, и лизингодатель полностью возместит всю стоимость предмета лизинга, передав имущество лизингополучателю в условной оценке, то лизинговая организация не сможет отнести полученный убыток одновременно на расходы.

Так же в течение срока действия договора лизинга лизингодатель будет уплачивать налог на прибыль с суммы разницы между величиной лизинговой платы и величиной текущих расходов по ставке 24%.

Учет на балансе лизингодателя. Просто и понятно производится расчет налога на прибыль в случае учета предмета лизинга на балансе лизингодателя. Лизингодатель в данном случае признает начисляемые лизинговые платежи доходом. В расход лизингодателя попадает амортизация предмета лизинга, обычно ускоренная. Крупным расходом лизингодателя, как правило, также являются проценты за кредит.

Такой метод расчета налога на прибыль в ряде случаев не позволяет лизингодателю признать в налоговых целях доход и относящийся к получению этого дохода расход в рамках одного и того же налогового периода. Причина этого в том, что график лизинговых платежей редко привязывают к начислению амортизации для целей налогообложения. Некоторые начинающие свою деятельность лизинговые компании, использующие этот метод, признают убыток в целях налогообложения на начальном этапе своей деятельности, несмотря на то, что их работа прибыльна с точки зрения финансовой отчетности, составленной по международным стандартам. Для давно существующих лизинговых компаний учет предметов лизинга на своем балансе может быть выгоден, поскольку позволяет избежать налоговых неопределенностей, возникающих при учете предмета лизинга на балансе лизингополучателя, и ускорить признание расходов. С администра-

тивной точки зрения лизингодателю проще вести бухгалтерский и налоговый учет предмета лизинга на своем балансе, поскольку в этом случае принципы расчета прибыли по бухгалтерским и налоговым правилам в целом совпадают.

В случае если цена реализации предмета лизинга лизингополучателю (в конце срока договора лизинга) будет ниже остаточной стоимости предмета лизинга в налоговом учете лизингодателя, лизингодатель признает убыток. В целях налогообложения лизингодатель включает данный убыток в состав расходов равными долями в течение остающейся части срока полезного использования имущества.

Лизингополучатель, в случае учета предмета лизинга на балансе лизингодателя, полностью включает в свои расходы лизинговые платежи. Некоторый налоговый риск несут в себе неравномерные графики лизинговых платежей, в частности предполагающие существенные лизинговые платежи в начале срока лизинга. В этом случае налоговые органы теоретически могут доказывать необходимость равномерного начисления расходов. В частности, претензии налоговых органов могут основываться на некорректных с налоговой точки зрения формулировках договора лизинга об авансовом платеже. Есть весомые аргументы и в пользу противоположной точки зрения, то есть в пользу права налогоплательщика признавать расход в момент начисления лизинговых платежей в соответствии с договором лизинга.

Учет на балансе лизингополучателя. НК РФ не содержит специальных норм относительно порядка расчета налога на прибыль лизингодателем в случае учета предмета лизинга на балансе лизингополучателя. На основании общих норм можно сделать вывод, что доходом лизингодателя при этом могут считаться начисленные лизинговые платежи, а расходом — стоимость приобретения предмета лизинга и другие расходы. Налоговый кодекс не определяет, каким образом должно производиться списание на расходы стоимости предмета лизинга в каждом конкретном отчетном периоде. На основании общей нормы о признании расходов, если условиями договора предусмотрено получение дохода в течение более чем одного отчетного периода и не предусмотрена поэтапная сдача услуг, расходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов. При этом многие лизинговые компании признают расходом стоимость приобретения предмета лизинга пропорционально начисленным в данном отчетном периоде лизинговым платежам. Возможны варианты списания расходов на приобретение предмета лизинга, которые могут позволить лизингодателю

отражать в одном отчетном периоде доходы и относящиеся к ним расходы, предотвращая признание убытка для целей налогообложения в одних отчетных периодах и чрезмерной прибыли в других.

Лизингополучатель, в случае учета предмета лизинга на своем балансе, признает своим расходом амортизацию предмета лизинга и лизинговые платежи. Лизинговые платежи в данном случае признаются расходом за вычетом сумм начисленной по предмету лизинга амортизации. Как и в случае учета предмета лизинга на балансе лизингодателя, неравномерные графики лизинговых платежей могут вызвать вопросы со стороны налоговых органов.

Транспортный налог. Лизингодатели или лизингополучатели уплачивают налог в соответствии с вышеизложенными зарегистрированными правами на транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения.

Сумма налога исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки (ст. 362 НК).

Налоговые ставки устанавливаются в зависимости от мощности двигателя или валовой вместимости транспортных средств, категории транспортных средств в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства, одну регистровую тонну транспортного средства или единицу транспортного средства (ст. 361. НК).

Литература

1. Гражданский кодекс РФ: часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ и часть четвертая от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ (с измен. и доп. от 23 июля 2008 г.).
2. Налоговый кодекс РФ: часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с измен. и доп. от 23 июля 2008 г.).
3. Таможенный кодекс РФ от 18 июня 1993 № 5221-1 (с измен. и доп. от 26.06.2008 г.).
4. О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: Закон РФ от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ (в ред. от 02 февраля 2006 г.).
5. Закон от 09.07.99 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с измен. и доп. от 29 апреля 2008 г.).
6. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с измен. и доп. от 29 ноября 2007 г.).

М. Е. Омельченко

аспирант Российской Академии предпринимательства

Институциональные преобразования в управлении региональным развитием

Аннотация. В статье выявлены недостатки действующей ныне системы законодательных органов государственной власти, отвечающих за региональное управление, дается обоснование основных направлений институциональных преобразований в сфере регионального менеджмента, разработаны и обоснованы предложения по рационализации взаимоотношений между федеральными, региональными и муниципальными органами власти и населением. Обоснована необходимость коренной модернизации фондового рынка страны. Намечены меры государственного воздействия на повышение эффективности региональной банковской системы.

Ключевые слова: региональное развитие, институциональное развитие экономики, субсидиарность, бюджетирование.

Недостатки действующей системы законодательных органов государственной власти, отвечающих за региональное управление

Необходимость сглаживания региональных диспропорций рассматривается ныне в развитых странах мира не как второстепенная задача, а как одно из важнейших условий оптимизации экономического развития. Межрегиональные диспропорции в большинстве развитых стран мира велики: речь идет о численности населения и его плотности, ресурсно-производительном потенциале, развитости различных секторов хозяйства и инфраструктуры, показателях уровня безработицы и т. д.

В этом контексте одной из основных составляющих регионализма становится поиск механизмов и путей смягчения этих диспропорций, эффективное расходование средств на мероприятия и програм-

мы региональной политики. Прослеживая ее эволюцию, становится очевидным, насколько диверсифицированными и гибкими становятся ее формы и методы с каждым годом. Региональная политика переживала несколько этапов реформы, последний раз все ее финансовые инструменты были сведены в единую схему, что подразумевает четкое разделение ответственности¹.

Так в ЕС региональная политика в настоящее время базируется на следующих основных принципах:

- субсидиарности;
- концентрации средств (недопущение распыления средств);
- приоритета для программ, направленных на комплексное развитие территорий;
- партнерства, как развитие принципа субсидиарности (взаимодействие и сотрудничество всех властных уровней — от местного до национального);
- первостепенности (средства для мероприятий региональной политики используются в дополнение к национальным ресурсам, но не вместо них).

Программы ЕС, направленные на мобилизацию региональных властей и населения регионов, постоянно диверсифицируются, охватывая все новые территории. Европейский союз ныне исходит из того положения, что без решения проблем регионов, смягчения диспропорций в уровнях социально-экономического развития между ними полноценное развитие интеграционных процессов, от которого выигрывали бы все регионы, трудно добиться дальнейших успехов в развитии ЕС.

При реализации принципа субсидиарности управление ресурсами осуществляется на том уровне, на котором достигается наивысший эффект, а именно — региональном, национальном или общеевропейском (подчеркнем еще раз — это важнейший принцип, препятствующий возникновению нерешаемых конфликтов)².

Еще одним важным проявлением европейского регионализма является федерализация³. Федерализм является органичной частью ев-

¹ См.: Бусыгина И.М. Концептуальные основы европейского регионализма. — Европа: вчера, сегодня, завтра. Ин-т Европы РАН, отв. ред. академик Н.П.Шмелев. — М., 2002. — С. 402.

² См.: Experimental Laboratory in Spatial Planning. European Commission. March 2000.

³ См.: Бусыгина И.М. Концептуальные основы европейского регионализма. — Европа: вчера, сегодня, завтра. Ин-т Европы РАН, отв. ред. академик Н.П.Шмелев. — М., 2002. — С. 401.

ропейской культуры. Федерализму необходим постоянный поиск гибких и адекватных решений с учетом постоянно меняющихся реалий, а именно такой поиск — поиск выступает одним из главных преимуществ европейской интеграции⁴.

Деятельность представительских органов власти в Российской Федерации в настоящее время не соответствует требованиям времени, главным образом, по следующим причинам:

(1) она во многом носит лоббистско-ориентированный характер, не сконцентрирована на рассмотрении и решении стратегических целей и задач социально-экономического развития страны и регионов, мало внимания в принимаемых решениях уделяется социальным вопросам, достижению национальных интересов;

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

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

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

Необходимо **разработка нового и совершенствование действующего законодательства**, обеспечивающего соблюдение следующих постулатов и норм:

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

Конкретный сценарий социально-экономического развития страны, федеральных округов и субъектов Федерации на среднесрочную и

долгосрочную перспективу, обеспечивающий реализацию поставленных социальных целей в минимально возможные сроки, подлежит обязательному обсуждению и законодательному утверждению.

Разработка альтернативных стратегий социально-экономического развития страны и регионов должна исходить из критерия наращивания национального богатства страны и ее региональных сегментов на основе повышения эффективности реализации финансово-кредитной, промышленной, научно-технической, инвестиционно-инновационной, территориально интеграционной и внешнеэкономической политики.

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

Для усиления вертикальной составляющей в системе территориального управления федерального уровня с одновременным расширением полномочий региональных администраций и местного самоуправления целесообразно рассмотреть возможность передачи федеральным округам полномочий по формированию финансовых отношений с федеральным центром, которые сейчас закреплены за субъектами Федерации, а также — полномочий по координации межбюджетных отношений субъектов Федерации, входящих в состав соответствующего федерального округа. Наряду с этой мерой предлагается также разработка и реализация более действенных схем формирования бюджетов территориальных образований, принципов налогообложения, регулирования земельно-имущественных отношений и др.

Обоснование основных направлений институциональных преобразований в области регионального менеджмента

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

В настоящее время налоговые (фискальные) органы (по экспертным оценкам специалистов) насчитывают в своей структуре от 5 до 7% общего числа занятых. Столь значительное число налоговиков яв-

⁴ См.: Сиджанки Д. Федералистское будущее Европы. От Европейского Сообщества до Европейского Союза. — М., 1998.

ляется следствием чрезмерно усложненности налоговой системы в стране и механизмов налогообложения. Их упрощение, частичная передача функций, закрепленных за федеральными налоговыми службами в федеральные округа, позволит значительно уменьшить численность занятых в этой сфере деятельности.

Требуется дальнейшая модернизация действующей системы управления экономикой регионов. В частности, от отраслевого (блочно-функционального) принципа управления следует перейти к территориально-отраслевому (пространственно-распределенному) сетевому принципу. Это означает, что ряд управленческих структур, отвечающих за координацию деятельности отраслей и секторов экономики, следует рассредоточить по регионам профильной специализации. Так, департаменты Минприроды могут быть рассредоточены по регионам Сибири и Севера, а также частично Урала. Департаменты Минпромэнерго — по регионам Центральной России, Урала, Сибири, Поволжья. Департаменты Минсельхоз могут быть рассредоточены в Южных и Центральных регионах страны.

Такой принцип построения структур управления будет способствовать:

Во-первых, органическому сближению субъекта и объекта управления.

Во-вторых, созданию в регионах специализации отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства необходимых организационно-структурных и институциональных предпосылок для ускорения инновационно-инвестиционных процессов.

В-третьих, будут созданы объективные условия для разблокирования годами и десятилетиями формировавшихся гнезд бюрократии и коррупции в правительственном аппарате.

В-четвертых, будут созданы условия для обновления системы управления новыми кадрами из регионов.

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

В последнее десятилетие в стране сформировался и усиливается процесс централизации всех сфер общественной и хозяйственной жизни

в столице. Ускоренно растет численность населения в столице (в стране она падает), все более значительна доля Москвы в производстве ВВП и ВРП страны. Потребительский рынок Москвы по отношению ко всей стране чрезмерен. Доходы населения столицы более, чем вдвое превышают средние показатели по стране. Финансовые потоки примерно на 80% концентрируются в Москве. Идет процесс стоицизации экономики страны, характерной для стран с относительно небольшой территорией и оказывающей на социально-экономическое развитие страны и систему управления ряд негативных последствий, угрожающих сохранению целостности государства.

В связи с этим, представляется крайне необходимым проработать и осуществить систему научно обоснованных мер по преломлению сложившихся тенденций в области территориального управления. По нашим оценкам, потери в экономике от чрезмерной концентрации столичных функций в одном месте в настоящее время составляют не менее 20% ВВП.

Предложения по рационализации взаимоотношений между федеральными, региональными и муниципальными органами власти и населением

В этих целях необходимо рассмотреть целесообразность создания комплексной системы стратегического управления территориальных образований, конструкция которой должна интегрировать параметры, показатели и критерии, формируемые на основе взаимодействия верхних и нижних уровней управления (включая самоуправление), реализуемых подсистемами: прогнозирования, индикативного планирования, программно-целевого проектирования (ЦКП, целевые комплексные программы, национальные и региональные проекты, генпланы городов, схемы развития мегаполисов, агломераций, районные и муниципальные проектировки), комплексные прогнозы и программы социально-экономического развития городов и муниципалитетов, схемы территориальной организации производства и населения (специальные и особые производственные, кластерные и концессионные, торговые, таможенные, рекреационные и другие зоны); территориального бюджетирования, мониторинга и контроля.

Автор солидарен здесь с мнением ведущих специалистов в области управления региональной экономикой Фетисовым Г.Г. и Орешиним В.П.⁵

⁵ См. Фетисов Г.Г. и Орешин В.П. Региональная экономика и управление — М.: Инфра—М, 2008. — Гл. 5.

Для обеспечения условий повышения интегральной мощи страны крайне важно разработать и внедрить такую методологию формирования стратегии развития национальной экономики, которая базировалась бы на взаимоувязанных между собой региональных стратегиях, а последние должны формироваться на основе интегральной увязки стратегий социально-экономического развития городов, муниципальных и районных образований.

Следует законодательно регламентировать эти функции управления и на этой основе разработать механизм персональной ответственности должностных лиц органов власти и бизнес-сообщества за реализацию основных положений и принципов стратегии социально-экономического развития страны и регионов и мероприятий, обеспечивающих ее реализацию

Автор поддерживает высказывание С.Ю.Глазьева, что «Прогнозирование и планирование развития экономики должны определять содержание бюджетной, внешнеторговой, промышленной и других составляющих экономической политики государства, которые необходимо увязывать посредством прогнозирования, программирования и индикативного планирования развития экономики страны»⁶.

Прогнозирование, программирование и индикативное планирование социально-экономического развития страны должно быть эшелонировано по временному горизонту на год, пять лет и двадцатилетний прогнозный период. В условиях современного НТП субъекты хозяйственной деятельности, органы государственного управления и общество в целом нуждаются в научно обоснованном предвидении будущих тенденций научно-технического и социально-экономического развития. В условиях современного НТП для работы предприятий необходимым является, как минимум, десятилетний горизонт планирования своего развития.

Необходимо при этом также иметь в виду, что в условиях федеративного государства в качестве объектов стратегического территориального управления, как уже отмечалось выше, должны рассматриваться **не только субъекты Федерации, но и другие территориальные объединения и образования**, сгруппированные по нескольким разноуровневым иерархиям управления. Формирование таких вертикалей управления возможно и необходимо вследствие наличия региональных

систем, образованных на основе различных принципов рассредоточения государственной власти и функций управления. В связи с этим, в процессе прогнозирования обосновании стратегий регионального развития необходимо решать задачу классификации и **типологизации региональных систем с учетом их внутренних свойств**, особенностей и тенденций функционирования, характера взаимодействия с другими системами, оценки устойчивости и эффективности позиционирования в общем экономическом пространстве страны.

Особенностью современного состояния территориального управления в стране является резкое несоответствие между взаимодействиями, осуществляемыми с помощью прямых и обратных связей между федеральными, региональными и местными органами управления. В действующей системе управления, как правило, **реализуются в основном прямые связи, идущие от центра к регионам**, а обратные связи от населения, региональных и местных органов являются менее действенными, они не всегда учитываются верхними уровнями управления, что обуславливает различные негативные последствия. Поэтому для повышения действенности управления на основе учета обратных связей необходимо осуществить ряд организационно-экономических преобразований в области межбюджетных отношений, налогообложения, банковской деятельности и др.

Сегодня происходят коренные изменения в системе экономических отношений между федеральным центром и субъектами федерации, между хозяйствующими субъектами и муниципальными органами управления. Сама природа этих взаимоотношений предопределяет неизбежность конфликта их интересов, поскольку в своем развитии они преследуют разные цели, оставаясь партнерами, а не противниками. Любое нарушение партнерских отношений чревато взаимными убытками, но и сотрудничество, которое помогает каждому достигать собственные цели, утверждается посредством компромисса.

Федеральная макроэкономическая политика по отношению к субъектам федерации пока строится на противоречивой методологии, регламентированной существующим законодательством, нерелевантных принципах минимальной достаточности, самовыживаемости, налоговом перераспределении, остаточном методе формирования финансовой поддержки субъектов РФ из федерального бюджета.

Обеспечение сбалансированности бюджета – важнейший принцип стратегического управления развитием национальной и региональных систем. Бюджетно-налоговые инструменты сейчас по существу недостаточно используются в качестве инструментов расшире-

⁶ Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России / Экономист. – 2009. – №1. – С. 16–17.

ния выпуска товаров и услуг, увеличения доходов и совершенствования структуры производства. Российский бюджет уже ряд лет имеет профицитную направленность. При этом **профицит не используется в качестве действенного инструмента экономического роста** и социально-экономического развития страны и ее региональных систем. Бюджеты регионов, в свою очередь, характеризуются повсеместной дефицитностью. Государство в целом и его региональные звенья из-за этого противоречия несут огромные потери, утрачивают перспективы укрепления своих позиций в национальном и мировом экономическом пространстве. Периодически осуществляемые Минфином страны новации и усовершенствования в этой области кардинально не меняют положения дел.

В связи с введением в действие Закона №131 ФЗ «О местном самоуправлении...», ориентированном на повышение роли, прав и ответственности муниципальных органов за социально-экономическое развитие на конкретной территории **целесообразно рассмотреть возможности упрощения и повышения действенности существующей налогооблагаемой системы**. В частности, необходимо проанализировать целесообразность введения одноканальной системы сбора и распределения налоговых платежей. Суть этой системы заключается в том, что вместо множества ныне действующих налоговых платежей может быть введен на каждом иерархическом уровне управления один налог, установленный в процентах к валовой добавленной стоимости. Например, на уровне района и города без районного деления 30% от валовой добавленной стоимости; на уровне города с районным делением и в субъекте федерации — аналогично и т.д.

В результате реализации указанного предложения, как показывает предварительный анализ, можно повысить уровень финансовой обеспеченности социально-экономического развития субъектов РФ, городов и районов, поставить в равные условия органы управления хозяйственных объектов, обеспечить прозрачность налоговой системы страны и регионов, снизить издержки.

Для вывода экономики на стадию устойчивого развития с производством конкурентоспособных товаров и услуг необходима разработка методологических основ и действенных механизмов управления инновациями и инвестиционной деятельностью, в том числе с использованием профицитного потенциала.

Теоретическая и методологическая база управления инновациями и инвестиционной деятельностью применительно к условиям развитого рыночного хозяйства достаточно разработана, но до сих пор от-

сутствует системная проработанность проблем методологического обеспечения управления инновациями и инвестиционной деятельностью с учетом специфики трансформационного периода экономики России и отдельных его этапов на профицитной основе и с учетом кардинальной модернизации модели межбюджетных отношений.

Отсутствие научно обоснованной концепции экономического регулирования рентабельных доходов предприятий при использовании недр приводит к серьезным недостаткам системы учета, изъятия и распределения горной ренты, что в свою очередь, способствует негласному и несправедливому присвоению национального богатства страны. Часть средств горной ренты остается в отраслевых монополиях, либо распределяется по многочисленным операциям транзакционной цепочки, направляется на поддержание убыточных, неперспективных производств, попадает в распоряжение коммерческих структур, поддерживает экономику других стран или используется для личного обогащения. Другая часть горной ренты достается странам ближнего зарубежья, часть из которых уже длительное время получает сырье и энергоносители из России по заниженным ценам.

Система регионального управления в условиях глобализации должна предусматривать возможно **более масштабное использование рентабельных факторов** обеспечения устойчивого социально-экономического развития. В частности, в настоящее время экономическая теория обосновывает необходимость разработки механизмов и принципов образования и перераспределения:

- мировой природной ренты (при экспорте минерального, лесного, сельскохозяйственного сырья, создании транснациональных путей сообщения и коммуникаций, развитии туризма); экологической антиренты (в результате хищнического использования лучших природных ресурсов, сверхнормативного загрязнения окружающей среды, зеленых легких планеты, вод мирового океана);
- технологической ренты (при экспорте высокотехнологичных товаров и услуг);
- финансовой квазиренты (результата спекулятивных операций в мировых финансовых центрах).

Между государством как собственником природных ресурсов и пользователем относительно лучших ресурсов возникли реальные рентные отношения, которые еще не получили адекватную интерпретацию в экономической теории. Отсюда происходят многие перекосы и неясности в распределении и перераспределении дохода от недро-

пользования. Тем не менее, это вполне реальные механизмы перераспределения богатств, которые должны использоваться в предлагаемой системе стратегического управления региональным развитием.

Базовым направлением (условием) стратегии регионального развития экономики является укрепление рубля, **повышение доверия населения и бизнеса к финансовым, банковским и кредитным институтам**. В настоящее время котировки российской валюты на международном финансовом рынке не соответствуют имеющемуся ресурсному обеспечению, на порядок превышающему ее покупательную способность. В связи с этим **необходима разработка надежных финансовых инструментов, позволяющих превратить полезные ископаемые в ликвидные ресурсы**, учитываемые при определении денежной массы, объемов кредитных и залоговых операций. Ряд экономистов (Сенчагов В.К. и др.) предлагают создать фонд экономических активов, включая в него не только полезные ископаемые, но также и землю, незавершенное строительство и др. активы. Для этого необходимо провести классификацию экономических активов и инвентаризацию всего национального регионального и муниципального имущества, в том числе и находящегося за рубежом, определить их ценность, ликвидность, разработать схему баланса этих активов, провести международный аудит.

Необходима система мер, стимулирующих спрос на рубли. В частности, имеются предложения по организации продажи отечественных структурообразующих товаров за рубли. В настоящее время эти меры из-за сильного противодействия мирового сообщества на национальном уровне трудно осуществить, т.к. последствия их реализации непредсказуемы. Однако, на уровне отдельных субъектов федерации такие новации, на наш взгляд, вполне реальны и послужат необходимым условием отработки действенных механизмов последующей конвертации национальной валюты.

Необходимость коренной модернизации фондового рынка

Функционирование фондового рынка в настоящее время не приносит ощутимых результатов, носит чисто спекулятивный характер, используется ограниченным кругом лиц для достижения корыстных интересов.

Выходом из создавшегося положения могут послужить ряд мероприятий стратегического характера. В их числе:

1) выпуск краткосрочных финансовых инструментов с умеренным доходом, предназначенным для обычных жителей, склонных не к чрез-

мерному риску, а к гарантированной сохранности своих сбережений с умеренным купонным доходом выше на 1,0–2,0 пункта депозитной ставки Сбербанка;

2) с учетом рассмотренного ранее механизма обеспечения рубля следует выпустить финансовые инструменты с разными сроками обращения (от одного года до 10 лет), обеспеченных активами и обменивающимися на них (в т.ч. ЗВР), обладающих высокой ликвидностью;

3) усилить контроль за рыночным уровнем процентных ставок – депозитных и кредитных, устранить 2–3-кратное превышение вторых над первыми, прекратив его после синхронизации ставок. Депозитные ставки не должны жестко ориентировать на превышение темпов инфляции;

4) для перетока средств в инвестиции в деятельности фондовых и валютных бирж следует усилить инвестиционную направленность, в том числе в сферах высоких технологий, интеллектуального и человеческого капитала, науки, образования, здравоохранения, организации сетевых систем управления, развития банковской сферы и страхования.

Реализация стратегической линии финансовой политики должна осуществляться с учетом региональных особенностей социально-экономического развития страны и с неременным использованием в процессе финансового регулирования международных стандартов, включая кодексы финансовой и денежно-кредитной политики, критерии надежности финансового сектора, стандарт управления корпоративными финансами, бухгалтерским учетом, процедурами проведения банкротств.

Угрозы и вызовы будущему России и ее регионам настолько масштабны, что создание механизмов и системы учета и прогнозирования их влияния на государство и его территориальные образования требует продолжительного периода и систематизации информации не только традиционной экономики, но и использования данных других гуманитарных и естественных научных дисциплин.

Усиление целеориентирующей, сводно-координирующей и балансовой функций территориального управления позволит устранить отмеченный недостаток путем расчетов и анализа основных показателей баланса ВРП.

На современном этапе развития общества повышается роль интеллектуального, профессионального и организационного потенциала. Эти ресурсы не могут быть реализованы в отрыве от конкретной территории, от рациональной территориальной организации населе-

ния, являющейся социальной и духовной базой любых инноваций. Все воспроизводственные процессы на территории фокусируются в центрах трудовой деятельности. Поэтому необходимо в новой системе управления региональным развитием регламентировать функционирование **центров, являющихся генераторами распространения инновационных изменений в хозяйственной и общественной жизни**. Под влиянием этих центров в настоящее время происходит переориентация моделей управления общественным производством с экономических на решение социальных проблем.

Определяющим условием модернизации регионального управления в России является **совершенствование действующей системы организации статистического наблюдения и учета**, приведение ее в соответствие с целями и задачами социально-экономического развития страны и регионов, достижение которых требует более комплексного и систематизированного подхода к учету показателей и факторов формирования общественных потребностей и потенциально-ресурсных возможностей их удовлетворения на муниципальном, региональном и федеральном уровнях.

Действующая система статистического учета и наблюдения за социально-экономическим развитием регионов неадекватна системе экономических отношений и современным требованиям организации структур управления региональным развитием. Эта неадекватность проявляется в структуре учитываемых показателей, их разноразмерности, несовместимости, в отсутствии в системе учитываемых показателей целевых и приоритетных, недостаточности методологического обеспечения ряда важнейших показателей (например показателей структуры национального богатства, совокупного экономического потенциала, использования земельных ресурсов и др.).

Органы государственного и муниципального управления в настоящее время испытывают большой дефицит в надежной и качественной информации, необходимой для разработки социальной политики с учетом таких ее компонентов как потребление, запасы богатства, равенство в распределении доходов, экономическую безопасность, потери, связанные с ухудшением окружающей среды, человеческий капитал. Эти и другие компоненты современной статистикой не учитываются.

Статистика пока не готова к тому, чтобы адекватно отразить процесс замещения физического выпуска «неосвязаемыми услугами». Неосвершенство и невозможность в ряде случаев достоверной оценки действительного вклада интеллектуального капитала в экономический рост

и его эффективность как бы снижает актуальность проблемы повышения качества образования, которое по признанию специалистов стало во многом работать вхолостую. Носители знаний в России являются наименее благополучной группой в социальном отношении.

Одним из недостатков снижающих качество управления социально-экономическим развитием регионов России является **отсутствие регионального мониторинга**, организация которого подразумевает комплексное и непрерывное наблюдение и анализ экономической, общественно-политической, правовой ситуации в регионах страны, развития регионального и муниципального хозяйств, социальной сферы, демографического, природно-ресурсного потенциалов.

Наиболее важным блоком первичной информации организационной структуры мониторинга и самым слабым звеном на сегодняшний день является региональная статистика, ее достоверность.

При расчетах многих критериальных показателей (доли доходов госбюджета в ВВП, производительность труда и др.) неизбежны условности и погрешности, т.к. в отличие от методов исчисления величины ВВП все финансовые макропоказатели, включая доходы бюджета, определяются по так называемому кассовому методу:

поступления и расходы фиксируются по моменту поступления платежа.

Важными направлениями совершенствования действующей системы статистического учета и отчетности является:

- улучшение товарных балансовых разработок на федеральном и региональном уровнях, которые в настоящее время составляются только по ограниченной номенклатуре товаров в натуральном выражении без расшифровки стоимостных объемов отечественных и импортных продаж в региональном разрезе;
- расширение состава наблюдаемых и учитываемых показателей, характеризующих уровень позиционирования на рынках товаров и услуг, а также — факторов производства различных видов посреднической деятельности (брокерской, дилерской, риэлторской, финансово-кредиторской и др.);
- усиление взаимосвязанности статистических показателей социально-экономического развития, разрабатываемых в целом по стране и по субъектам РФ;
- расширение состава объектов наблюдения статистического учета по регионам, по городам, агломерационным образованиям, СЭЗ, национальным проектам и др. объектам;

- усиление действенности публично-ориентирующей, общественно-контролирующей и учетно-результатирующей функций статистического учета и отчетности, законодательно-нормативная регламентация этих и других функций федерального статистического учета⁷. Стратегия развития кредитных организаций должна соответствовать основным направлениям государственной региональной политики. В настоящее время лишь небольшая группа коммерческих банков России имеет межрегиональную форму организации.

Главным недостатком организации банковско-кредитной сферы на региональном уровне является ограниченные масштабы банковских активов и концентрация в ограниченном числе регионов, неразвитость системы банковского обслуживания населения, большая продолжительность осуществления кредитно-расчетных мероприятий (не менее суток, по сравнению с 2 часами в большинстве зарубежных банках), низкая надежность и отсутствие надлежащей системы вкладов, недоверие населения.

Крупнейшие региональные банки должны делать ставку на массовые продукты кредитования для физических лиц, благодаря чему можно резко расширить территорию присутствия, развить сетевые структуры межрегионального масштаба, привлекательные не только для розничной, но и для корпоративной клиентуры.

По данным ЦБ, доходность по потребительским кредитам в среднем в полтора раза выше, чем по корпоративным ссудам. Вместе с тем развитие ритейла пока не приносит ощутимых дивидендов. По данным международного рейтингового агентства Standard & Poor's, некоторые из розничных программ сейчас «планово убыточны»: инвестиции в развитие сетей съедают прибыль от кредитования граждан. Впрочем, нужно понимать, что развитие сетей для многих банков является долгосрочной стратегией, которая может окупиться в ближайшем будущем.

Еще одна приоритетная задача — разработка и предоставление специализированных программ кредитования малого и среднего бизнеса. Новые филиалы и дополнительные офисы рассчитаны в первую очередь на частных клиентов или предпринимателей, которым удобно пользоваться банковскими услугами близко к месту работы или

жительства, что является одним из основных факторов при выборе клиентом банка — наряду с тарифами, скоростью и качеством обслуживания, а также набором предлагаемых услуг.

Высший сегмент корпоративного сектора традиционно выступает объектом наибольшей конкуренции банков. Борьба выражается в предложении льготных условий кредитования. Крупнейшие региональные предприятия кредитуются в среднем по ставке 12%. Многие крупные предприятия выходят на рынки долговых займов, поэтому банкам необходимо быть все более изобретательными для их кредитования.

Развитие потребительского кредитования представляющего собой наиболее конкурентную нишу на многих региональных рынках является важным условием улучшения организации банковской системы страны.

Банковская система может и должна стать опорным элементом в экономическом развитии России, одним из существенных факторов ее конкурентоспособности на мировой арене. Именно банки аккумулируют средства населения в качестве депозитов, вкладов, а затем используют в качестве кредитных ресурсов. Несмотря на рост привлеченных средств, кредитование малого и среднего бизнеса, особенно в регионах, остается наиболее слабым местом функционирования банковской системы страны. Поэтому сегодня в структуре инвестиций банковские кредиты составляют всего 8%, тогда как в развитых странах — до 50%. Это связано также и с нестабильностью всей российской экономики и отсутствием у банков долгосрочных ресурсов.

Современные тенденции развития банковской системы, по нашему мнению, свидетельствуют о выходе национальной банковской системы на траекторию устойчивого и эффективного развития и постепенному приближению к мировым стандартам. Однако российские банки еще слишком молоды, они учились подчас методом проб и ошибок, поэтому **должен осуществляться непрерывный качественный и адекватный государственный контроль**. В этих условиях для России могла бы быть приемлемой система **многоуровневого надзора и регулирования**, когда различные регулирующие параметры могут варьироваться в зависимости от особенностей региона.

⁷ Пансков В. Бюджетная реформа: нерешенные вопросы налогового обеспечения финансовых потребностей субъектов федерации и муниципальных образований / Российский экономический журнал. — 2005. — № 9–10. — С. 30.

Литература

1. Бусыгина И.М. Концептуальные основы европейского регионализма. – Европа: вчера, сегодня, завтра. Институт Европы РАН, отв. ред. академик Н.П.Шмелев. М., 2002.
2. Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России / Экономист. 2009. №1.
3. Пансков В. Бюджетная реформа: нерешенные вопросы налогового обеспечения финансовых потребностей субъектов федерации и муниципальных образований / Российский экономический журнал. 2005. № 9–10.
4. Сиджанки Д. Федералистское будущее Европы. От Европейского Сообщества до Европейского Союза. М., 1998.
5. Фетисов Г.Г. и Орешин В.П. Региональная экономика и управление – М.: Инфра-М, 2008.
6. Швецов Ю. Эволюция российского бюджетного федерализма/ Вопросы экономики. 2005. № 8.
7. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика, Т. 1, 2. М.: «Экономика». 2001.
8. Experimental Laboratory in Spatial Planning. European Commission. March 2000.
9. To create a citizens' Europe. Contribution of the Committee of the Regions to the reform process of the European union. Regions & Cities of Europe. February 2000. № 25.

А. Г. Старицын

аспирант Российской Академии предпринимательства

Содержание внутри- и межхозяйственных связей в промышленно-строительном холдинге

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы, связанные с целесообразностью использования потенциала промышленно-строительных холдингов, выраженного в аккумуляции в них огромных финансовых и трудовых ресурсах, в создании технологического цикла производства «под ключ», в том числе за счет развития в их структуре проектных дочерних предприятий. Это позволит повысить эффективность реализации инвестиционно-строительных проектов при одновременном обеспечении контроля всех взаимосвязанных производственных процессов, направленных на соблюдение сроков инвестпроектов и максимизации общей доли прибыли, в рамках структуры холдинга.

Ключевые слова: промышленно-строительный холдинг, внутри- и межхозяйственные связи, производственно-технологический процесс «под ключ», проектные дочерние предприятия.

Одним из важных условий для эффективной работы холдингов, имеющих сложную и разветвленную организационную структуру, служит их способность легко и быстро адаптироваться к динамике внешней среды, которая оказывает непосредственное влияние на их внутреннюю среду. Поэтому научный и практический интерес представляет изучение условий реализации инвестиционно-строительных проектов промышленно-строительных холдингов через изучение действующих в них внутри- и межхозяйственных связей.

Содержание внутри- и межхозяйственных связей промышленно-строительных холдингов, представляется, как комплексное управление его организационной структурой, объединенной в единый производственный цикл. Стратегическое управление в ней осуществляется через функциональные связи между управляющей компанией и

подконтрольными ей дочерними предприятиями, а оперативное и операционное управление возлагается на линейные (горизонтальные) связи. Целью всего производственного процесса является полная реализация инвестиционно-строительных проектов с получением максимальной прибыли.

Согласно М. Мескону внешняя среда представлена многими факторами, определяющими экономическое поведение организации, основными из них являются: экономические, конкурентные, социальные, политические, рыночные, международные, технологические¹. При этом, холдинги могут активно влиять на некоторых участников внешней среды в своем непосредственном окружении (покупатели товаров и услуг, поставщики оборудования и материалов, организации-конкуренты и субподрядчики), изменяя в свою пользу отношения с ними.

Внутренняя среда представляется общей средой внутри самой организации. Ее определяет системность разделения труда: вертикального и горизонтального. Следовательно, такая система образует в промышленно-строительных холдингах организационную структуру, функциональные подразделения, внутри- и межхозяйственные связи и т.д.

Согласно существующей классификации, в экономике действуют три основных вида промышленно-строительных холдингов: диверсифицированные, вертикально и горизонтально интегрированные. К первому виду, в основном, относятся объединенные машиностроительные заводы. К этой категории можно отнести компанию «Силовые машины», как ведущего российского производителя и яркого представителя наукоемких технологий в области энергомашиностроения, включающую инжиниринг, производство, поставку, монтаж, сервис и модернизацию оборудования для тепловых, атомных, гидравлических и газотурбинных электростанций². Компания объединяет «Ленинградский Металлический завод» (ЛМЗ), «Электросила», «Завод турбинных лопаток» (ЗТЛ), «Калужский турбинный завод» (КТЗ).

В качестве вертикально-интегрированных холдингов можно привести в пример большинство российских сырьевых компаний, а также промышленные и строительные организации, в которых интегрируются все основные стадии процесса производства: проектирование промышленных и гражданских объектов, производство строительных материалов, изделий и конструкций (цемент, кирпич, стеновые и кро-

¹ Мескон М. и др. Основы менеджмента. – М., «Дело», 1992. С. 271.

² По информации сайта <http://www.power-m.ru/Themes/basic/materials-index.asp?Folder=1223>

вельные панели, металлоконструкции, противопожарные и металлопластиковые окна и двери и т.д.), строительные-монтажные работы. Примером такого холдинга служит промышленно-строительная корпорация «Пулково»³, которая в 2004 году объединила два крупных предприятия Санкт-Петербурга: ОАО «Аэропортстрой» и ЗАО «Петропанель». Это позволило корпорации «Пулково» реализовать процесс производства строительных конструкций и выполнение строительные-монтажных работ, объединенных в единый производственный процесс в рамках собственной организационной структуры.

Горизонтальная интеграция холдингов возникает между компаниями, предоставляющими одинаковые услуги или выпускающими аналогичный продукт. Такие холдинги преследуют цель расширения географии своей деятельности и доли рынка, направленной на производство и реализацию одного продукта производства, при этом, постоянно улучшая его характеристики. Так, «Объединенные кирпичные заводы» являются горизонтально интегрированным холдингом, который производит керамический кирпич и ориентируется на удовлетворение потребностей строительной индустрии в наиболее популярном в настоящее время производстве стеновых строительных материалов⁴. Как правило, дальнейшее развитие подобных холдингов происходит через расширение или слияние с другими холдингами, в том числе с теми, которые выполняют строительные (СМР) и пусконаладочные работы (ПНР). В итоге это приводит к преобразованию горизонтально интегрированного холдинга в вертикально-интегрированный, который при реализации инвестиционно-строительных проектов дает большие преимущества.

Пример промышленно-строительной корпорации «Пулково» наглядно показал, что, в основном, промышленно-строительные холдинги развиваются по вертикальной модели интеграции, которая представляет собой поточную цепочку технологически связанных производств⁵. В случаях полного обеспечения потребностей основного строительного производства и образующегося избытка произведенных товаров, они могут реализовываться внешним покупателям, принося дополнительную выручку холдингу. Структура вертикально-интегрированного холдинга представлена на рис. 1.

³ По информации сайта <http://www.pulkovo.biz/ru/>

⁴ По информации сайта <http://www.okz-group.ru/>

⁵ По информации сайта <http://stg-m.com/publ/13-1-0-448>



Рис. 1. Организационная структура вертикально-интегрированного промышленно-строительного холдинга

Несмотря на то, что холдинги обладают значительным экономическим потенциалом, и более устойчивы к резким колебаниям внешней среды по сравнению с мелкими компаниями, но они, как представители крупных объединений, не обладают подвижной и гибкой организационной структурой. Особенно это отражается на внедрении необходимых адекватных мер в тот момент времени, когда требуется своевременная адаптация внутренней среды к внешним воздействиям. Очевидно, что акционерам холдинга необходимо реагировать и предупреждать неожиданные риски, которые могут повлиять на развитие промышленно-строительных отраслей, или оказать влияние на стратегию холдинга, а именно, адекватно ситуации должна своевременно осуществляться разработка новой или корректировка уже действующей стратегии. Кеннет Р.Эндрюс заметил, что «анализ среды должен проводиться не только тогда, когда перемены становятся неотвратимы»⁶. Потребность в анализе обусловлена тем, что внешняя среда постоянно оказывает влияние на организационную структуру

⁶ Andrews, K., (1987) The Concept of Corporate Strategy, Irwin, Homewood, Illinois.

холдинга, следовательно, его внутренняя среда пытается адаптироваться к новым условиям. Необходимо иметь в виду, что для стратегического управления холдингом требуется постоянно и комплексно оценивать состояние внешней и внутренней среды. Такой анализ может осуществляться по двум основным направлениям⁷:

- 1) анализ ситуации в отрасли и конкуренции в ней, в том числе, учет внешних угроз и возможностей;
- 2) анализ ситуации внутри компании, в том числе, определение сильных и слабых сторон и её конкурентоспособность.

Стратегическое управление во внутренней среде представляется как система, а именно, связь управляющей компании с дочерними предприятиями в плане общей выработанной стратегии и обратная связь дочерних предприятий с управляющей компанией. Обратная связь позволяет управляющей компании оценивать результаты деятельности дочерних предприятий, контролировать их в плане целевой программы развития и реализации целостной экономической политики холдинга, выстраивать вертикальные отношения не только сверху вниз, но и снизу вверх. Таким образом, влияние внешней среды на внутреннюю среду организации, как бы, запускает *механизм эволюции внутри и межхозяйственные связи вне холдинга*, вследствие чего происходит оптимизация организационной структуры и поиск ее экономического баланса с окружающей средой. Управляющая компания, играя в этом процессе ключевую роль, осуществляет функции по управлению холдингом:

- выработка единой тактики и стратегии в глобальном масштабе;
- осуществление межфирменных связей;
- финансирование капиталовложений в разработку новой продукции и внедрение передовых производственных и информационных технологий;
- предоставление консультационных и технических услуг;
- получение дивидендов от результатов деятельности подконтрольных предприятий;
- разработка основных стратегических направлений в области маркетинга, финансов и других направлений деятельности холдинга;
- комплексный аудит производственно-коммерческой деятельности предприятий, входящих в холдинг.

⁷ Томпсон А. А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство и реализация стратегии: Учебник для вузов: пер. с англ. / Под редакцией Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

Управление дочерними предприятиями управляющая компания строит на основе принципов вертикальных отношений:

- стратегическое планирование находится в ведении управляющей компании холдинга. Вопросы оперативного планирования текущей деятельности предприятий находятся в ведении руководства предприятий холдинга⁸.
- контроль над соблюдением установленных правил осуществляет управляющая компания. Она контролирует соблюдение установленных правил предприятиями, входящими в холдинг, уровень их эффективности и результаты их деятельности. В случае недобросовестного выполнения обязанностей, возложенных на директоров предприятий, систематического невыполнения предприятием плана по прибыли и доходам или убыточного функционирования, а также в случае нарушения установленных правил функционирования предприятия, управляющая компания (руководитель холдинга) должна немедленно выносить вопрос о соответствии директора занимаемой должности на Совет директоров. При возникновении угрозы существенных убытков или в случае серьезных нарушений своих обязанностей со стороны директора предприятия, руководитель холдинга имеет право самостоятельно отстранить директора предприятия от осуществления своих обязанностей до решения Совета директоров, назначив временно исполняющего обязанности директора предприятия.
- предприятия холдинга, находящиеся на хозрасчете, должны отчислять определенную сумму на содержание управляющей компании. Например, на эти цели может выплачиваться определенный процент от прибыли данных предприятий.
- принцип невмешательства в оперативное управление реализуется на основе того, что директора предприятий персонально отвечают за эффективность управления предприятием. Управляющая компания не должна вмешиваться в вопросы оперативного управления.
- открытость предприятия к проверкам со стороны управляющей компании обеспечивается тем, что управляющая компания, не вмешиваясь в оперативное управление предприятием, имеет право в любое время проводить любые проверки на предмет выполнения директором принятых на себя обязательств и соблюдения правил функционирования предприятия, установленных управляющей

⁸ По информации сайта <http://www.lexgroup.ru>

компанией. Директор не имеет права препятствовать проведению проверок со стороны управляющей компании.

- ограничения полномочий директоров предприятий состоят в том, что директора предприятий холдинга не имеют права самостоятельно, без согласования с управляющей компанией, изменять установленные правила функционирования предприятий, заключать сделки и брать ссуды сверх установленных лимитов, а также самостоятельно продавать и закладывать имущество предприятия.
- ограничения на изъятие средств из оборота предприятий обусловлены тем, что директора несут персональную ответственность за функционирование предприятий, находящихся на хозрасчете, и управляющая компания не должна без учета интересов предприятий изымать их средства сверх установленных нормативов отчислений из прибыли, в том числе для инвестирования в новые проекты. Дополнительное изъятие средств может сказаться на эффективности работы предприятия. Со стороны руководства холдинга не допускается давление на директора. Более того, руководство холдинга не должно снимать директора с должности, если тот не согласен с целесообразностью отвлечения из оборота предприятия дополнительных денежных средств.
- управляющая компания не должна без учета интересов дочернего предприятия, находящегося на хозрасчете, навязывать ему дополнительные затраты, не связанные с прямой производственной деятельностью или необоснованно увеличивающие себестоимость услуг или продукции предприятия, тем более оказывать давление на директора. На самом деле, все нецелесообразные для данного производства расходы управляющая компания, желающая производить эти расходы, должна покрывать за счет собственных средств, в том числе и за счет получаемых нормативных отчислений от предприятий холдинга.
- принцип единоначалия заключается в подчинении персонала предприятия только его директору. Руководство холдинга, соблюдая субординацию, не должно давать распоряжения персоналу предприятия через голову директора.
- при планировании своей деятельности и предоставлении отчетности о результатах предприятия холдинга должны своевременно подавать в управляющую компанию необходимые планы и отчеты. В случае нарушения данных сроков руководители предприятий должны платить неустойку управляющей компании, размер которой устанавливается единым для всех предприятий холдинга.

Существующие в холдингах линейные (горизонтальные) отношения, в основном, представляют собой производственные связи между предприятиями (на основе внутренних контрактов). Важность этих связей высока. Именно они позволяют холдингу повысить результативность работы предприятий между собой, создавая в промышленно-строительном холдинге ту самую цепочку взаимосвязанных производств: а именно, от зарождения идеи, до ее воплощения, а затем и в виде полученной прибыли от реализации инвестиционно-строительного проекта.

Линейные отношения между предприятиями строятся на основании ниже перечисленных принципов:

- прежде всего, они основаны на партнерстве между предприятиями холдинга и должны строиться на принципах взаимовыгодного сотрудничества. В случае нарушения условий сотрудничества одним из предприятий холдинга, находящимся на хозрасчете, в результате чего может быть нанесен ущерб другому предприятию холдинга, последнее должно подать претензию первому. Разрешение споров между предприятиями холдинга производится третейским судом в лице управляющей компании. Решение третейского суда подлежит обязательному исполнению⁹.
- принцип свободы выбора партнера заключается в том, что предприятие холдинга, находящееся на хозрасчете, может работать с конкурентами другого предприятия холдинга, при более выгодных условиях для первого.
- принцип соблюдения интересов каждого предприятия холдинга обеспечивается недопущением навязывания любых решений, ущемляющих интересы одного предприятия холдинга, находящегося на хозрасчете, в пользу другого.

Важно заметить, что функциональные и линейные отношения в структурах холдингов строятся между организациями, имеющими статус юридических лиц, что обуславливает наличие их прав и обязанностей:

1. Наличие контроля управляющей компании над дочерними предприятиями означает существование экономико-правовых отношений субординации, которые выражаются в том, что управляющая компания получает в той или иной степени возможность влиять на руководство подконтрольных (дочерних) предприятий, то есть на решения, принимаемые общим собранием акционеров или советом директоров в пределах предоставленной им компетенции.

⁹ По информации сайта <http://www.lexgroup.ru>

2. Наличие элемента зависимости не лишает дочерние предприятия статуса самостоятельного субъекта гражданско-правовых отношений (статуса юридического лица). Именно данное обстоятельство отличает дочерние общества от представительств и филиалов, которые рассматриваются лишь как подразделения организации их создавшей. Еще одна особенность заключается в том, что дочерние предприятия могут создаваться в любом месте, в том числе и в месте нахождения управляющей компании, что исключено для представительств и филиалов.

Несмотря на многообразие факторов, влияющих на реализацию инвестиционно-строительного проекта (рис. 2.), все же можно представить внутреннюю среду промышленно-строительного холдинга и основных участников внешней среды.

Основными участниками внутренней среды, рассматриваемой нами модели холдинга, являются:

- акционеры — физические или юридические лица, которые владеют портфелем акций в капитале акционерного общества, в нашем случае, промышленно-строительного холдинга;
- управляющая компания осуществляет функции стратегического управления подконтрольными предприятиями за счет контрольных (или блокирующих) пакетов акций данных предприятий;
- дочернее предприятие — заказчик инвестиционно-строительного проекта, в основном, выполняет функции технического заказчика с осуществлением технического надзора;
- дочернее предприятие — генпроектировщик (проектировщик) выполняет функции: изыскательские работы, разработчика технико-экономического обоснования инвестпроектов и проектно-сметной документации, авторский надзор;
- дочернее предприятие — генподрядчик (подрядчик) выполняет функции комплексного обеспечения строительно-монтажных (СМР) и пусконаладочных работ (ПНР);
- дочернее предприятие — изготовитель и поставщик материально-технических ресурсов (МТР) выполняет функции производства и поставки оборудования и материалов дочерним предприятиям холдинга (по трансфертным ценам) и потребителям во внешней среде.

Основными участниками внешней среды, влияющей на организационную структуру холдингов, являются:

- органы государственной власти (исполнительная и законодательная);

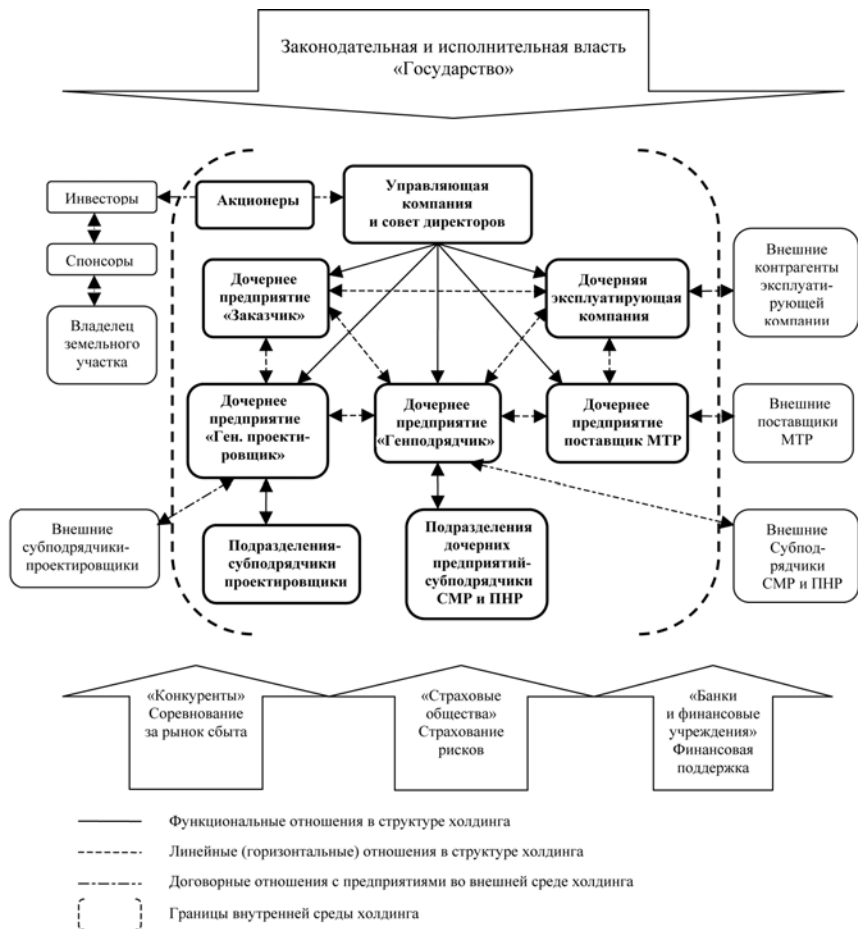


Рис. 2. Модель и состав участников внешней и внутренней среды холдинговых структур

- организации-конкуренты;
- страховые компании;
- банки и финансовые учреждения;
- предприятия партнеры: субподрядчики, поставщики, проектировщики;
- инвесторы и спонсоры, владельцы земельных участков.

Развитие предприятий холдинга зависит от их руководителей, ответственных за успешное завершение инвестиционно-строительных проектов. По нашему мнению, наиболее рациональным может быть развитие промышленно-строительного холдинга в случае выбора стратегии, при которой все предприятия образуют взаимосвязанный производственный цикл «конвейер», а реализация инвестпроекта выполняется «под ключ». Привлечение сторонних организаций в таких проектах может осуществляться для работ, которые не выполняют дочерние предприятия холдинга, если эти работы занимают краткосрочный период или развитие структуры будет не эффективно. Приведем примеры реализации инвестиционно-строительных проектов в энергетике, в которых востребованы холдинги, выбирающие такой путь стратегического развития:

1. В период с 2007 по 2008 годы выполнен подготовительный период при строительстве парогазового энергоблока Уренгойской ГРЭС, стоимостью 1,3 миллиарда рублей. В ходе строительства от генерального подрядчика требовалось обязательное выполнение всего комплекса работ: проектирование ВЗиС (временные здания и сооружения), СМР и ПНР, поставка МТР и оборудования для ВЗиС.

2. В период с 2009 по 2012 годы планируется ввести 1-ю очередь строительства Няганьской ГРЭС, рассчитанную на строительство трех парогазовых энергоблоков по 420 МВт каждый. Ориентировочная стоимость инвестирования около 60 миллиардов рублей. При этом, к генеральным подрядчикам предъявляются требования:

- подрядчики обязаны иметь опыт и в дальнейшем выполнить функции проектирования объектов, выигранных по конкурсу;
- подрядчики обязаны выполнить строительно-монтажные и пусконаладочные работы по временным зданиям и сооружениям, необходимые для дальнейшего ведения основного строительства: (дороги, поселок для строителей, инженерные сети, вертикальная планировка площадки, устройство котлована и пр.);
- подрядчики обязаны выполнить комплексно строительно-монтажные и пусконаладочные работы по основным объектам строительства, необходимых для запуска энергоблоков.

Такие примеры позволяют увидеть заинтересованность заказчиков-инвесторов в максимальной передаче функций проектирования и строительства подрядчикам и заинтересованность подрядчиков в максимальном использовании собственных внутри- и межхозяйственных связей для реализации подобных инвестиционно-строительных проектов с получением максимальной прибыли. Это подтверждает,

что совершенствование промышленно-строительных холдингов может происходить через выполнение полного производственного и технологического цикла при реализации проектов: проектирование — строительство — монтаж сложного оборудования — пусконаладочные операции — эксплуатация.

Следует заметить, что в рамках собственной структуры промышленно-строительные холдинги при реализации инвестпроектов успешно могут решать следующие задачи:

- обеспечение необходимых объемов производства и поддержание устойчивого функционирования опытно-конструкторских предприятий и научно-исследовательских центров¹⁰;
- оптимизация внутрифирменного финансирования и возможность обеспечения, привлечения внешних источников финансовых ресурсов;
- координирование производственных и финансовых потоков в рамках действующего холдинга, позволяющее снизить общие налоговые выплаты за счет применения трансфертных (внутренних) цен. Внутренние цены позволяют предприятиям, входящим в холдинг, покрывать убытки одних за счет прибылей других, в итоге, уменьшая сумму налоговых платежей;
- снижение налоговых платежей путем создания дочерних предприятий в регионах и странах с налоговыми льготами, или используя хозяйственные операции, через собственные предприятия, имеющие льготные режимы налогообложения;
- повышение устойчивости путем передачи рискованных операций дочерним предприятиям, несущим ограниченную ответственность, в том числе и по имуществу управляющей компании.

В крупных промышленно-строительных холдингах достаточно часто возникает внутренняя конкуренция между дочерними предприятиями, имеющими одинаковую направленность производственной деятельности. В холдингах, ориентированных на реализацию инвестиционно-строительных проектов, как правило, это строительные-монтажные и инжиниринговые дочерние предприятия. В таких холдингах структурные подразделения практически выступают в роли подрядчиков (исполнителей), и небольшая внутренняя конкуренция в

холдинге способствует некоторому повышению эффективности производства, снижению издержек, и экономии средств. В данном случае управляющая компания имеет возможность распределять между «конкурирующими» дочерними предприятиями направления работы и зоны ответственности при реализации крупного проекта, но с единой целью, для решения которой будут направлены усилия всех предприятий холдинга — качественное завершение инвестиционно-строительного проекта, выполнение обязательств в течение гарантийного срока, и, как следствие, получение максимальной прибыли.

Холдинги, которые будут оптимизировать собственную структуру через освоение полного цикла производства «под ключ», должны учитывать возможные отрицательные аспекты, при которых реализация проекта может стать нецелесообразна. Рассмотрим основные причины принятия решения об остановке или прекращении всех работ по проекту¹¹:

- невозможность достижения всех запланированных целей и задач;
- необъективное планирование и маркетинговые прогнозы;
- возникновение альтернативы проекту;
- изменения в интересах руководства и стратегии предприятия;
- окончание срока бюджета проекта;
- уход с предприятия ответственных лиц или квалифицированных специалистов;
- отсутствие ресурсов для решения проблем и др.

Такие аспекты сигнализируют холдингам о необходимости своевременного поиска решений: расширить или сузить участие в инвестиционно-строительном проекте с повышенной долей риска и малой доходной составляющей; задаться вопросом о целесообразности поиска альтернативы проекту, имеющего меньшую долю риска и большую доходную составляющую; а также, ориентируют холдинг на принятие как общих стратегических решений, так и внутренних распоряжений на предприятиях для усиления межхозяйственных связей, нацеленных на перспективу свертывания инвестпроекта или перехода к новому проекту и др. Таким образом, когда холдинг планирует сузить или прекратить реализацию одного, и приступить к другому проекту, возрастает ответственность всех внутренних звеньев за взаимодействие

¹⁰ Малахов В.И. Стратегия реструктуризации промышленно-строительного холдинга. — М., 2005

¹¹ Заренков В.А. Управление проектами: Учеб. пособие. — 2-е изд. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. — 312 с.

производственной цепи, ставятся основные задачи – переориентация на новый инвестиционно-строительный проект и общая минимизация затрат холдинга.

Итак, внутри- и межхозяйственные связи образуют «нервную систему» в структуре промышленно-строительных холдингов. Чем более эффективно действуют внутренние связи, тем лучше реализуются меры по адаптации внутренней структуры на возникающие внешние угрозы с целью минимизации их воздействия на систему и используются представляющиеся возможности. Так, через процесс совершенствования и развития внутри- и межхозяйственных связей происходит *эволюция* производственных и технологических процессов, позволяющих достигать общей минимизации издержек системы.

Также, автор сделал вывод, что при реализации инвестиционно-строительных проектов вертикально-интегрированные холдинги располагают большими преимуществами по сравнению с горизонтально интегрированными, так как такая структура обеспечивает цикл технологического производства «под ключ». Таким образом, наибольшая эффективность промышленно-строительных холдингов при реализации инвестиционно-строительных проектов может достигаться при освоении всего комплекса работ: проектирование, строительномонтажные и пусконаладочные работы, эксплуатация законченных строительством объектов, услуги гарантийного и послегарантийного технического обслуживания, модернизация устаревающего оборудования, целесообразность которой возникает вследствие процесса научно-технического прогресса.

Е. Д. Усенко

аспирант Российской Академии предпринимательства

Современный мировой финансово-экономический кризис в контексте проблематики цикличности экономического развития

Аннотация. В статье рассмотрен современный мировой финансово-экономический кризис в контексте проблематики циклов экономического развития. Представлен детальный их анализ и эволюция развития.

Ключевые слова: экономические циклы, колебания экономики, экономическая активность, экономические волны, технологический уклад.

Рассмотрение современного мирового финансово-экономического кризиса в контексте проблематики циклов экономического развития представляет собой сложную и противоречивую задачу. С одной стороны, имеются все необходимые сведения, позволяющие четко зафиксировать начало кризиса (рецессии), его основные параметры и факторы. С другой стороны, беспрецедентный размах кризиса и его незавершенность оставляют слишком большое поле для интерпретаций.

Тем не менее, уже стали очевидными несколько ключевых моментов. Во-первых, нынешний кризис не является краткосрочным. Во-вторых, он не является только финансовым, но затрагивает всю экономическую (и отчасти – социально-политическую) жизнь планеты. Немаловажно и то, что сам ход рецессии сделал неактуальным для научной работы анализ краткосрочных тенденций и циклов. Так, очевидно, что в условиях такой глубокой и продолжительной рецессии, как та, что началась в июле 2007 года, краткосрочные циклы (например циклы Китчена) едва ли заслуживают внимания со стороны исследователя.

В силу изложенного представляется необходимым рассмотреть современный глобальный финансово-экономический кризис в двух качествах. Во-первых, как проявление среднесрочных и долгосрочных циклических колебаний мировой экономики. Во-вторых, как результат действия уникальных факторов и обстоятельств, обуславливающих специфику нынешнего кризиса и его отличие от всех предшествовавших рецессий.

Как было указано выше, современная динамика экономического развития характеризуется разнонаправленными изменениями временной продолжительности экономических циклов. Общеизвестным считается мнение о том, что темпы экономической жизни ускоряются и, соответственно, циклы становятся короче по времени. В то же время, существует обратная точка зрения, указывающая на то, что циклы становятся длиннее.

Для рассмотрения динамики краткосрочных циклов активности мировой экономики представляется возможным использовать данные Института исследования экономических циклов о развитии экономики США.

Как видно из таблицы экономических циклов, повышательные тенденции цикла экономической активности завершились в декабре 2007 года, лишь через шесть лет после начала цикла. При этом, судя по оценкам экономистов, дно кризиса еще не достигнуто, то есть нынешний кризис имеет нетипичную динамику и отличается от предыдущих, в которых дно следовало сразу после пика. Более того, как показывает таблица изменений темпов экономического роста, заверченный в декабре 2007 года цикл характеризовался крайне нестабильным поведением данного показателя (так же, как и вторая часть предыдущего цикла – с мирового финансового кризиса 1997–1999 гг.). Аналогичное поведение экономических показателей можно проследить в конце 1970-х – начале 1980-х гг., то есть, в период глубокой трансформации мировой экономики, перехода к системе плавающих валютных курсов и активной фазе глобализации.

Следует отметить, что события 1970-х – 1980-х гг. часто рассматриваются как период завершения очередной К-волны и начала нового цикла, в основе которого было развитие информационных технологий. В этой связи обращают на себя внимание суждения экспертов, в которых высказывается гипотеза о зарождении в настоящее время новой К-волны и, соответственно, о приближающемся завершении нынешнего длинного экономического цикла. Для раскрытия механизма этих изменений представляется целесообразным использовать

Колебания темпов роста экономики США в 1979–2008 гг.¹

Годы	Точка цикла	США
1979–1981	Верхняя точка	
	Нижняя точка	июнь 1980
1981–1982	Верхняя точка	январь 1981
	Нижняя точка	июль 1982
1983–1984	Верхняя точка	январь 1984
	Нижняя точка	
1985–1986	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1986–1987	Верхняя точка	
	Нижняя точка	январь 1987
1987–1988	Верхняя точка	декабрь 1987
	Нижняя точка	
1988–1989	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1989–1991	Верхняя точка	
	Нижняя точка	февраль 1991
1991–1994	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1994–1996	Верхняя точка	май 1994
	Нижняя точка	январь 1996
1996–1998	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1998–1999	Верхняя точка	январь 1998
	Нижняя точка	сентябрь 1999
1999–2002	Верхняя точка	апрель 2000
	Нижняя точка	ноябрь 2001
2002–2003	Верхняя точка	июль 2002
	Нижняя точка	февраль 2003
2003–2005	Верхняя точка	март 2004
	Нижняя точка	август 2005
2006–2007	Верхняя точка	январь 2006
	Нижняя точка	
2007–2008	Верхняя точка	
	Нижняя точка	

¹ The Growth Rate Cycle Chronologies (08-Jul-09) http://ecri-prod.s3.amazonaws.com/reports/samples/1/GR_0908.pdf

Верхние и нижние точки бизнес-циклов в США в 1979–2008 гг.²

Годы	Точка цикла	США
1979–1980	Верхняя точка	январь 1980
	Нижняя точка	июль 1980
1981–1983	Верхняя точка	июль 1981
	Нижняя точка	ноябрь 1982
1984–1986	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1987–1988	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1989–1991	Верхняя точка	июль 1990
	Нижняя точка	март 1991
1992–1994	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1994–1996	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
1997–1999	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
2000–2001	Верхняя точка	март 2001
	Нижняя точка	ноябрь 2001
2002–2003	Верхняя точка	
	Нижняя точка	
2004–2008	Верхняя точка	декабрь 2007
	Нижняя точка	

инструментарий, разработанный на основе кондратьевской теории экономического развития российскими учеными С.Глазьевым и Д.Львовым³.

В качестве теоретической основы анализа экономических циклов ими используется теория долгосрочного технико-экономического развития, представляющая этот процесс в виде последовательного

² The Business Cycle Chronologies (07-Jul-09) http://ecri-prod.s3.amazonaws.com/reports/samples/1/BC_0908.pdf

³ Львов Д. С., Глазьев С. Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП. // Экономика и математические методы. 1986. № 5; Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993; Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов: Научный доклад. М.: Национальный институт развития, 2007; Румянцева С.Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2003.

замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств — технологических укладов (ТУ). Данная концепция показала свою результативность в ряде работ по измерению технологических изменений современной экономики.

Жизненный цикл ТУ охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет от 40 до 60 лет (по мере ускорения НТП и сокращения длительности научно-производственных циклов он постепенно сокращается). Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения, участвующие в его создании, получили название «ключевой фактор». Отрасли, играющие ведущую роль в распространении нового ТУ, являются его несущими отраслями.

Ключевой фактор исчерпанного ныне пятого, информационного, ТУ— микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят электронные компоненты и устройства, электронно-вычислительная техника, радио- и телекоммуникационное оборудование, лазерное оборудование, услуги по обслуживанию вычислительной техники⁴.

Для шестого технологического уклада ключевым фактором являются нанотехнологии. Его технологическое ядро — наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, наноборудование.

«В настоящее время новый (шестой) технологический уклад выходит из эмбриональной фазы развития, разворачивается процесс замещения им предыдущего ТУ, достигшего пределов своего роста. Это процесс проявляется как финансовый и структурный кризис экономик ведущих стран мира, сопровождающийся взлетом и последующим падением цен на энергоносители и другие сырьевые материалы. Для его преодоления недостаточно мер по спасению банковской системы или реанимации финансового рынка. Они должны быть дополнены программами стимулирования развития нового технологического уклада, подъем которого только и может создать новую длинную волну экономического роста»⁵.

⁴ Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВладДар, 1993.

⁵ Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов <http://www.glazev.ru/scienexpert/84/>

По мнению С.Глазьева, шестой технологический уклад выйдет из эмбриональной фазы и породит бурный экономический рост не ранее, чем в 2015 году.

Схожие данные привел в своем исследовании экономических циклов американский ученый Майкл Александер, еще в 2002 году. Исследуя все известные виды циклов и их трансформацию в условиях глобальной экономики, М.Александер обозначил период 2010–2015 гг. как время, на которое выпадает дно сразу двух кризисов – «кондратьевской зимы» (2002–2018 гг.) и фазы депрессии цикла Кузнеца (2010 г.) (см. Таблицу) ⁶.

Кондратьевский цикл	Дно циклов Кузнеца	Бизнес-циклы	Биржевые циклы («циклы быка/медведя»)
1966–1982 гг. (лето К-цикла)	1970	1970–1975 1975–1982	1970 1974 1978
1982–2002 (осень К-цикла)	1991	1982–1981 1991–2001	1987 1990 1994 1998
2002–2018 (зима К-цикла)	2010	2001–?	2002

Как видно из таблицы, если экстраполировать на будущее тенденции смены бизнес-циклов и биржевых циклов, то на период вокруг 2010 года приходится и нисходящая фаза этих циклов. Таким образом, на данный отрезок времени приходятся неблагоприятные фазы практически всех основных известных циклов мировой экономики.

Более того, на этот же период пришлось крупнейшая в мировой истории финансовая рецессия, вызвавшая жесткую дефляцию финансовых обязательств наряду с инфляцией всех ведущих мировых валют. С данной точки зрения представляется возможным утверждать, что на период текущего финансово-экономического кризиса пришлось также окончание очередного «цикла пузырей» – обрушение глобальных финансовых пирамид. Однако реальные масштабы этих «пирамид» были таковы, что они полностью поменяли характер кризиса.

В соответствии с оценками Азиатского банка развития, к 2007 году стоимость мировых финансовых активов составила 490% по отношению к размеру мирового ВВП ⁷ (по другим оценкам – до 1000%). Основная

⁶ Alexander M. Generations and Business Cycles <http://www.safehaven.com/article-85.htm>

⁷ Global financial crisis slashed value of financial assets worldwide by massive \$50 trillion in 2008 http://www.finfacts.ie/irishfinancenews/article_1016145.shtml

часть этих средств находилась во владении финансовых корпораций (инвестиционные, страховые и банковские учреждения) в форме «производных» ценных бумаг. Крушение ипотечного рынка США, обесценившее значительное количество этих финансовых инструментов, вызвало соответствующее снижение активов финансовых корпораций и коллапс всей сферы кредитования, в том числе – кредитования реального сектора экономики. За этим последовало и резкое снижение потребления.

Финансовые корпорации США и других стран мира отказались погашать имеющиеся в их распоряжении финансовые инструменты по новому, значительно более низкому курсу, и потребовали погашения всех обязательств по ним по номиналу либо с незначительным дисконтом. Это и породило так называемую «политику выкупа» (bail out policy) – процесс неограниченного печатания денег с целью, по сути, возместить потери финансовых корпораций, вызванные мировым кризисом. Однако объем производимых денежных активов, необходимых для погашения всех обязательств – значительно больше объема мирового ВВП (даже с учетом реально произошедшего обесценивания финансовых активов на 50 трлн. долл. в 2008 г.). Поэтому продолжение этой политики неизбежно вызовет инфляцию доллара, особенно – на фоне продолжающегося сужения реального сектора экономики.

Данный процесс был описан американским экономистом Линдоном Ларушем при помощи функции «тройной кривой» еще в 1995–1996 гг. ⁸

Суть данной функции состоит в том, что начиная с 1968 года в экономике США на фоне постоянного уменьшения размера физической экономики происходил рост финансовых и денежных агрегатов, что вело к постепенному снижению покупательской способности доллара. В период 2000–2001 гг. система вошла в фазу гиперинфляции, поскольку темпы производства денежной массы превысили темпы производства финансовых инструментов. То есть, объем денежной массы, производимой Федеральной резервной системой для покрытия дефицита платежного баланса правительства США и других целей, был больше, чем могла «переварить» вся мировая экономика, включая финансово-спекулятивный сектор.

⁸ См. LaRouche Points to His 1995 «Triple Curve» Forecast of Today's Collapse // Executive Intelligence Review http://www.larouche.com/lar/2002/2903trip_curve.html, LaRouche Explains How He Developed the 'Triple Curve' // Executive Intelligence Review http://www.larouche.com/lar/2009/3605lar_triple_curve.html, Hyperinflation! Better Study LaRouche's Triple Curve <http://www.larouche.com/news/2007/12/17/hyperinflation-better-study-larouches-triple-curve.html>

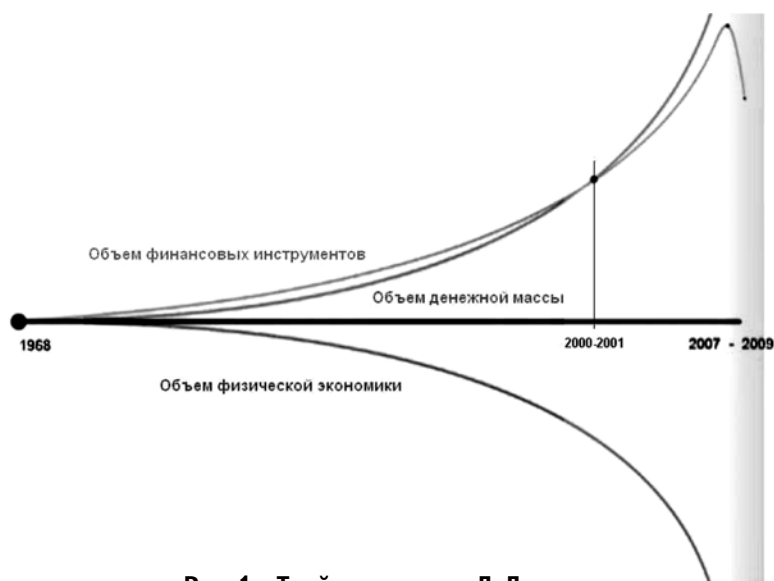


Рис. 1. «Тройная кривая» Л. Ларуша

Благодаря двум крупным войнам и «надуванию» нефтегазового и ипотечного «пузырей» эффект гиперинфляции был отложен на некоторое время. Однако будущее валютно-финансовой системы в этот период было уже предопределено.

В июле–августе 2007 года, когда начался ипотечный кризис в США, реальное положение дел начало открываться, поскольку началась обвальная дефляция финансового сектора. Резкое снижение стоимости финансовых активов вместе с ускорившимся коллапсом физической экономики проходило в 2007–2009 гг. на фоне резко ускорившегося процесса наращивания денежной массы в экономике США (и мировой экономике). По предварительным оценкам, за обозначенный период уже выделено около 23 трлн. долл. США, что породило ускорение роста цен и удешевление доллара.

Таким образом, состояние современной мировой экономики характеризуется финансовой дефляцией и ускоряющейся валютной инфляцией на фоне свертывания реального сектора экономики. Сохранение этих тенденций может привести к тому, что США и за ними весь мир повторят судьбу Веймарской Германии, где в 1919–1923 гг. наблюдалась идентичная экономическая динамика. По мнению Л. Ларуша, за этим может последовать только глобальная катастрофа в виде

серии войн, эпидемий и других катаклизмов, которая снизит население планеты в два-три раза и отбросит человечество в развитии назад на 200–300 лет. Соответственно, в настоящее время не может быть и речи о новой К-волне и новом витке научно-технологического прогресса, поскольку нынешняя динамика развития мировой экономики принципиально исключает любую возможность перехода к более сложным типам организации жизнедеятельности человека и, в частности, его экономической деятельности.

Динамика мирового финансово-экономического кризиса подтолкнула ряд исследователей к рассмотрению его в контексте более обширных циклов, нежели кондратьевские волны. Например, российский экономист Михаил Хазин указывает на то, что нынешний кризис знаменует собой исчерпание возможностей дальнейшей реализации самой модели научно-технологического и экономического развития, господствовавшей на земле в течение более чем 200 лет. Ссылаясь на труды другого экономиста, Олега Григорьева, М. Хазин пишет: «технологическое развитие (которое в рамках парадигмы научно-технического прогресса сложилось еще в конце XVIII века) требует постоянного углубления процессов разделения труда, которые, в свою очередь, нуждаются в постоянном расширении рынков сбыта; в противном случае они не дают прироста производительности труда. Таким образом, последние 200–250 лет развитие мировой экономики происходило путем конкуренции все увеличивающихся зон «технологической самодостаточности» со своей «рыночной периферией» у каждой. Как и следует ожидать, на этой периферии происходили процессы унификации – технологической, культурной, юридической, политической и так далее. Иными словами, каждая такая зона становилась центром глобализации.

Но и специфика технологического развития выстраивалась под эти процессы: технологии развивались так, что для максимальной своей эффективности (и даже более того, просто для эффективности) они требовали увеличения рынков сбыта по сравнению со своими предшественниками аналогами.

... Кризис состоит в том, что экономика самопроизвольно (за счет разрушения механизмов поддержки структурных перекосов) приводит в соответствие расходы домохозяйств и их реально располагаемые доходы. Поскольку масштаб падения спроса будет по итогам кризиса достаточно велик (как минимум \$3 трлн в год в нынешнем масштабе цен), то его эффект будет равносителен резкому падению рынков сбыта, как это было в России (по сравнению с СССР) в начале 1990-х годов.

Но современные технологии окупаются только при очень крупных масштабах сбыта продукции. А значит, значительная их часть станет в посткризисных условиях нерентабельной, причем какие именно, сейчас сказать достаточно сложно, потому как соответствующих исследований никто не проводил. Но общая суть процесса останется: второе десятилетие XXI века ... станет периодом сильного технологического регресса»⁹.

Таким образом, могут быть выделены следующие признаки нынешнего мирового финансово-экономического кризиса:

1. На нынешнем кризисе совпали фазы рецессии или депрессии всех основных экономических циклов: краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных.

2. Продолжительно кризиса превысит первоначальные оптимистичные прогнозы и, вероятно, составит более 5 лет.

3. Кризис и послекризисное экономическое развитие будет связано с резким сужением сектора конечного потребления, возможно, с технологическим регрессом.

4. Кризис будет иметь долгосрочные политические и геополитические последствия.

5. Вполне вероятно, что нынешний кризис связан с исчерпанием возможностей развития существующей модели социально-экономического и научно-технологического развития и требует выдвижения новой такой модели.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. IV–V/ Под научной ред. Л.А. Булочниковой. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. – 192 с.

ISBN 978-5-903893-23-2

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

ББК 65.9(2Рос)

УДК330.35

⁹ Хазин М. Регресс пошел <http://worldcrisis.ru/crisis/609441>

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск IV–V

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17480 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 02.12.09
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 12.00 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»