



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск VI

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

Москва
2010

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

Л. А. Ахметов

Анализ эффективных форм
предпринимательской деятельности в России 5

С. П. Бараненко, А. Ю. Семенихин

Инвестиционная политика государства в системе
регулируемого государственно-частного партнерства 12

Р. В. Бочкарев

Минимизация и оптимизация налогообложения
как элементы налогового планирования 24

М. С. Будаева

Формы и источники финансирования инноваций 29

Л. А. Булочникова, О. Д. Балабанова

Итоги и последствия мирового кризиса 40

В. Н. Дадьков

Анализ экономической эффективности деятельности
сельскохозяйственных обществ взаимного страхования
при организации страхования урожая 56

М. Н. Дудин, Н. В. Лясников

Формирование стратегической устойчивости предприятий
на основе развития системы стратегического
корпоративного управления 67

З. М. Камилова

Основные направления интеграции предприятий
регионального туристского комплекса 72

А. А. Кирпичников

К вопросу о методах оценки стоимости
научно-исследовательских, опытно-конструкторских
и технологических работ (НИОКР) 80

С. Ю. Манухина

Значение эмоционального-личностных факторов
при кадровом прогнозировании
(в период экономического кризиса) 96

Е. А. Марыганова, С. А. Шапиро	
Эффективность социально ответственного поведения бизнеса	106
А. С. Нечаев	
Анализ залоговых рисков и выработка рекомендаций по их минимизации	117
Д. В. Огнев	
Инструментальная база управления затратами	130
Р.У. Ри	
Залог движимого и недвижимого имущества	142
А. Г. Старицын	
Повышение конкурентоспособности российских промышленных холдингов путем внедрения усовершенствованной модели реализации инвестиционных программ	147
С. С. Цветаш	
Некоторые особенности планирования бюджета города Москвы	155
Е. В. Чурилов	
Причины низкой конкурентоспособности российских страховых компаний	166
А. В. Шабельская	
Роль лидерства в формировании корпоративной культуры организации	174
А. С. Щербаков	
Практические аспекты проектного финансирования	180

Л. А. Ахметов

*доктор экономических наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства*

Анализ эффективных форм предпринимательской деятельности в России

***Аннотация.** В статье проведен анализ эффективных форм предпринимательской деятельности в России: индивидуальное предпринимательство, партнерство и корпорация. Показано, что развитие российского предпринимательства и выбор форм предпринимательской деятельности должны осуществляться с учетом реальных российских экономических, правовых и социо-культурных условий.*

***Ключевые слова:** форма, индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация.*

***The summary.** In article the analysis of effective forms of enterprise activity in Russia is carried out: individual business, partnership and corporation. It is shown that development of the Russian business and a choice of forms of enterprise activity should be carried out taking into account real Russian economic, legal and social-cultural conditions.*

***Keywords:** the form, individual business, partnership, corporation.*

Выход России из экономического кризиса и формирование долгосрочного потенциала для динамичного роста экономики невозможны без активизации предпринимательской деятельности. Сейчас это мнение разделяют многие политики, экономисты и практики. Тем не менее, проблеме повышения роли предпринимательства и в теории, и на практике уделяется еще недостаточно внимания. Анализ публикаций и официальных документов, посвященных проблемам перспективного развития России, структурной перестройки экономики, налаживанию производственных связей, решению социальных проблем и т.д., показал, что признание стратегического значения предпринимательской деятельности в реальном секторе экономики по-прежнему недооценивается.

С учетом насущных проблем российской экономики и общества проведем анализ наиболее эффективных форм предпринимательской деятельности. Очевидно, что общий подход должен состоять в том, чтобы с максимальной отдачей использовать:

- имеющиеся экономические и правовые возможности;
- интеллектуальный и трудовой потенциал общества;

- существующие материальные и финансовые ресурсы;
- производственный аппарат.

При этом подходе необходимо учитывать специфику конкретного вида предпринимательской деятельности.

Индивидуальные предприниматели — это лица, осуществляющие предпринимательскую инициативу на основе принадлежащей им лично собственности, непосредственно управляющие всеми операциями, и несущие полную имущественную ответственность за результаты своей деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой индивидуальные предприниматели представляют самую большую по численности группу по сравнению со всеми остальными формами организации предпринимательских структур (свыше 90%), однако по масштабам задействованных в сфере предпринимательства активов она занимает достаточно скромное место — порядка 20%, т.е. индивидуальные предприниматели составляют основу малого предпринимательства. В США более 19 млн. фирм относится к категории малых предприятий; во Франции к малым предприятиям относятся 2,3 млн. фирм (99,8% всех французских фирм), на которых занято 70% национальной рабочей силы. В Испании 99,5% фирм относятся к малым и средним предприятиям, составляющим основу экономики страны. В Германии на «миттельштандах» (малых и средних предприятиях) занято более 65% трудоспособного населения¹.

Проанализируем достоинства и недостатки этой организационной формы предпринимательства. К числу ее бесспорных достоинств относится простота образования, а также низкие затраты на организацию и оформление индивидуального (единоличного) предприятия. Далее, положительными факторами следует признать полный контроль предпринимателя над всей деятельностью предприятия и сильную мотивацию предпринимателя, имеющего единоличное право на весь доход от своей деятельности. Все это вместе обеспечивает оперативность и гибкость управления проектом, повышающим его шансы на успех. Здесь же следует отметить низкие ставки налогообложения (по ставке на личные доходы).

Сильной стороной малых предприятий является их гибкость и способность оперативно реагировать на запросы рынка, что повышает их приспособляемость и выживаемость в сложных условиях. Малые предприятия могут выходить победителями в конкурентной борьбе с крупными фирмами только при ориентации на высококвалифицированное использование научно-технических, технологических и организацион-

¹ http://www.giac.ru/content/document_r_00AA3FD1-043D-4A9A-9661-1C72923482F7.html

ных новшеств. Это обстоятельство особенно важно для России, т.к. перед нами остро стоит задача ускоренного обновления производственного потенциала.

К недостаткам индивидуального предпринимательства следует отнести: ограниченность возможностей предпринимателя к мобилизации капитала его собственными сбережениями, ограниченность управленческих ресурсов предпринимателя его собственным интеллектом и опытом (что, безусловно, повышает риски предприятия), полный масштаб ответственности (включая его личное имущество) по всем обязательствам. Сюда же следует отнести временную ограниченность предпринимательского проекта и реализующего его предприятия временем жизни самого предпринимателя, и, наконец, обычно низкую ликвидность индивидуального предприятия.

Для стран с развитой рыночной экономикой социальная значимость малого предпринимательства заключается в том, что они мобилизуют творческий и предпринимательский потенциал страны, одновременно принимая на себя (и, соответственно, снимая с ведущих национальных предприятий) повышенные риски, связанные с инновационной деятельностью. Зарекомендовавшей себя формой поддержки малого предпринимательства являются венчурные фирмы, в которых на средства, переданные на безвозмездной основе крупной фирмой, предприниматель старается реализовать свой новаторский проект. Мотивацией для крупной фирмы, инвестирующей этот проект, является передача ей большей части акций венчурной фирмы (порядка 80% акций), что позволяет ей включиться в продвижение разработок, доказавших свою эффективность по критерию цена—качество.

Малые предприятия играют двойственную роль: с одной стороны, они являются мощным генератором новых идей (который тем мощней, чем благоприятнее среда для малого предпринимательства в стране). С другой стороны, образно говоря, они выступают в качестве морских свинок, принимающих на себя риск, связанный с приемом новых медицинских препаратов: только после первичной апробации на свинках эти препараты поступают на дальнейшие испытания на обезьянах и людях-добровольцах, прежде чем они войдут в регулярную медицинскую практику. Другой формой малого предпринимательства, частично разрешающей недостатки индивидуального предпринимательства за счет простейшей кооперации, являются партнерства или товарищества.

Партнерство представляет собой объединение предпринимателей закрытого типа с ограниченным числом участников, которые сообща осуществляют предпринимательскую деятельность на основе долевой соб-

ственности и непосредственного личного участия в управлении предприятием и несут полную личную имущественную ответственность за результаты деятельности предприятия. Основное положительное отличие партнерства от индивидуального предпринимательства заключается в расширении возможностей для привлечения капитала путем объединения личных сбережений участников, а также увеличения управленческих ресурсов предприятия за счет способностей и опыта всех его участников. Кроме того, субсидиарная ответственность, предусмотренная для этой организационной формы, хотя и распространяющаяся на все личное имущество участников, снижает индивидуальные риски предпринимателей.

Основой партнерства является заключенное участниками соглашение, которое устанавливает направление деятельности, продолжительность действия соглашения о партнерстве, разделение обязанностей, ответственность, размеры вознаграждения при достижении результатов проекта, порядок передачи паев третьим лицам, что стабилизирует это предприятие, не ограничивая его действие временем жизни конкретных участников. К достоинствам партнерства следует отнести и низкие ставки налогообложения (по ставке на личные доходы).

Недостатками этой организационной формы предпринимательства следует признать разделение контроля за деятельностью предприятия между всеми участниками, что часто является источником разногласий и конфликтов между ними. Субсидиарная полная личная ответственность участников, являющаяся весьма тяжелой формой ответственности, усиливает возникающие конфликты необходимостью нести ответственность и за чужие ошибки. Кроме того, налицо снижение мотивации отдельных предпринимателей, поскольку их права на доход от деятельности предприятия ограничиваются правами других участников. Все это обусловило наименьшую распространенность этой формы предпринимательства.

Общим недостатком малых предприятий является то, что в рамках этой организационной формы трудно решать масштабные и капиталоемкие проекты. Эти предприятия менее устойчивы, чем крупные, и нуждаются в различных льготных формах кредитования. Большая часть малых предприятий разоряется в первый год (до 90%), зато среди оставшихся бывают чрезвычайно успешные. Одним из наиболее ярких современных примеров прорыва малого предпринимательства в большой бизнес, — прорыва, изменившего современный мир, является история производства персональных компьютеров².

² Современный компьютер. Сб. научн.-попул. статей. Пер с англ. — М., 1986.

Толчком к развитию техники персональных ЭВМ послужило создание микропроцессора. В 1971 г. Intel Corporation разработала монокристаллическую интегральную схему с полным набором элементов центрального процессора, хотя и очень скромного: размер его слова составлял всего четыре бита. Однако уже через год Intel выпускает восьмиразрядный процессор, а в 1974 г. — его улучшенный вариант Intel 8080. Малые компании вскоре оснастили этот микропроцессор интегральными схемами памяти и другими компонентами. В результате появился первый программируемый микрокомпьютер для управления производственными процессами и других приложений. В 1975 г. малая фирма MITS, Inc. разработала устройство, которое можно было считать первым серийным персональным компьютером (Altair 8800). Основной его комплект продавался как набор деталей любителям техники и стоил 395 долл., а в собранном виде микрокомпьютер стоил 621 долл., при том что его ближайший конкурент мини-компьютер (хотя и несколько превосходивший его по функциональным возможностям) стоил 6 тыс. долл. Производство персональных компьютеров быстро набирало обороты — за 6 лет выпуск персональных компьютеров увеличился в 100 раз.

В 1985 г. объем мирового рынка персональных компьютеров уже составлял 7 млрд. долл., а в 2008 г. — превышал 2,0 трлн. долл.

В современной рыночной экономике ключевую роль играют корпорации. При общей доле их численности в 20–25% от всех организационных форм корпорации дают 80–90% хозяйственного оборота. В чем же причина такого вклада корпораций в экономику, несмотря на то, что большая часть корпораций имеет весьма скромные размеры?

Корпорация представляет собой объединение, основанное на долевом участии и капитале, юридические права и обязательства которого обособлены от прав и обязательств его участников. Обособление имущественной ответственности позволяет привлекать к инвестированию широкие слои населения, обеспечивая значительную концентрацию капитала в весьма ограниченные сроки через первичное размещение акций. Кроме того, в корпорации можно осуществлять перераспределение капитала внутри предприятия, гибко реагируя на изменения внешней среды, вновь открывшиеся обстоятельства при реализации проекта. Снижение риска, связанное с этим обособлением, стимулирует новаторскую функцию предпринимательства.

Отделение управленческих функций от прав собственности обуславливает высокую устойчивость корпораций как формы хозяйственного образования, которое существует независимо от ее учредителей и участников неограниченно долго (единственным механизмом прекращения деятель-

ности корпорации является банкротство). Вместе со способностью корпорации к аккумуляции больших капиталов путем эмиссии ценных бумаг это создает условия для постановки масштабных целей с большими горизонтами их достижения и для привлечения к реализации проекта более профессионального исполнительского и управленческого персонала. Естественно, что все это повышает шансы инновационного проекта на успех.

Наконец, корпоративная форма позволяет осуществлять быстрое перемещение долевого участия от одних участников к другим участникам и третьим лицам через куплю-продажу акций на фондовой бирже. Таким образом, недостаток малых организационных форм предпринимательства — низкая ликвидность доли участия в предприятии — оказывается вполне преодоленным. Таковы основные достоинства корпораций как отдельной организационной формы предпринимательства.

К числу ее недостатков следует отнести, во-первых, организационные трудности при оформлении и регистрации корпорации. Во-вторых, повышенные налоги: сначала корпорация уплачивает налог на прибыль, а затем — налог с выплачиваемых акционерам дивидендов. Но главную проблему для корпоративного предпринимательства составляет гармонизация отношений между собственниками корпорации — акционерами и высшим менеджментом корпорации. Хотя все юридические права в корпорации принадлежат акционерам, эти права оказываются распыленными между большим числом акционеров, к тому же в массе своей не обладающими необходимой квалификацией для управления и не располагающими необходимой для этого информацией.

Как правило, все управленческое воздействие акционеров сводится к участию в более или менее регулярных собраниях, посвященных выборам руководящих органов корпорации и выработке стратегии ее хозяйственной деятельности. Поэтому реальная власть в корпорации оказывается в руках менеджмента, особенно высшего. Слабость контроля их деятельности провоцирует менеджеров корпорации на подмену управления в интересах ее владельцев-акционеров на управление в своих собственных интересах, что снижает социально-экономическую эффективность корпорации. В странах с развитой рыночной экономикой эта проблема решается с помощью внешней экспертизы качества управления, выполняемой по заказу собрания акционеров, а также различных методов материального стимулирования, сближающих интересы менеджмента и акционеров.

Перечисленные особенности корпоративного предпринимательства приводят к тому, что корпорации медленнее, чем малые предприятия, внедряют достижения научно-технического прогресса, а большие масштабы производства и более развитые экономические связи усиливают

инерцию в перестройку производства, инициируемую изменениями во внешней среде (потребительском спросе, технологических изменениях, конкурентной среде). Сравнение достоинств и недостатков обеих организационных форм предпринимательства — малого и корпоративного — показывают, что эти формы являются не конкурентными, а дополняющими друг друга, поскольку недостатки одной компенсируются достоинствами другой.

Здесь стоит еще раз повторить мысль, высказанную по поводу социально-экономического значения малых предприятий: в инновационной деятельности они выполняют роль авангарда, задачей которого является разведка инновационного проекта (его принципиальная реализуемость, оценка затрат реализации, оценка спроса и его перспектив по темпам роста рынка). После того, как проект доказал свою состоятельность, в дело вступают главные силы в лице корпораций, которые развивают его успех.

Несмотря на множество достоинств корпоративного предпринимательства, в России развитие этой формы столкнулось с рядом трудностей. Прежде всего, отрицательно сказалось разрушение единого экономического пространства бывшего Советского Союза, а также разрыв производственных и экономических связей между отраслями и отдельными предприятиями. Проблему усугубляла техническая отсталость многих ведущих предприятий, значительный физический износ основных фондов, неготовность управленческих кадров вести производственно-экономическую деятельность своих предприятий в условиях рынка. На макроэкономическом уровне следует отметить промахи в проведении налоговой политики, несовершенство финансово-кредитной системы, пробелы в разделах гражданского законодательства, регулирующих бизнес и предпринимательство.

По нашему мнению, развитие российского предпринимательства и выбор форм предпринимательской деятельности должны осуществляться с учетом реальных российских экономических, правовых и социокультурных условий. Учет национальной культуры придает необходимую устойчивость социальному развитию, примеры которого можно видеть в Японии, Южной Корее и Китае. В этих странах рыночная экономика сочетается с традиционными для восточных цивилизаций коллективистскими началами в общественной жизни, которые не препятствуют, а наоборот, способствуют экономическим успехам этих стран (например, знаменитые кружки повышения качества, широко распространенные на предприятиях Японии, почти невообразимые в индивидуалистически ориентированных Соединенных Штатах).

С. П. Бараненко

*доктор экономических наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства*

А. Ю. Семенихин

*аспирант,
Российская Академия предпринимательства*

Инвестиционная политика государства в системе регулирования государственно-частного партнерства

***Аннотация:** статья посвящена проблеме совершенствования государственного регулирования при возрастающей роли предпринимательства в экономике страны.*

***Ключевые слова:** инвестиционная политика, эффективность инвестиций, инвестиционный климат в регионах, экономический кризис, государственно-частное партнерство, предпринимательство*

***The summary:** article is devoted a problem of perfection of state regulation at an increasing role of entrepreneurship in a national economy.*

***Keywords:** the investment policy, efficiency of investments, an investment climate in regions, an economic crisis, state-private partnership, entrepreneurship*

В современных условиях хозяйствования существенно повысилась роль предпринимательских структур. Однако государственное регулирование предпринимательства не учитывает, как правило, ни интересы общества, ни интересы негосударственных коммерческих предприятий и не направлено на установление партнерских взаимоотношений между ними. В этой связи, возросшая необходимость совершенствования государственного воздействия на предпринимательскую сферу признается всеми субъектами рыночных отношений.

Безусловно, недостаточная изученность особенностей взаимодействия органов государственного управления и предпринимательских структур не позволяет создать эффективную систему партнерства, обеспечивающую, с одной стороны, комфортные условия ведения бизнеса, а с другой — решение значимых социально-экономических проблем. Установление

партнерских отношений — задача, требующая пристального внимания со стороны каждого из субъектов рыночной экономики и тщательно продуманной стратегии по ее решению. Государственно-частное партнерство — не простое сложение ресурсов, поскольку каждая из сторон имеет собственные цели, различные мотивации и решает свои конкретные задачи. Исследование в области совершенствования процесса взаимодействия государственных органов власти и бизнеса становится весьма актуальным, т.к. создание условий для сотрудничества бизнеса и власти является залогом успешного развития страны, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры¹.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности является неотъемлемым элементом функционирования рыночного государства. Выбор методов и средств регулирования определяется целями и задачами, решаемыми государством на конкретном этапе в соответствии со стратегией своего развития. Особое место в системе регулирования занимает государственно-частное партнерство (ГЧП), представляющее собой наиболее эффективную, инновационную форму построения отношений между властью и бизнесом на принципах взаимной выгоды, на основе консолидации совместных

усилий между государственным и частным секторами с целью реализации значимых (приоритетных) проектов. При этом ресурсы, преимущества и возможности каждого сектора взаимно дополняют друг друга, а риски и ответственность распределяются между ними.

Специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Подобный методологический подход к анализу понятия партнерства позволяет избежать определенной путаницы в его трактовке. Понимание специфики государственно-частного партнерства позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности, которые в той или иной мере затрагивают высокоразвитые страны. Одна из них — это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы и разнообразной поддержки. Вторая, — развитие этики и корпоративной культуры, являющиеся необходимым условием цивилизованности бизнеса².

¹ Данилов С.Ю. Конституционная экономика в зарубежных странах. — М.: ГУ — ВШЭ, 2008. С. 76.

² Козырин А.Н., Глушко Е.К., Штатина М.А. Публичная администрация и административные реформы в зарубежных странах. — М., 2006. С. 124–125.

В настоящее время многие компании начинают признавать, что сила порождает ответственность, поэтому бизнес не готов принять на себя определенные социальные обязательства. Социальная составляющая бизнеса является основой развития экономики страны.

Совершенствование регулирующей деятельности невозможно без роста гражданской активности граждан и повышения роли социальной ответственности бизнеса. Для развития социально ответственной работы государства и бизнеса, в первую очередь, нужно определить зоны их ответственности, а также то, как действовать в тех областях, где интересы пересекаются.

Изучение и обобщение зарубежного и отечественного опыта решения социально экономических проблем позволило выделить в зависимости от степени доверия экономических субъектов друг к другу четыре формы взаимодействия властных и предпринимательских структур:

1) ресурс административного решения – форма взаимодействия, направленная на стабилизацию инфраструктурных и социальных условий деятельности бизнеса;

2) неявный контракт частного обмена обязательствами – система локальных обменов между предпринимательскими и властными структурами, в рамках которой стороны не могут диктовать друг другу свои правила игры;

3) ресурс решений бизнес-сообщества – форма взаимодействия властных и предпринимательских структур, при которой власть де-юре принадлежит государственным и муниципальным органам управления, а фактически – одной или нескольким крупным, капиталоемким компаниям, в которых занята значительная часть трудоспособного населения региона;

4) социальное партнерство – конструктивный диалог власти и бизнеса³.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности является неотъемлемым элементом функционирования рыночного государства. Понимание специфики взаимоотношений между государством и частным бизнесом позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования предпринимательской деятельности.

Одна из них – это снижение административного воздействия на бизнес, предоставление ему большей свободы и разнообразной поддержки.

³ Расшифровка стенограммы Круглого стола на тему: «Государственно-частное партнерство: первоочередные меры совершенствования нормативно-правовой базы» от 07.10.2008 г., организованного Государственной Думой РФ и юридической фирмой «Вегас-Лекс».



Рис. 1. Современные тенденции государственного регулирования предпринимательства

Вторая, – развитие этики и корпоративной культуры, являющиеся необходимым условием цивилизованности бизнеса. Социальная составляющая бизнеса является основой развития экономики страны.

В рамках каждой из этих институциональных альтернатив государственно-частного партнерства и множества специфических вариантов распределения правомочий между государственным и частным секторами создается возможность использовать эффективные системы стимулов, соответствующие концентрации прав собственности.

Следует понимать, что каждая из сторон партнерства имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи, стороны имеют различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг инфраструктурных и социально-ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль. При этом обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, акти-

визируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг.

Специфика взаимоотношений между государством и частным бизнесом в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Подобный методологический подход к анализу понятия партнерства позволяет избежать определенной путаницы в его трактовке. Понимание специфики государственно-частного партнерства позволяет выделить несколько ключевых тенденций в области регулирования. Общественная значимость государственно – частного партнерства заключается в том, что в конечном итоге выигрывает общество как глобальный потребитель более качественных услуг. В любом случае за государством остаются основные рычаги регулирования и контроля. К их числу относятся: тарифная политика (она всегда и во всех странах остается у государства), контроль над безопасностью, контроль над экологией, контроль над качеством обслуживания пользователей. Благодаря сохранению данных контрольных функций государство может уйти от непосредственного руководства хозяйственной сферой, предоставить хозяйственную деятельность частному бизнесу, оставляя за собой контрольные рычаги за деятельностью своих партнеров по проекту⁴.

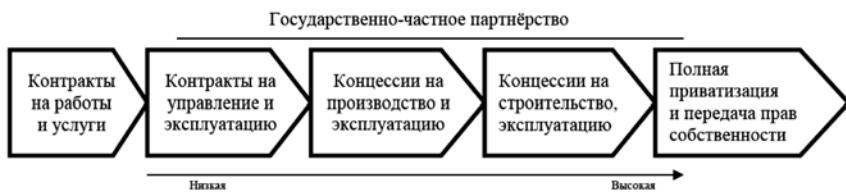


Рис. 2. Степень участия частного сектора в ГЧП

В рамках государственной собственности происходят существенные институциональные преобразования, позволяющие расширять участие частного бизнеса в выполнении части экономических, организационных, управленческих и иных функций. Оставаясь собственником, государство при этом сохраняет за собой и определенную степень хозяйственной активности.

⁴ Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. – М.: Финансы: Юнити, 2007. С. 256–257.

В настоящее время между государственными органами власти и предпринимателями установились сложные институциональные отношения, являющиеся некими барьерами в развитии диалога. Благодаря последним, происходят основные трансформации и несоответствия правил, ставятся преграды, громоздкие процедуры и выстраиваются дополнительные отношения, как легальные, обуславливающие удорожание бизнеса, так и коррупционные, отвечающие удовлетворению личных потребностей бюрократии и тиражирующие ненормативные отношения. Разрешение этого противоречия – длительный процесс, требующий движения к цивилизованным отношениям обеих сторон.

Изучение и обобщение зарубежного и отечественного опыта решения социально-экономических проблем позволило выделить в зависимости от степени доверия экономических субъектов друг к другу, четыре формы взаимодействия властных и предпринимательских структур и свести данные формы в матрицу взаимодействия⁵.

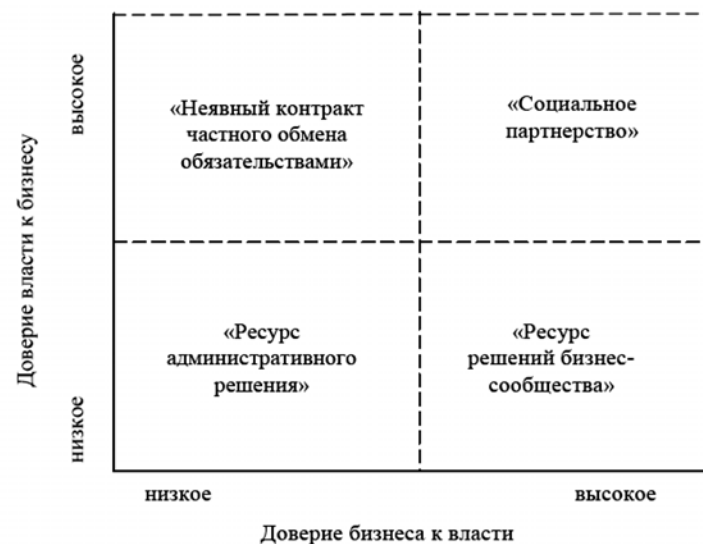


Рис. 3. Матрица взаимодействия властных и предпринимательских структур

⁵ См.: Толстошеев В.В. Региональное экономическое право: Учебно-практич. пособие. – М.: Изд-во «БЕК», 2008. С. 181.

1. «Ресурс административного решения» — это форма взаимодействия, выступающая как особенный экономический ресурс регионального и местного развития, используемый органами власти для выполнения ими базовых функций по производству общественных благ и стабилизации инфраструктурных и социальных условий деятельности бизнеса. В этом случае предпринимательские структуры вынуждены следовать директивам власти.

2. «Неявный контракт частного обмена обязательствами» — это система локальных обменов между предпринимательскими и властными структурами, в рамках которой стороны не могут диктовать друг другу свои правила игры. Между органами власти и бизнесом идет торг по поводу определения объема общественной нагрузки на доходы бизнеса и уровня его государственной защиты.

3. «Ресурс решений бизнес-сообщества» представляет собой форму взаимодействия властных и предпринимательских структур, при которой власть де-юре принадлежит государственным и муниципальным органам управления, но фактически — одной или нескольким крупным, капиталоемким компаниям, в которых занята значительная часть трудоспособного населения региона. Компании вынуждены выполнять компенсирующую функцию, «достраивать» территорию до уровня, необходимого для обеспечения производства, поэтому они перегружены социальными обязательствами перед местным сообществом.

4. При «Социальном партнерстве» существует убеждение, что ни власть, ни частный капитал или ни общество не способны единолично обеспечить политическую и экономическую стабильность. Власть ведут с бизнесом конструктивный диалог.

Выбор направлений взаимодействия органов власти и бизнеса определяется размером и формой собственности предприятий, осуществляющих свою деятельность на определенной территории. Наиболее перспективным является взаимодействие органов власти с частным бизнесом, поскольку государственные и муниципальные предприятия в основной своей массе являются убыточными и функционируют в условиях внешнего управления. Взаимодействие властных и предпринимательских структур будет успешным только при наличии следующих основ: экономических, представленных различного рода ресурсами; социальных, выраженных в готовности структур взаимодействовать друг с другом; правовых, регулирующих взаимоотношения сторон; организационных, представляющих структуры, специально созданные для эффективного взаимодействия власти и бизнеса (координационные советы, экспертные советы и др.); психологических, которые выражаются в

положительном восприятии сторонами друг друга; аксиологических (ценностных) идеологических, учитывающих интересы властных и предпринимательских структур при выработке единых подходов к решению существующих проблем; территориальных, связанных с необходимостью объединения усилий представителей власти и бизнеса для решения социальных задач конкретного территориального образования⁶.

Систему направлений совершенствования регулирующей деятельности государственных органов власти можно представить в виде четырех основных составляющих: сокращение регулирующих функций государства с максимальной реализацией регулирующих возможностей рынка; совершенствование деятельности органов государственной власти; формирование современных систем общественного контроля за деятельностью предпринимателей; повышение цивилизованности предпринимательской деятельности.

В соответствии с концептуальными установками первоочередным направлением снижения административного воздействия государственных органов власти является сокращение их регулирующих функций. Здесь перспективными являются оптимизационные процессы, то есть сохранение за государством наиболее важных функций регулирования, касающихся жизнедеятельности, сохранения прав и законных интересов граждан, безопасности страны.

Степень фактического участия частного предпринимательства в совместных государственно-частных проектах дифференцируется в зависимости от избранной формы партнерства, инвестиционных обязательств и масштабов передачи полномочий собственника на основе переуступки тех или иных прав на срок и условиях, предусмотренных соответствующим партнерским соглашением. Крайние варианты представляют собой простые контрактные отношения (контракты на работы и услуги) с полным сохранением каждым партнером всех полномочий собственности, с одной стороны, и полную приватизацию, то есть передачу навсегда прав собственности от государства частному предпринимателю, с другой⁷.

В зависимости от форм отношений собственности, управления и источников финансирования можно выделить следующие базовые модели ГЧП.

⁶ Алдошин О.Н. Ответственность государства по обязательствам во внутреннем гражданском обороте // Журнал российского права. № 1. 2007. С. 57–58.

⁷ Трапезников В.А. Особенности правового статуса государства как участника инвестиционных отношений // Право и политика. 2006. № 1.

Таблица 1

Базовые модели государственно-частного партнерства

Модель	Собственность	Управление	Финансирование
Модель оператора	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель кооперации	Частная/ государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель концессии	Государственная	Частное/ государственное	Частное/ государственное
Модель договорная	Частная/ государственная	Частное	Частное
Модель лизинга	Частная	Частное/ государственное	Частное/ государственное

Выбор модели ГЧП является прерогативой государства и определяется им на основании того, в каких сферах и какого рода услуги могут стать предметом государственно-частного партнерства. При этом следует учитывать, что указанные базовые модели в чистом виде практически не встречаются, а чаще используются всевозможные смешанные формы. При этом в конкретных инфраструктурных сферах отдельные базовые модели остаются доминирующими.

Модель оператора получила широкое распространение в сфере по переработке отходов, для данной модели характерно четкое разделение ответственности между частным партнером и государством при сохранении контролирующих функций за государством.

Модель кооперации используется там, где конкретные услуги недостаточно четко выделены и определены, а потому их сложно сделать отдельными объектами налогообложения и амортизационных отчислений.

Модель концессии действует в отраслях с длительным сроком реализации проектов, а также с тех случаях, когда передача прав собственности от государства частному партнеру исключается по политическим или правовым причинам.

Договорная модель используется в энергетике, в которой инвестиции в первую очередь направлены на снижение текущих издержек.

Модель лизинга применима к сфере строительства.

Особое значение проекты ГЧП имеют на уровне местного самоуправления. На долю городов и поселков (коммунальное хозяйство) приходится основная нагрузка по реализации множества проектов социального значения – поддержание в надлежащем состоянии дорожного и транспортного хозяйства, социальной инфраструктуры, водного хо-

зяйства и защиты окружающей среды, жилищного строительства, водочистных сооружений, энерго- и газообеспечения и пр. Основная проблема, с которой при этом сталкиваются коммунальные власти, состоит в недостатке финансовых ресурсов. Поэтому на уровне местного самоуправления привлечение частного капитала к решению насущных социально-экономических задач стало обычной практикой.

Реализация цивилизованной модели рыночной экономики предполагает, что все экономические агенты: от индивидуального частного предпринимателя, крупной фирмы до государства должны вести себя «по-рыночному», т. е. реализовывать функции предпринимательства. К предпринимательским функциям относятся: функция собственника, функция предпринимателя, функция финансиста, функция инвестора, функция потребителя.

Функция собственника один из важных инструментов стимулирования экономического развития предпринимательской деятельности в стране. Без развитого рынка собственности не может быть и развитой экономики. Динамика рынка собственности во многом будет определять динамику развития страны в целом. Поэтому регулирование рынка собственности имеет большое значение для развития экономики страны в целом.

В рыночной экономике, помимо функций предпринимательства, государство выполняет специфическую, присущую только ему законодательную функцию, которая и должна обеспечить выполнение всеми участниками рынка (в т.ч. и государством) функции цивилизованного собственника.

Государство, выполняя законодательную функцию должно оценивать и принимать меры по регулированию рынка собственности в стране с целью создания условий для ее эффективного использования, не зависимо от формы собственности. Эффективность использования собственности оценивается государством с точки зрения использования собственности для обеспечения стабильного, поступательного развития страны. Следовательно, использование собственности обеспечивающие получение прибыли или социального эффекта (в рамках действующего законодательства) соответствует понятию эффективного собственника. Отсутствие прибыли или социального эффекта может и должно стать причиной применения мер (со стороны государства) по повышению эффективности ее использования независимо от формы собственности. Говоря о государстве, следует иметь в виду государственный орган, на который может быть возложены функции регулирования рынка собственности в стране.

Прообразом такой модели (с некоторыми коррективами) может стать модель денежного рынка и та роль, которую играет Центральный Банк, как представитель государства, в становлении и регулировании рыночного механизма. Речь идет о государственном органе, который будет иметь право и возможность осуществлять политику в области собственности от имени государства, под контролем государства, но независимо от органов государственной власти. В настоящее время, Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом занимается только вопросами государственной собственности и не занимается вопросами регулирования рынка собственности в стране. В тоже время, Постановлением Правительства РФ (№ 200 от 08.04.2004 г.) одной из функций возложенных на агентство является «проведения единой государственной политики в области имущественных и земельных отношений».

Государственное регулирование отношений собственности может осуществляться в виде прямого или косвенного регулирования. Прямое регулирование предполагает непосредственное участие государства в сделках на рынке собственности и осуществляется в форме приватизации или национализации. Выбор формы прямого регулирования отношений собственности в стране зависит от фазы экономического цикла, в которой находится страна ⁸.

В условиях экономического подъема государство активизирует процесс приватизации, т. е. передачи государственной собственности в руки частного бизнеса. Приватизация, как инструмент макроэкономического регулирования, позволяет более эффективно использовать собственность в условиях высокой экономической конъюнктуры для целей развития страны. Осуществляя приватизацию, государство выполняет законодательную функцию, регулируя эффективность использования, как переданной государственной собственности, так и любой другой собственности в стране.

Литература

1. Данилов С.Ю. Конституционная экономика в зарубежных странах. М.: ГУ–ВШЭ, 2008.
2. Козырин А.Н., Глушко Е.К., Штатина М.А. Публичная администрация и административные реформы в зарубежных странах. М., 2006.

3. Круглого стола на тему: «Государственно-частное партнерство: первоочередные меры совершенствования нормативно-правовой базы» от 07.10.2008 г., организованного Государственной Думой РФ и юридической фирмой «Вегас-Лекс».
4. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. М.: Финансы: Юнити, 2007.
5. Толстошеев В.В. Региональное экономическое право: Учебно-практич. пособие. М.: Изд-во «БЕК», 2008.
6. Алдошин О.Н. Ответственность государства по обязательствам во внутреннем гражданском обороте // Журнал российского права. № 1. 2007.
7. Трапезников В.А. Особенности правового статуса государства как участника инвестиционных отношений // Право и политика. 2006. № 1.

⁸ Финансовое управление компанией/ Общ.ред. Е.В.Кузнецовой. — М.: Фонд «Правовая культура». 2005. С. 237–238.

Р. В. Бочкарев

аспирант,

Российская Академия предпринимательства

Минимизация и оптимизация налогообложения как элементы налогового планирования

***Аннотация.** Целью данной статьи является характеристика и сравнительный анализ таких актуальных способов воздействия на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, как налоговая минимизация, налоговая оптимизация и планирование налогообложения, что в целом позволит определить действенный механизм управления налоговыми рисками на предприятии для эффективного ведения бизнеса.*

***Ключевые слова:** предприятие, налог, управление налогообложением, налоговое планирование, налоговая оптимизация, налоговая минимизация, налоговый риск, управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, прибыль, принцип законности.*

***The summary.** The object of an article is characterization and comparative analysis of current methods of influence on the financial-economic management of enterprise as tax minimization, tax optimization and tax planning, that, overall would determine an effective mechanism for tax risks management on the enterprise to conduct business effectively.*

***Keywords:** enterprise, tax, tax administration, tax planning, tax optimization, tax minimization, tax risk, financial-economic management of enterprise, profit, principle of legality.*

В практике хозяйственной жизни предприятия можно все чаще встретить как самостоятельный вид деятельности управление налогообложением. Среди способов управления налогообложением важное место занимает налоговое планирование.

Организации стремятся максимизировать свой доход и прибыль, а потому основной задачей налогового планирования является выбор такой системы уплаты налогов, которая позволяет их оптимизировать. Это означает не только снижение налогового бремени по отдельным налогам и в целом по организации, но и оптимальное распределение налоговых платежей по времени¹.

¹ Фискальные (налоговые) риски и пути их минимизации. Н.А. Пименов.: Библиотечка Российской газеты, выпуск №17. С.170.

В последнее время приходится часто встречать мнения об идентичности терминов налогового планирования, налоговой оптимизации и налоговой минимизации. Однако изложенная точка зрения представляется не совсем корректной. Данные термины следует рассматривать как соотношение общего и частного в последовательности их приведения.

Под налоговой оптимизацией часто понимается деятельность, реализуемая налогоплательщиком с целью снижения налоговых выплат (или обязательств). Данный контекст подразумевает тождественность понятий налоговой оптимизации и налоговой минимизации. С другой стороны, минимизация налогообложения иногда рассматривается в неоправданно широком смысле. В частности, Сергеева Т.Ю. утверждает, что «цель минимизации налогов — не уменьшение какого-либо налога как такового, а увеличение всех финансовых ресурсов предприятия», таким образом, налоговую минимизацию, по сути, отождествляют с налоговым менеджментом.

Минимизацию налогообложения можно определить как процесс, направленный на сокращение налогов с использованием тех возможностей, которые предоставляются законом. При этом минимизацию налогов следует представлять в качестве составляющей налоговой оптимизации.

Финансовая, в том числе и налоговая оптимизация, — есть достижение определенных пропорций всех финансовых аспектов деятельности, проекта или сделки. Целью налоговой оптимизации является достижение оптимального размера прибыли, денежного потока и структуры финансовых запасов посредством управления налогами.

При этом минимизация суммы налогов далеко не всегда представляется обоснованным критерием эффективности налогового планирования. Более адекватным представляется критерий оптимизации относительной налоговой нагрузки, поскольку изменение деловой активности неизбежно влечет однонаправленное изменение суммы налогов.

Налоговое планирование конкретного субъекта предпринимательской деятельности должно предусматривать выбор оптимального, с точки зрения конкретного налогоплательщика, уровня налоговой нагрузки в рамках действующего налогового законодательства. При этом некоторые предприятия считают целесообразным использовать все возможные средства и методы для снижения налоговой нагрузки, пусть даже и сопряженные с высоким финансовым риском, другие стремятся к стабильности и созданию добропорядочного и законопослушного имиджа, предпочитая относительно скромные, но надежные доходы, а третьи вообще не используют большинство методов оптимизации, стремясь избежать возможных вопросов со стороны контролирующих органов.

Точка зрения о том, что оптимизация налогообложения является более широким понятием и включает в себя налоговую минимизацию, содержится, в частности, в работе Тихонова Д.Н. и Липник Л.Г., авторы которой утверждают, что оптимизация налогов предполагает увеличение финансовых результатов при экономии налоговых расходов, а также решает задачу не допустить большой динамики роста налоговых платежей по сравнению с динамикой роста выручки предприятия². В качестве задач налоговой оптимизации указанные авторы называют, например, формирование в отчетном периоде существенной прибыли для привлечения новых кредитов и акционеров и работу по предотвращению чрезвычайно большого, по сравнению с обычным уровнем, налогообложения вследствие ошибок в оформлении сделок.

Некоторые авторы считают, что налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта — это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования³. При этом в понятие будущего финансового состояния данные авторы (Вылкова Е.С., Романовский М.В.) включают помимо общепринятых показателей также уровень налоговой нагрузки.

Безусловно, заслуживает внимания точка зрения, определяющая налоговое планирование как совокупность плановых действий, направленных на увеличение финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы, воздействующих на эффективность управленческих решений и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом по действующему законодательству⁴.

Налоговое планирование можно рассматривать как интеграционный процесс, заключающийся в упорядочивании хозяйственной деятельности в соответствии с действующим налоговым законодательством и стратегией развития предприятия.

Однако налоговую оптимизацию все же следует рассматривать лишь как одну из функций налогового планирования, другими важными фун-

кциями которого являются: снижение неопределенности относительно будущих событий, связанных с налоговыми отношениями; координация налоговых параметров с другими финансовыми показателями деятельности организаций; создание информационной базы для управления оценки эффективности менеджмента. Отказ от минимизации налогообложения не означает отказа от налогового планирования, последнее продолжает оставаться одним из основных видов общеэкономического планирования (план налогов есть составная часть плана расходов и прибыли, а также плана денежных потоков; плановая величина налоговых обязательств есть составляющая планового-бухгалтерского баланса, кроме того, в целях превентивного и текущего контроля своевременности выполнения обязательств перед бюджетом составляется налоговый календарь).

Итак, представляется более корректным подход, при котором налоговое планирование рассматривается как более широкое понятие, нежели минимизация налогов либо оптимизация. Отождествление налогового планирования с налоговой минимизацией либо оптимизацией исключает существование так называемого классического налогового планирования, представляющего собой совокупность действий по планированию налоговых расходов и платежей без использования оптимизационных мероприятий, т.е. включающего определение налогового поля организации, абсолютной и относительной налоговой нагрузки в рамках утвержденных параметров финансового плана и составления налогового календаря.

На основании изложенного налоговое планирование следует рассматривать как систему, включающую как классическое, так и оптимизационное планирование.

При этом важно понимать основные принципы, на которых базируются управленческие действия в области налогового планирования.

В качестве основополагающего принципа налогового планирования представляется принцип законности, то есть неукоснительное и строгое соблюдение требований действующего законодательства при определении налоговых обязательств хозяйствующего субъекта, исчислении и уплате налогов.

Кроме принципа законности можно определить такие существенные условия деятельности в процессе налогового планирования как принципы оперативности и оптимальности.

Согласно принципу оптимальности, налоговая политика организации должна оперативно корректироваться с учетом изменений в действующем законодательстве, прежде всего — налоговом, а также с уче-

² Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. — Д. Н. Тихонов, Л.Г. Липник. — М.: Альпина Бизнес букс, 2004. С.14.

³ Налоговое планирование. Е.С. Вылкова, М.В. Романовский. — СПб.: Питер, 2004. С. 93.

⁴ Принципы и ограничения налогового планирования. — Т.А. Козенкова. — 2001. С. 20.

том изменения внутрифирменных приоритетов. В целях своевременного внесения корректировок в налоговую политику предприятия важным и необходимым является прогнозирование будущих правовых и налоговых изменений, учет факторов налоговых рисков.

В соответствии с принципом оптимальности применение способов, уменьшающих размер налоговых обязательств, не должно причинять вреда стратегическим целям хозяйствующего субъекта и его собственников. При этом задачей налогового планирования должна быть не минимизация налогов как таковая, а поддержание оптимального соотношения между величиной налоговых обязательств и размером чистой прибыли.

В целом, налоговое планирование можно определить как совокупность плановых действий, определяющих уровень и структуру налоговой нагрузки и обеспечивающих своевременные расчеты с бюджетом, при этом, в случае оптимизационного налогового планирования обеспечивается регулирование уровня и структуры налоговой нагрузки таким образом, чтобы обеспечить достижение стратегических и тактических задач деятельности предприятия. Снижение же уровня налоговой нагрузки, увеличение финансовых ресурсов и денежных потоков могут являться частными задачами оптимизационного налогового планирования.

Литература

1. Фискальные (налоговые) риски и пути их минимизации. Н.А. Пименов.: Библиотечка Российской газеты, выпуск № 17.
2. Налоговое планирование и оптимизация налоговых рисков. Д. Н. Тихонов, Л.Г. Липник. М.: Альпина Бизнес букс, 2004.
3. Налоговое планирование. Е.С. Вылкова, М.В. Романовский. СПб.: Питер, 2004.
4. Принципы и ограничения налогового планирования. Т.А. Козенкова. 2001.

М. С. Будаева

*аспирант кафедры «Экономического анализа»
Байкальского государственного университета экономики и права,
г. Иркутск*

Формы и источники финансирования инноваций

***Аннотация.** В данной статье раскрываются формы и источники финансирования инноваций, а также приводится информация об эффективном управлении инновационной деятельностью. Рассматриваются вопросы расчета средств необходимые для реализации инвестиционного проекта и проведения анализа возможных источников финансирования.*

***Ключевые слова:** формы инноваций, источники финансирования инноваций, капитальные вложения, бюджетное финансирование.*

***The Summary.** In given article forms and sources of financing of innovations reveal, and also the information on efficient control innovative activity is resulted. Questions of calculation of means necessary for realisation of the investment project and carrying out of the analysis of possible sources of financing are considered.*

***Keywords:** forms of innovations, sources of financing of innovations, capital investments, budgetary financing.*

Эффективность управления инновационной деятельностью всегда вызывает необходимость, во-первых, расчета потребностей в тех средствах, которые нужны для реализации инвестиционного проекта; во-вторых, глубокого анализа возможных источников финансирования.

Осуществление капиталовложений (инвестиций в реальные активы) предполагает разработку технико-экономического обоснования проекта и составления бизнес-плана, где подробно отражаются затраты компании на проектно-исследовательские работы, закупку и монтаж оборудования, подготовку строительных площадок, обучение персонала компании и т.п.

В соответствии с затратами определяется общая сумма финансирования проекта на прединвестиционный и непосредственно инвестиционный периоды (фазы) инвестиционного цикла, составляется график реализации проекта по месяцам. Последнее позволяет руководителя; экономических служб постоянно контролировать целевое расходование средств и своевременно вносить необходимые корректировки в случае отклонения плана от факта.

Определив общую потребность в необходимых денежных средствах, руководство компании анализирует возможные источники финансирования предполагаемого проекта. Оно осуществляется инвесторами за счет собственных и (или) привлеченных средств. При этом органы государственной власти РФ, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления по согласованию друг с другом могут осуществлять взаимодействие в инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, в соответствии с ФЗ-МИ и Конституцией РФ.

Расходы на финансирование государственных капитальных вложений предусматриваются:

- в федеральном бюджете — при условии, что эти расходы являются частью расходов на реализацию соответствующих федеральных целевых программ, а также на основании предложений Президента РФ либо Правительства РФ;
- в бюджетах субъектов РФ — при условии, эти расходы являются частью расходов на реализацию соответствующих региональных целевых программ, а также на основании предложений органов исполнительной власти субъектов РФ.

Все инновационные проекты независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений до их утверждения подлежат экспертизе в соответствии с законодательством РФ. Порядок проведения государственной экспертизы инновационных проектов определяется Правительством страны.

Классификация форм и источников финансирования инновационных проектов на территории РФ показана в таблице 1. С развитием рыночной экономики могут развиваться новые формы и новые источники финансирования проектов. Их структура может меняться в зависимости от изменения конъюнктуры рынка, финансово-экономического положения страны, финансовой устойчивости организаций и др.

Разберем только основные формы финансирования инвестиционных проектов:

1. Бюджетное финансирование и кредитование, условия их предоставления. В настоящее время бюджетное финансирование (со стороны государства) осуществляется по двум направлениям: во-первых, в рамках федеральной инвестиционной программы, во-вторых, в рамках программы конкурсного распределения инвестиционных ресурсов.

Такая практика распространена также на региональном уровне, где учитываются экономические и социальные последствия реализации инвестиционного проекта для жителей конкретного региона, как субъекта РФ.

Таблица 1

Финансирование инвестиционных проектов

Формы финансирования	Источники финансирования
Собственные финансовые ресурсы	Прибыль; Амортизационные отчисления; Средства, выплачиваемые страховыми компаниями в виде возмещения потерь от стихийных бедствий, аварий и пр.
Заемные финансовые ресурсы	Облигационные займы; Банковские кредиты; Бюджетные кредиты.
Бюджетное финансирование	Государственные бюджет РФ; Республиканские бюджеты; Местные бюджеты и внебюджетные фонды.
Лизинговое финансирование	Финансовый лизинг; Оперативный лизинг.
Венчурное финансирование	Государственные дотации; Средства крупных компаний, в т.ч. банков; Финансовые вложения отдельных граждан («ангелов»)
Проектное финансирование	Капитал крупных финансово-промышленных групп; Финансовые ресурсы банков.
Краткосрочное финансирование «стартовых» инвестиционных возможностей малого бизнеса путем развития системы франчайзинга	Финансовые ресурсы крупных предприятий, имеющих известную торговую марку, признание в деловом мире.
Ипотечное финансирование	Денежные средства государства; Ипотечные кредиты, предоставляемые банками населению и хозяйствующим субъектам; Прибыль финансовых компаний от продажи ипотечных кредитов (обязательств) на вторичном рынке.
Иностранные инвестиции	Капитал иностранных юр. и физ. лиц.
Международные инвестиции	Средства международных фондов, Всемирного банка, страховых компаний и др.

Среди источников финансирования инвестиционных проектов особая роль отводится государственному бюджетному финансированию. Как правило оно осуществляется в рамках федеральной инвестиционной программы и программы конкурсного распределения инвестиционных ресурсов, когда речь идет о каких-либо проектах, имеющих особое значение для социально-экономического развития страны: оборона, связь, научные исследования и т.п.

К источникам финансирования проектов относятся также кредиты и займы, предоставляемые Российскими международными финансово-кредитными организациями и другими государствами под гарантии Правительства РФ.

Безусловно, ставить знак равенства между этими кредитами и инвестициями будет неверно. Первые могут быть источниками инвестирования, но непосредственно инвестициями они могут считаться лишь в случае изменения своей сути: когда эти средства будут направлены на капиталовложения с расчетом получения от них доли прибыли, а не гарантированный государством фиксированный процент. Другое дело, что государство может дать иностранным инвесторам гарантии сохранения их вложений в российскую экономику на случаи смены власти в стране, изменения политико-экономического курса и т.п.

2. Собственные источники финансирования инвестиций. Методы долгового финансирования. Важное место в системе источников финансирования инновационных проектов занимает собственный капитал фирмы. Он отражается в третьем разделе пассива бухгалтерского баланса и включает в себя, прежде всего прибыль, как положительную разницу между доходами коммерческой организации (выручкой) и ее совокупными расходами.

К источникам финансирования собственного капитала, кроме прибыли, относятся: амортизационные отчисления, накопления, основные средства, земельные участки и др.

Включая в себя уставный капитал, резервные накопления прибыли, собственный капитал организации может формироваться за счет такого источника финансирования как государственное распределение бюджетных средств. Если прибыль к амортизационные отчисления позволяют предприятию в той или иной мере обеспечивать свою Финансовую устойчивость и осуществлять расширенное воспроизводство, то бюджетные источники финансирования инвестиционных проектов носят более глобальный целенаправленный характер и позволяют в большей степени достигать сближения интересов конкретных организаций и государства, предприятий и регионов.

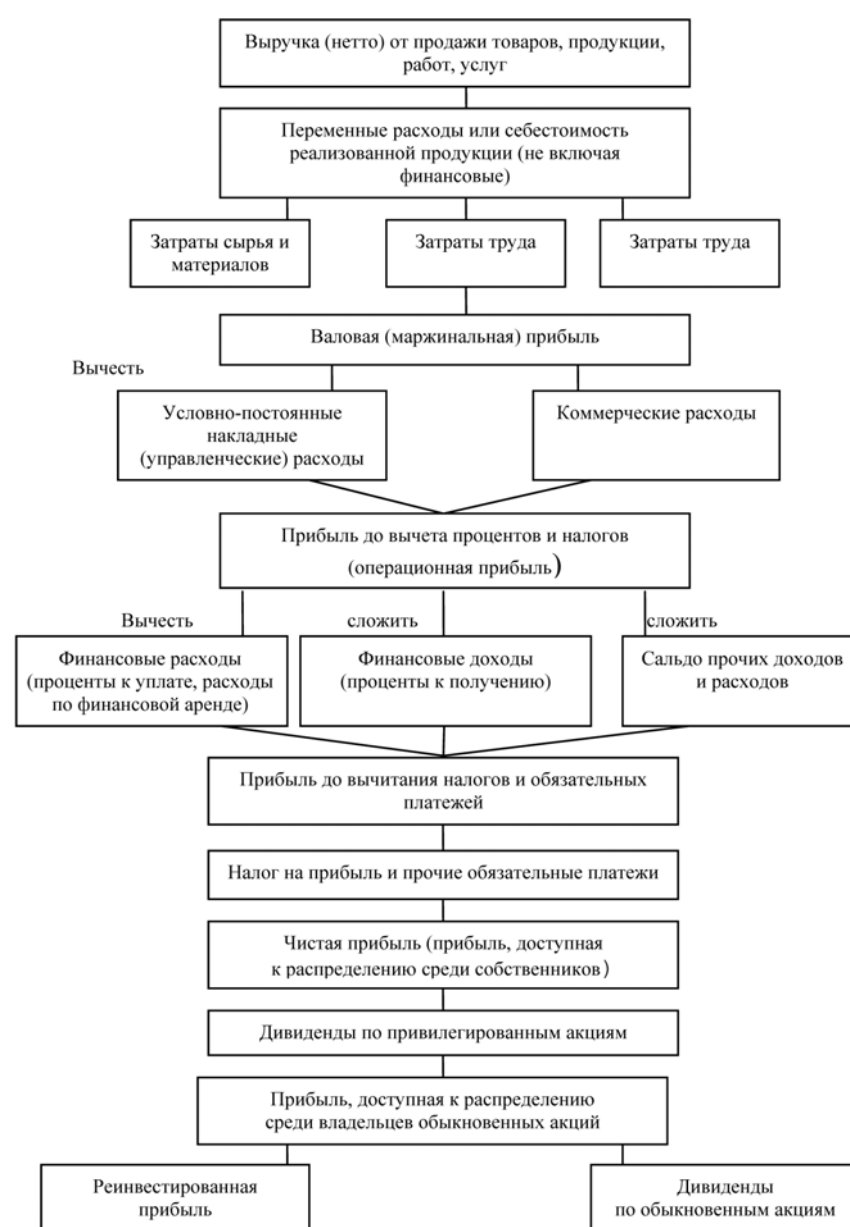


Рис. 1. Распределение доходов коммерческой организации

Важной сферой государственного бюджетного финансирования являются, во-первых, развитие производственной и социальной инфраструктуры в регионах; во-вторых, охрана окружающей среды и обеспечение экологической безопасности населения.

Прежде всего, государство заинтересовано в создании благоприятных стартовых условий для начинающих предпринимателей. Последа как правило, не имеют материальных и финансовых ресурсов создания производственной инфраструктуры для своей организации: дорог, средств связи, тепло, вода, энергоснабжения и т.п.

Вместе с тем, предприятие зачастую не в состоянии делать инвестиции в материально-техническую базу оказания транспортных, рекреативных, бытовых, жилищно-коммунальных и прочих услуг. Риск осуществления затрат на формирование производственной и социальной инфраструктуры должен в первую очередь ложиться на государственные структуры. Именно государство должно способствовать созданию благоприятных «стартовых» условий развития инвестиционного бизнеса, ориентированного в большей степени на долгосрочное долговое финансирование.

Представляет интерес в этом отношении опыт США, в которых к источникам долгосрочного долгового финансирования относят:

- кредиты, предоставляемые государственными учреждениями;
- долгосрочные кредиты, предоставляемые коммерческими банками и другими негосударственными кредитными организациями;
- ипотечные ссуды (ссуды под залог недвижимости), осуществляемые залогодержателем, передающим ссуду владельцу имущества под определенные гарантии возврата долга;
- среднесрочные свободно обращающиеся казначейские облигации, представляющие собой долговые инструменты со сроком погашения от 1 до 10 лет, выпускаемые Министерством финансов США;
- казначейские обязательства (облигации) со сроком погашения свыше 10 лет. Они отличаются от среднесрочные свободно обращающихся казначейских облигаций только сроком погашения;
- казначейские векселя, выпускаемые Министерством финансов США со сроком погашения до одного года включительно.

На рынке облигаций США ведущую роль играют три крупных эмитента: правительство, корпорации и муниципалитеты. Их облигации отличающиеся друг от друга сроком погашения, налогообложением и уровнем риска. По утверждению американских авторов, правительство США является самым крупным должником в мире: в последние годы объем новых заимствований составляет порядка 250 млрд. дол. в год.

3. Особенности проектного финансирования. После принятия Федерального закона от 30.12.95 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» в России стала применяться такая форма финансирования инвестиционных проектов, как проектное финансирование.

По своей сути проектное финансирование, означает финансирование преимущественно крупных инвестиционных проектов самими корпорациями (открытыми акционерными обществами) без обеспечения государственными субсидиями или бюджетным финансированием.

Обычно различают три формы проектного финансирования:

- финансирование с полным регрессом на заемщика;
- финансирование без права регресса на заемщика;
- финансирование с ограниченным правом регресса.

В данном случае под регрессом понимают требование о возмещении представленной в заем суммы. К особенностям проектного финансирования можно отнести:

1) осуществление всех работ по освоению месторождений и реализации ИП за счет самих инвесторов;

2) риски, связанные с инвестированием в финансовые активы (ценовой, неплатежеспособности, инфляционный, ликвидности, риск обменных курсов и др.) целиком ложится на плечи разработчиков и реализаторов ИП;

3) привлечение иностранных кредитов осуществляется инвесторами без каких-либо гарантий их погашения государством, то есть в соответствии с нашим законодательством государство не несет ответственности по обязательствам акционерного общества;

4) среди форм проектного финансирования наибольшее распространение получило финансирование с полным регрессом на заемщика, что вызвано более низкой стоимостью кредита, выполнением инвестиционных проектов в значительной мере по заказам государства и др. При этом предполагается, что инвесторы, а не государство будут принимать на себя возможные риски неполучения ожидаемой доходности от проекта.

Хотя в РФ с 1995 г. существует Федеральный центр проектного финансирования Консультационный совет по иностранным инвестициям и Российский центр содействия иностранным инвестициям, однако финансовое проектирование как форма финансирования инвестиционных проектов пока еще находится лишь в стадии своего становления. В качестве примера можно назвать реализацию соглашения по освоению к добычи нефти и газа на шельфе Сахалина, где применяется проектное финансирование.

ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 г., редакции от 18.06.2001 г. (с изм. от 30 декабря 2008 г.) предоставляет инвесторам, осуществляющим проектное финансирование, права на поиски, разведку и добычу минерального сырья на фиксированный срок.

Соглашением о разделе продукции обуславливается налоговый режим для инвесторов, получивших в пользование участок недр для разработки месторождений разных категорий. Подробно это изложено в названном Федеральном законе. Так, в соответствии со ст. 8 вся продукция, полученная при эксплуатации месторождения, делится на продукцию, передаваемую инвестору в возмещение его затрат и прибыльную продукцию. Последняя распределяется между органами федеральной власти и субъекта РФ, с одной стороны и инвестором — с другой.

Полученное инвестором в рамках Соглашения о разделе проекции минеральное сырье является собственностью инвестора и может быть вывезено с территории России, как правило, без количественных ограничений экспорта. При этом инвестор платит четыре налога:

- 1) налог на прибыль;
- 2) налог на добавленную стоимость;
- 3) единый социальный налог;
- 4) платежи за пользование недрами.

В соответствии с гл. 25 НК РФ объектом обложения налогом на прибыль является стоимость части продукции, принадлежащей инвестору по условиям соглашения о разделе продукции. Из этой стоимости вычитаются: разовые платежи инвестора за пользование недрами; суммы платежей инвестора за пользование заемными средствами; прочие не возмещаемые инвестору затраты, включенные в условия соглашения.

Определенные особенности налогообложения деятельности инвестора имеют платежи за пользование недрами. Будучи освобожден от уплаты ряда платежей за пользование недрами, инвестор уплачивает государству:

1) регулярные платежи за добычу полезных ископаемых (роялти) в денежной форме или в виде части добытого минерального сырья. Устанавливаются эти платежи в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или от стоимости производственной продукции.

2) ежегодные платежи на поиск и разведку месторождений (ренталс), установленные за единицу площади использованного участка недр, исходя из его размеров и вида минерального сырья, экономико-географических условий и т.п.;

3) разовые платежи на право вести разведку недр (бонусы).

Все предприятия, работающие в рамках Закона «О СРП» (О соглашениях о разделе продукции), не делают отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы, не платят специальные таможенные пошлины на вывоз сырья, не осуществляют платежи в виде экологического налога: за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты; за выбросы в атмосферу загрязняющих веществ (в том числе от стационарных и передвижных источников); за размещение отходов и т.п.

Щадящее в отношении инвесторов налогообложение в той или иной мере должно стимулировать отечественных и зарубежных предпринимателей делать инвестиции в российскую экономику, создавать предпосылки роста результативности проектного финансирования.

4. Специфические формы долгосрочного финансирования. В последние годы в разных странах все большее распространение получают такие специфические (нетрадиционные) формы финансирования предпринимательской деятельности, как лизинг, франчайзинг, ипотека. Несмотря на их явную значимость в развитии экономики, в России они находятся пока лишь в стадии становления.

В американской системе вторичного ипотечного рынка действуют три ипотечные агентства, выступающие в роли посреднических организации: Fannie Mae, Freddie Mae, Gennie Mae. Их обязательства гарантированы государством. Благодаря данным гарантиям инвесторы рассматривают свои вложения в эти ценные бумаги как практически безрисковые.

На выручку от продажи своих долговых обязательств вышеназванные агентства выкупают у банков ипотечные кредиты, ставки по которым оказываются чуть выше ставок по государственным долговым обязательствам и значительно ниже рыночных ставок по кредитам ТОО же уровня риска, что и ипотечные.

В России, по примеру США, также созданы крупные посреднические организации: Московское ипотечное агентство, Российская ипотечная ассоциация и Федеральное ипотечное агентство. Однако в отличие от американских, они осуществляют выкуп ипотечных кредитов за счет бюджетных средств (бюджета г. Москвы и федерального бюджета) а не средств пенсионных и страховых компаний. Это — существенное различие: использовать средства государства (то есть деньги налогоплательщиков) или же деньги негосударственных (по сути частных) компаний. Поэтому можно утверждать, что в РФ система вторичного рынка ипотечных кредитов находится лишь в стадии своего формирования.

Определенный интерес для российского рынка представляет контрактно-сберегательная (немецкая) система, которая характеризуется тем, что источником дешевых средств для ипотечных кредитов служат специализированные целевые депозиты.

Заклучив контракт с ипотечной кредитной организацией (строй-сберкассой) клиент ежемесячно вносит фиксированную сумму на целевой депозит под процентную ставку, величина которой значительно ниже среднерыночной. Лишь скопив на своем счету средств, составляющих половину стоимости квартиры (жилья) он получает возможности взять кредит в этой организации в размере средств на вторую половину квартиры. При этом вклады данного клиента используются для выдачи кредитов тем клиентам, которые раньше его прошли период накопления необходимой суммы денежных средств.

5. Венчурное финансирование инвестиционных проектов. Все более распространенной формой финансирования в последние годы во многих развитых странах становится венчурное финансирование. Как альтернативная, специфическая форма финансирования частного бизнеса, частных инвестиций, венчурный (от англ. Venture — риск) капитал играет большую роль в развитии, прежде всего малого предпринимательства.

Благодаря венчурному (рисковому) финансированию появились научно-технические и практические разработки персональных компьютеров, микропроцессоров, геной инженерии и др. Известные сегодня всему миру крупнейшие компании «Майкрософт», «Джинентек» и др. получили в свое время поддержку именно со стороны венчурного капитала.

Представляет интерес американская модель развития венчурной формы финансирования. Для нее характерны:

1. сосредоточение при крупных научно-исследовательских и учебных заведениях специализированных фирм по реализации венчурных предложений: например, Кремниевой (Силиконовой) долине при Стенфордском университете, при Массачусетском технологическом институте, при Гарвардском университете и др.

2. формирование рядом компаний совместных венчурных фондов, что в определенной мере снижает индивидуальный риск каждого отдельного создателя этого фонда. В случае неудачной реализации проекта (его чрезмерной дороговизны, сложности в последующем со сбытом инвестиционных товаров, непредвиденные экологические последствия и т.п.) финансовые потери участников совместного проекта будут равномерно распределены в соответствии с внесенными долями в этот фонд.

3. поэтапное финансирование венчурных предпринимательских проектов: достартовое финансирование, характеризующееся наиболее высоким уровнем риска, так как результаты денежных «вливаний» практически не просматриваются; стартовое финансирование, или пусковое, также требующее колоссальных денежных вложений в проведение начальных работ и дополнительных технико-экономических экспертиз, возможных корректировок с учетом меняющейся конъюнктуры рынка и др.; этап расширения, которому присуще увеличение объема оборотного капитала, получение определенной выручки и т.п.; этап ликвидности, характеризующийся возможностью продажи полученных в обмен на инвестиции акций предпринимательской фирмы какой-нибудь заинтересованной крупной компании или их первичное размещение на фондовом рынке.

4. широкое участие в венчурном бизнесе США физических лиц, готовых рисковать ради возможного получения доходов в будущем.

В отличие от США, в европейских странах большую роль в развитии венчурного финансирования играют коммерческие банки, в рамках которых нередко создаются венчурные фонды: например, при немецком торговом банке. Свои филиалы они создают в разных странах мира, в том числе в России, занимаясь среди прочего сбором информации о тех или иных технических разработках в разных отраслях экономики.

В РФ в 1997 г. была создана РАВИ — Российская ассоциация венчурного финансирования, создан первый венчурный фонд с государственным участием для поддержки научно-технических проектов и привлечения частного капитала в развитие высоких технологий под государственные гарантии. Проявляют интерес к венчурному финансированию некоторые российские банки: Московский индустриальный банк, Мос-бизнесбанк, Связьбанк и другие.

Литература

1. Алексеева Д.Г. Торговое и проектное финансирование // «Законы России: опыт, анализ, практика», № 10, октябрь 2008 г.
2. Захарьин В.Р. Особенности налогового учета займов и кредитов // «Финансовые и бухгалтерские консультации», № 4, апрель 2008 г.
3. Климов А.В. Включение расходов по процентам в стоимость инвестиционного актива // «Нормативные акты для бухгалтера», № 23, декабрь 2008 г.
4. Сведенцов В.Л. Организация проектного финансирования: проблемные зоны // «Банковское кредитование», № 5, сентябрь—октябрь 2007 г.

Л. А. Булочникова

*доктор экономических наук, профессор,
Российская Академия предпринимательства*

О. Д. Балабанова

*кандидат экономических наук, профессор,
Российский государственный торгово-экономический университет*

Итоги и последствия мирового кризиса

Аннотация. Главным содержанием статьи служит обоснование краха либеральной идеологии, под влиянием которой развивалась в последние десятилетия экономика США и Европы, а вместе с ними и всего мира. Нынешний кризис – логическое завершение спекулятивной модели экономического роста и доминирующей роли финансового капитала. Так что смена модели капитализма – ключевая проблема XXI века.

Ключевые слова: мировой кризис, финансовый капитал, финансовые инновации, старая и новая модели капитализма, монетаризм, экономический либерализм, дерегулирование.

The summary. As the main maintenance of article the substantiation of crash of liberal ideology under which influence the economy of the USA and Europe, and together with them and all world developed last decades serves. Present crisis – logic end of speculative model of economic growth and a dominating role of the financial capital. So change of model of capitalism – a key problem of the XXI-st century.

Key words: world crisis, the financial capital, financial innovations, old and new models of capitalism, monetarism, economic liberalism, decontrol.

Несмотря на то, что кризис не закончился, а прошел только наиболее острую фазу, довольно четко высветились его экономические и социальные последствия, и обнажились проблемы, без решения которых подъем и оздоровление как мировой экономики в целом, так и национальных экономик практически невозможен.

Представляется, что одним из принципиально важных итогов кризиса, который признает все мировое сообщество, состоит в том, что он выявил полную несостоятельность современной модели капитализма. Сложившаяся за последние три десятилетия под эгидой США финан-

сово-хозяйственная система базируется на принципах монетаризма, среди которых наиболее значимые: во-первых, признание рыночной экономики стабильной, устойчивой системой, во-вторых, единственным регулятором макропропорций служит свободный рынок, в-третьих, ключевым фактором, определяющим уровень производства, занятости и цен, служит денежное предложение, увеличение которого повышает спрос на все виды активов – реальные и финансовые. Наконец, монетаристы признают концепцию естественного уровня безработицы, при которой экономика автоматически достигает равновесие.

Привлекательность монетаризма объясняется тем, что он позволяет объяснить одновременное существование безработицы и инфляции и, превращая рынок и деньги в единственный регулятор экономики, снимет ответственность государства за ее состояние. В соответствии с концептуальными положениями монетаризма, главная роль государства состоит в том, чтобы оно не мешало рынкам, так как они являются саморегулирующимися и самонастраивающимися системами, поэтому малейшее вмешательство государства лишает рыночный механизм способности выравнивать количество товаров, на которые предъявляется спрос и количество товаров, которые предложены рынку.

Возникнув вскоре после окончания II мировой войны, монетаризм в конце 70-х – начале 80-х годов прошлого века превратился в доминирующую макроэкономическую теорию, свергнув с пьедестала кейнсианство, которое сыграло важную роль в преодолении последствий Великой депрессии и послевоенном развитии.

Главная причина такой трансформации – значительное ухудшение социально-экономической ситуации в США, вызванное резким повышением цен на энергоресурсы (нефть), продовольствие и импортные товары, а также снижением производительности труда и обесцениванием доллара. В сочетании все эти факторы привели к тому, что сокращающееся производство и растущая безработица переплелись с ростом уровня цен, вследствие чего американская экономика попала в ловушку стагфляции, являющейся наиболее сложной и опасной макроэкономической ситуацией.

Кейнсианская теория, в центре которой борьба с безработицей посредством стимулирования совокупного спроса, оказалась бессильной в борьбе с стагфляцией. Этим воспользовались сторонники экономического либерализма, которые объявили главной причиной такого глубокого провала рыночного механизма – рост государственного вмешательства, зарегулирование деловой активности. Тем самым была обозначена главная цель макроэкономической политики – изгнание из

экономики государства, ослабление регулирующей роли государственных институтов, прежде всего в денежно-кредитной сфере. В 1980 г. был принят первый закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением, который отменил верхние пределы процентных ставок по вкладам населения.

Курс на либерализацию финансово-хозяйственных отношений стал фундаментальной основой политики администрации Рейгана (1981–1988 гг.). Уже в 1982 г. был принят закон Гарна-Сен Жермена, который разрешил небанковским кредитным учреждениям оказывать такой же спектр услуг, как и банки. В развитии положений этого закона в 1987 г. был принят закон о конкурентном равенстве в банковском деле, согласно которому Федеральная корпорация страхования депозитов получила разрешение проводить рекапитализацию небанковских депозитных учреждений, находящихся на грани банкротства.

Эстафету либерализации денежно-кредитной сферы продолжила администрация Дж. Буша-старшего. В феврале 1991 г. Буш предложил план всеобъемлющей реформы банковского сектора, улучшения деятельности Федеральной системы страхования депозитов населения и перестройки системы регулирования и надзора за деятельностью кредитных учреждений. Основные ее меры были направлены на создание благоприятных условий для развития крупных банков, повышение их финансовой устойчивости, для того, чтобы избежать их банкротства, так как оно подрывает доверие населения ко всей финансовой системе страны. Банки с высоким уровнем капитализации получили право оказывать широкий спектр новых услуг, а также объединяться с брокерско-дилерскими фирмами и инвесткомпаниями. Промышленным фирмам также было разрешено иметь собственные финансовые холдинги. Были сняты пространственные ограничения на деятельность банков. Теперь они получили право открывать свои подразделения, минуя границы штатов. Таким образом, реформа практически разрушила барьеры между классическими банками, главной функцией которых служит кредитная деятельность, и различными небанковскими финансовыми институтами, основной сферой деятельности которых являются финансовые рынки.

Дерегулирование финансового сектора, возросшая внутрибанковская конкуренция, а также между банками и небанковскими финансовыми организациями вызвали стремительное развитие процессов слияний и поглощений, вследствие чего крупнейшие банки стали превращаться в финансовые «универмаги», предлагая широчайший спектр услуг своим клиентам. «Современный банк, пишет Питер С. Роуз, — это финансовый институт, предлагающий широкий спектр услуг, прежде

всего относящийся к кредитам, сбережениям и платежам и выполняющий многообразные финансовые функции в отношении любого предприятия в экономике»¹.

Значительное расширение сферы деятельности путем глубокой диверсификации в целях снижения рисков и повышения доходности требовало немалых финансовых ресурсов. Между тем строгое регламентирование кредитной деятельности существенно ограничивало объемы привлеченных средств и предоставления кредитов.

Выходом из этой непростой ситуации стало активное развитие инвестиционной деятельности банков, которая является более доходной, чем кредитование, но и более рискованной. Рыночная конъюнктура на фондовых рынках в значительной мере находится под сильным воздействием спекулятивного фактора. Поэтому спекулятивно-финансовые рынки являются кризисообразующими системами.

Так, крах американских финансовых рынков и банков стал непосредственной причиной мирового кризиса 1929–1933 гг. Поэтому в целях снижения вероятности риска новых финансовых потрясений Конгресс США в 1933 г. принял закон Гласа-Стигала, запрещающий банкам заниматься одновременно коммерческой и инвестиционной деятельностью. В конце 80-х годов прошлого века ведущие американские банковские холдинги выступили за отмену этого закона, но администрация США не пошла на это. Однако под сильным давлением со стороны лоббистов, ФРС вынуждена была дать разрешение ряду крупнейших банков на операции с частными ценными бумагами, правда, ограничив их доход 5% валового банковского дохода. Затем этот предел роста процента был повышен до 10%, а в конце концов до 25%. В феврале 1991 г. уже министерство финансов США выступило с предложением отменить положения закона, отделяющие коммерческую банковскую деятельность от инвестиционно-учредительной. Но оно также не было одобрено Конгрессом. Так что ФРС пришлось давать эпизодическое разрешение банкам, как правило, приближенным к верхним эшелонам власти, на андеррайтинг, то есть на покупку для последующей продажи корпоративных акций и облигаций. Такая политика продолжилась до 1999 г., когда закон был окончательно отменен.

С этого времени начинается новый исторический этап в развитии не только американской, но и мировой финансовой системы. Развитие финансовых инноваций приобрело лавинообразный характер. При этом

¹ Питер С. Роуз. Банковский менеджмент. — М., 1995, С. 3–5.

многие виды производных ценных бумаг, приносящие банкам высокие доходы, торгуются на внебиржевом рынке и не регистрируются в их балансах, и поэтому не подвержены контролю со стороны регуляторов.

В результате за период с 1991 г. по 2007 г. общий объем контрактов на деривативы увеличился с 8 трлн. долл. в 1991 г. до 600 трлн. долл. Их рост 30%–32% в год опережал рост мировой капитализации, экспорта и глобального ВВП в три, пять и девять раз, соответственно. Если в 1991 г. общая стоимость деривативов была эквивалентна трети мирового ВВП, то в 2007 г. она уже превышала его в 11 раз².

Бесконтрольный характер производных ценных бумаг сильно увеличил вероятность возникновения финансовых рисков и спекулятивных пузырей, которые, достигая максимального размера, лопаются и в соответствие с эффектом домино взрывают всю финансово-хозяйственную систему. Так произошло и на это раз. Надувшийся на ипотечном рынке США огромный спекулятивный пузырь привел к краху крупнейшего инвестиционного банка «Lehman Brothers», вызвавшего огромную панику не только в США, но и во всем мире. Вслед за инвестбанками рухнули и фондовые рынки. В 2008 г. основные фондовые индексы Доу-Джонс, S&P 500 и NASDAQ упали на 33,84%, 38,49% и 40,54%, соответственно³. На спасение финансовой системы США потребовались экстраординарные меры, которые позволили стабилизировать ситуацию, но оказались не в состоянии локализовать кризис. Очень скоро он перерос из американского в мировой.

Широкая практика использования забалансовых обязательств и торговли производными бумагами стали одним из ключевых факторов мощного развития финансового капитала и финансовых рынков, что привело к качественной трансформации современного финансово-экономического механизма, суть которой состоит в превращении финансового капитала и финансовых инвестиций в определяющий фактор социально-экономического развития. Сегодня финансовая система (капитализация рынков акций, частных и государственных облигаций, активы финансовых институтов) по своим размерам в разы превышает валовой внутренний продукт. Так, отношение финансовой системы к ВВП в 2004 г. в Англии составляла 700%, во Франции, Германии и Японии – 600%, США – 500%, Китае – 300%, Бразилии – 200%, в России в 2003 г. – 100%⁴. Такое колоссальное развитие финансовой сферы свидетельству-

² Мировая экономика и международные отношения, № 12, 2009, С. 9.

³ Эксперт, № 2, 2010, С. 74.

⁴ Эксперт, № 21, 2004, с. 74.

ет о глубокой диспропорции между реальной экономикой и финансовым сектором, серьезном нарушении баланса их интересов и механизма взаимодействия между ними.

Известно, что ссудный (заемный) капитал возник в индустриальную эпоху как обособившаяся форма промышленно-торгового капитала. Его главная цель – обеспечение наиболее высокой эффективности реальной экономики, которая служит главным источником производства добавленной стоимости. Финансовый же капитал постоянно находится в сфере обращения, которая лишь перераспределяет доходы, в результате чего одни финансовые посредники обогащаются, другие разоряются. При этом главный инструмент роста финансовых прибылей – спекуляция, игра на разнице цен, а основным игроком на фондовых рынках является краткосрочный капитал, который свободно перемещается по миру в поисках легкой добычи. Реально существующая возможность сравнительно быстрого обогащения делает финансовые рынки весьма привлекательными. На колебании цен ликвидных активов играют не только инвестбанки и более тысячи хедж-фондов с активами около 2 трлн. долл., но и страховые компании и взаимные фонды, а также частные инвесторы. Так что общий объем спекулятивного капитала на финансовых рынках достигает десятки триллионов долларов. При этом, что особенно важно, что масштабный рост финансовых инвестиций происходит за счет сокращения капиталовложений, что ухудшает условия воспроизводства реального, физического капитала в виде основных фондов, составляющих большую часть национального богатства.

Финансовые инновации существенно трансформировали механизм функционирования и товарных рынков. Сегодня цены на важнейшие сырьевые товары, особенно на нефть, мало зависят от условий ее производства. Ключевым ценообразующим фактором стала спекуляция фьючерсными контрактами. Поэтому конъюнктура на товарных рынках, как и на финансовых, крайне нестабильна и малопредсказуема, что весьма негативно влияет на производство товаров и реальную экономику.

Превращение финансового капитала в доминирующий фактор качественно изменило и целевую функцию бизнеса. Если раньше главная цель предпринимательской деятельности состояла в производстве максимальной прибыли за счет роста производительности труда путем использования инноваций, то теперь главный ориентир развития корпораций – максимальное повышение их капитализации, которая определяется конъюнктурой фондовых рынков и рынков слияния и поглощения. Таким образом, если в эпоху промышленного капитализма основным источником добавленной стоимости служила концентрация ка-

питала, превращение прибыли в капитал, то теперь ведущую роль выполняет централизация капитала путем слияний, поглощений и эмиссии акций, то есть чисто финансовых операций.

Финансовые рынки спекулятивного характера, как убедительно показал нынешний кризис, дает весьма искаженную информацию, в результате чего многие крупнейшие корпорации, имеющие высокие рейтинги ведущих рейтинговых компаний, в условиях кризиса оказались на грани банкротства. Пример «Lehman Brothers» показал, что крах такого масштабного финансового института способен взорвать всю мировую финансовую систему. Но, пожалуй, самое главное состоит в том, что искажает оценку ВВП, в котором содержатся фиктивные результаты спекулятивного роста на рынках финансов и недвижимости.

Агрессивная экспансия финансового капитала, являющегося по своей сути фиктивным капиталом, привела к тому, что масштабы финансовой сферы, формы и размеры обогащения финансовых посредников превысили объективно допустимый уровень, в силу чего финансовая система утратила основной смысл своего существования — стимулирование эффективности реальной экономики. Тем самым она превратилась в главного «могильщика» сложившейся за последние годы модели капитализма. Кризис 2007–2009 гг. до крайности обострил эту жизненно важную проблему. Дальнейшее сохранение нынешней архитектуры финансовой системы с ее глубокими диспропорциями и деформациями неизбежно приведет к обострению противоречий между странами и регионами, усилению между ними социально-экономической дифференциации. Вероятность такой мрачной перспективы настолько очевидна, что проблема радикального реформирования как мировой, так и национальных финансовых систем приобрела характер первостепенной важности.

Сейчас в центре внимания мирового сообщества план реформирования американской банковской системы, с которым выступил Б. Обама. Реформу планируется проводить по двум основным направлениям. Первое предполагает разграничить сферу деятельности банков. Кредитные институты, являющиеся членами Федеральной корпорации страхования депозитов, а также имеющие доступ к срочному финансированию ФРС, не смогут вкладывать деньги в прибыльные, но рискованные операции на финансовых рынках.

Б. Обама считает, что «банкам нельзя будет владеть хедж-фондами, фондами прямых частных инвестиций, а также инвестировать в них, заниматься торговлей ценными бумагами из собственных средств для собственной прибыли, а также операциями, которые не связаны с обслуживанием их клиентов».

И хотя это неполный запрет инвестиционной деятельности банков, как это было в законе Гласа-Стигала, но серьезный шаг на пути достаточно сильного ее ограничения, направленного на то, чтобы заставить банки вернуться к своей главной функции — кредитованию реальной экономики.

Второе важное направление реформы касается ограничения размеров банков. Сегодня в США на 4 крупнейших банка приходится более половины всех активов банковской системы. Имея статус «неприкасаемых», в силу того, что они слишком большие, чтобы разориться, эти банки проводят весьма рискованную политику, так как уверены, что им не дадут погибнуть. Кризис показал всю пагубность их спасения за счет денег налогоплательщиков. Чтобы это не повторилось в будущем, по мнению Б. Обамы, надо перестать помогать им выходить из кризиса.

Финансовые аналитики отмечают, что реформа сильнее всего ударит по диверсифицированным банкам (City Group, J.P. Morgan Chase) и по инвестбанкам с внутренними хеджфондами (Goldman Sacks и Morgan Stanley). Наибольший выигрыш получают профессиональные участники финансовых рынков (хеджфонды, фонды по управлению активами, фонды прямых инвестиций и т.д.), которые избежатся от сильной конкуренции со стороны банковских холдингов.

Реакция на предложение Б. Обамы по ужесточению регулирования финансовой сферы неоднозначна. Мнения ведущих финансовых аналитиков и политиков разделились. Часть из них выступает за активную поддержку плана Б. Обамы. Другая считает, что чрезмерное ужесточение контроля и надзора за деятельностью кредитных институтов дестабилизирует финансовую систему. Естественно, что главными противниками реформы являются банкиры крупнейших финансовых корпораций. Чем окончится эта острая дискуссия, покажет время, но совершенно очевидно, что нынешний кризис обнажил несостоятельность, порочность неолиберальной модели финансов и экономики.

Капитализм — это хозяйственная система, фундаментальной основой которой служит промышленно-инновационный капитал. Ее движущая сила — сверхприбыль, созданная за счет технологических, организационных и мотивационных инноваций. При этом важно не только получить прибыль, но и как она распределяется на доход и капитал, потребление и сбережение, на какие инвестиции — финансовые или производственные.

Эмпирические факты свидетельствуют, что значительная часть финансовых доходов идет на личное обогащение, а капитализируемой прибыли — в финансовые инвестиции. В реальную экономику попадают от всего финансового благополучия крохи. Недоинвестирование многих видов экономической деятельности, относящихся к обрабатывающей промышленности, имеет место даже в высокоразвитых экономиках.

Для спасения капиталистической системы были задействованы все возможные механизмы, но главным инструментом борьбы с кризисом стали огромные денежные вливания в финансово-экономическую систему. Так, общий объем госпомощи в США за 2008–2010 гг. оценивается в 3,5 трлн. долл., из которых на конец апреля 2009 г., согласно данным баланса ФРС, государство уже использовало 2,2 трлн. Большой интерес представляет структура этих, по истине астрономических, денежных вливаний. Из этой суммы 930 млрд. долл. выдано льготных кредитов, на 967 млрд. долл. – выкуплено казначейских и агентских облигаций и 381 млрд. долл. предоставлено через свопы центральным банкам других стран⁵.

«Двадцатке» кризис обошелся в 10,1 трлн. долл. Прямые вливания в финансовый сектор и выкуп финансовых институтов стоили 3 трлн. долл., обеспечение ликвидности – 2,5 млрд. долл., предоставление гарантий – 4,6 трлн. долл.⁶. Значительные денежные средства для борьбы с кризисом выделены и странами Евросоюза.

Таблица 1

Размер и структура госпомощи банкам и экономике в Европе⁷

	Размер гос. помощи банкам, млрд. долл.	Размер пакетов стимулирования экономики, млрд. долл.	Размер гос. помощи, в % к ВВП
Великобритания	1093,7	39,7	1,50
Германия	775,9	94,9	2,64
Дания	755,9	7,5	2,20
Ирландия	538,3	н/д	н/д
Франция	490,1	27,9	1,00
Бельгия	370,3	4,5	0,90
Нидерланды	344,5	8,5	1,00
Австрия	231,0	9,8	2,40
Швеция	198,8	11,0	2,40
Испания	182,0	72,0	4,80

Как видно, для всех стран купирование кризиса стоило немалых денег, большая часть которых пошла на поддержку банков. Наиболее щедрую помощь банкам оказала Англия – более 1 триллиона долларов. На стимулирование экономики было выделено существенно меньше денег. В то время, как свидетельствует историческая практика, помогать надо прежде всего базовым отраслям промышленности и населению. Как показывает таблица 2, похожая ситуация имеет место и в России.

⁵ Эксперт, № 20, 2009, С. 34.

⁶ Ведомости, 4 июня, 2009 г.

⁷ Эксперт, № 41, 2009, С. 47.

Таблица 2

Объем и структура госпомощи в 2009 г.⁸ (млрд. руб.)

	Сколько хотели	Сколько потратили за 11 месяцев
Реальный сектор, в т.ч.:	307,4	277,1
На автопром	82,25	76,1
Сельское хозяйство	88,1	87,1
Оборонно-промышленный комплекс	50,7	49,7
Малый бизнес	6,2	6,2
Госгарантии	300	81,4
Поддержка регионов	300	189,9
Социальные меры, в т.ч.:	143,9	134
На борьбу с безработицей	43,5	33,7
Банковский сектор, в т.ч.:	6533	4563
Беззалоговые кредиты ЦБ	4565	3425
Размещение временно свободных средств бюджета на деопзитах	1503	687
Докапитализация ВТБ и Внешэкономбанка	280	280
Поддержка фондового рынка	175	175
ИТОГО	7759	5420

Итак, на блокирование кризиса было выделено почти 8 трлн. руб., из них 86,5% для поддержания банковского сектора и фондового рынка. На долю реального сектора пришлось чуть более 300 млрд. руб., около 4%, а на поддержку населения – в 2 раза меньше – около 2%.

Насыщение финансовой системы огромной ликвидностью позволило избежать массовых банкротств и остановить панику среди населения, уменьшить спад экономики, но накачивание экономики деньгами неспособно решать фундаментальные проблемы. Поэтому процесс восстановления экономики идет довольно медленно и трудно. Наметившийся во второй половине 2009 г. экономический рост крайне неустойчив и слаб.

Приведенные данные показывают, что кризис нанес тяжелейший удар по промышленности. Во всех странах, кроме Индии, объемы промышленного производства резко упали. Наиболее сильный спад произошел в Японии – 21,6%, Италии – почти 18%, Германии – 16%.

⁸ Ведомости, 30 декабря, 2009 г.

Таблица 3

**Важнейшие экономические показатели России
и отдельных зарубежных стран**⁹ (в процентах к предыдущему периоду)

	2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	Пром-ть	ВВП	Пром-ть	ВВП	Пром-ть	ВВП	Пром-ть	ВВП
Россия	6,3	7,7	6,3	8,1	2,1	5,6	-10,8	-7,9
Бразилия	2,8	3,9	6,0	5,6	0,1	5,1	-7,2	...
Германия	6,2	3,2	6,9	2,5	0,3	1,3	-16,1	-5,0
Индия	10,5	9,8	10,0	9,4	4,4	7,3	5,7	...
Италия	3,6	2,0	2,1	1,6	-3,3	-1,0	-17,6	-4,7
Канада	-0,8	2,9	-0,3	2,5	-5,3	0,4	-12,7	...
Китай	-	11,7	-	13,0	-	9,0	-	8,7
Соединенное Королевство (Великобритания)	0,1							
		2,9	0,4	2,6	-3,0	0,5	-10,2	-4,8
США	2,3	2,7	1,5	2,1	-2,2	0,4	-9,7	-2,4
Франция	0,8	2,2	1,2	2,3	-2,2	0,4	-11,9	-2,2
Япония	4,4	2,0	2,8	2,4	-3,3	-1,2	-21,6	-5,0

Что касается ВВП, то сильнее всего его объем сократился в России – 7,9%. Обращает внимание значительная разница в темпах падения промышленности и ВВП. Так, в Японии их соотношение составляет 21,6% и 5%, во Франции – 11,9% и 2,2%, Италии – 17,6% и 4,7%, Германии – 16,4% и 5%, Англии – 10,2% и 4,8%, США – 9,7% и 2,4%. Такая огромная вилка в темпах довольно красноречиво свидетельствует о падении доли промышленности и возрастании роли услуг, в том числе и финансовых, в создании добавленной стоимости.

Цена экономических потерь от кризиса чрезвычайно высока. Согласно оценке МВФ, к концу 2010г. общий объем потерь мировой экономики может достигнуть 4,1 трлн. долл., что эквивалентно примерно

⁹ <http://www.gks.ru>

6% ее ВВП¹⁰. Кризис нанес не только огромный материальный ущерб. Не менее высоки и социальные издержки. Миллионы людей остались без работы и средств к существованию (таб. 4).

Таблица 4

Динамика безработицы¹¹
(в процентах к экономически активному населению)

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Декабрь 2009 г.
Россия	7,2	6,1	6,3	8,4	8,2
Германия	9,8	8,4	7,3	7,5	7,5
Италия	6,8	6,2	6,8	7,8	8,5
Канада	6,3	6,0	6,1	8,3	8,4
Соединенное Королевство (Великобритания)	5,4	5,3	5,6	...	7,8 ¹⁾
США	4,6	4,6	5,8	9,3	10,0
Франция	9,3	8,3	7,9	9,4	10,0
Япония	4,1	3,9	4,0	5,1	5,1

Сложность ситуации состоит в том, что и в 2010 г., несмотря на некоторое оживление экономической динамики, численность безработных продолжает расти. Это свидетельство того, что антикризисные меры в этой сфере не сработали. Наличие огромной массы экономически активных людей, лишенных работы – это не только значительные экономические потери, но и обострение социальных противоречий, ухудшение социально-психологического климата. В силу огромной социально-экономической и политической значимости, увеличение рабочих мест и занятости объявлено ключевой проблемой, без решения которой выход из кризиса практически невозможен.

Еще один важный итог негативного характера – стремительный рост бюджетных дефицитов и государственного долга. За последние 3 года

¹⁰ Эксперт, № 20, 2009, С. 19.

¹¹ <http://www.gks.ru>

(2007–2009 гг.) суммарный дефицит бюджета высокоразвитых стран, входящих в ОЭСР, вырос с 1,3% до 8,4% их ВВП. При этом совокупный объем госдолга увеличился более чем на четверть — до 100% ВВП. В США превышение расходов над доходами в 2009 г. составило 1,5 трлн. долл., 11,2% ВВП. Госдолг приблизился к 80%¹². Сложная ситуация в сфере госфинансов сложилась в Англии, Испании, Португалии, Греции, где бюджетный дефицит превысил более 12% ВВП, что делает вполне реальным угрозой их дефолта.

Россия не исключение. Максимальный рост антикризисных расходов привел к тому, что бюджет из профицитного, каким он был в тучные годы превратился в дефицитный. В 2009 г. он составил около 7%. Расходы будут расти быстрее, чем доходы и в последующие три года. Свыше 80% дефицита покрывалось за счет Резервного фонда. Оставшуюся часть Минфин покрывал за счет заимствований на внутреннем рынке. В 2010 г. только внутренних источников покрытия бюджетного дефицита будет недостаточно. Поэтому Минфин заявил, что в 2010 г. Россия может занять на мировом финансовом рынке 10–12 млрд. долл.

Крайне негативное влияние на госфинансы оказал кризис внешнего долга. В этой сфере сложилась парадоксальная ситуация. В то время как внешний госдолг России в последние годы сокращается, иностранные долги государственных и частных компаний стремительно растут (таб.5).

Таблица 5

Динамика и структура внешнего долга¹³ (млрд. долл.)

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г., к 2006 г., в %
Внешний госдолг России	78,9	49	38,9	41	51,9
Внешние долги госкомпаний (включая компании с большим пакетом государства)	75	126,5	153,2	125,2	166,7
Внешние долги частных компаний	135,0	223,7	337,7	308,6	228,9
ИТОГО	288,9	399,2	529,8	474,8	164,4

Итак, суверенный госдолг за последние 4 года уменьшился почти на 52%, а внешние долги госкомпаний выросли на 66,7%, а частных компаний — почти на 119%. В разгар кризиса в 2008 г. долги корпораций

составляли 490,9 млрд. долл. Аналитики посчитали, что размер долга уже приближается к 100% стоимости их имущества. Это критический уровень, превышение которого чревато серьезными социально-экономическими последствиями. Мировой кризис показал, что такая сильная финансовая зависимость российских корпораций от внешних инвесторов существенно повышает риск их банкротства и утраты стратегических активов. Чтобы не допустить такого развития событий, государству пришлось срочно спасать корпорации, что вызвало неоднозначную реакцию. Сейчас многие выступают за то, чтобы официально запретить спасать от дефолта неэффективных собственников и управленцев за счет денег налогоплательщиков.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что лечить больную экономику только деньгами опасно. Создание огромной ликвидности воссоздает те же условия, которые спровоцировали мировой кризис. На финансовых и сырьевых рынках вновь надуваются спекулятивные пузыри. Индекс акций 30 крупнейших компаний Доу-Джонс вырос в 2009 г. на 18,82%, S&P 500 — на 23,45%, NASDAQ — 43,89%¹⁴. Так что фундаментальные проблемы не только не решаются, а усугубляются и обостряются, загоняя экономику в тупик. Для выхода из нынешнего тяжелого кризиса и предотвращения будущих масштабных потрясений современная экономика должна перейти на новую стратегию развития, основанную на оптимальном сочетании государственного и рыночного регулирования, внутреннего и внешнего спроса, национальных и иностранных инвестиций.

Нынешний кризис — логичное завершение спекулятивной модели роста и доминирующей роли финансового капитала. Масштабные финансово-экономические потрясения — свидетельство того, что либеральная политика, под воздействием которой развивалась в последние десятилетия экономика США и Европы, а вместе с ними и всего мира, полностью исчерпала себя.

Между тем идеология либерализма весьма влиятельна и в России. Российские реформаторы, стоящие у истоков трансформации советской системы хозяйствования в капиталистическую, взяли на вооружение неоклассический подход, концептуальной основой которого является главная идея А. Смита, что рынок своей «невидимой рукой» регулирует макропропорции, увязывая частные интересы с общественными, государственными. На практике вся суть экономического либера-

¹² Эксперт, №2, 2010, С. 71.¹³ По данным Цб РФ.¹⁴ Эксперт, № 2, 2010 г., С. 74.

лизма сводится к фетишизации рынка и абсолютизации его роли. Рынок наделялся магической силой, способной сделать экономику и людей процветающими и богатыми.

Вместе с либеральной идеологией российские радикальные либералы соответственно взяли на вооружение и рецепты либерализации экономики: приватизацию и разгосударствление, свободное ценообразование, либерализацию внутривозрастных связей и внешнеэкономической деятельности, валютного рынка и валютных отношений, высокую открытость экономики, сведение к минимуму экономической роли государства, рецепты монетаризма и т.д.

Результаты такой масштабной либерализации финансово-хозяйственной системы хорошо известны. Прошло почти 20 лет с того момента, когда Россия решила повернуть историю вспять: социализм трансформировать в капитализм. Сегодня у нас все еще нет ни того, ни другого. На смену социалистической системы хозяйствования пришел дикий, спекулятивный олигархический капитализм с его огромными диспропорциями и деформациями.

Рыночная стихия еще более углубила сырьевую направленность в развитии российской экономики, привела к огромному социальному расслоению. Ни в одной цивилизованной стране нет такого огромного разрыва (более чем в 15 раз) в доходах населения, как в России. Основная масса отраслей, работающих на внутренний рынок, неконкурентоспособна. Россия из развитой страны перешла в разряд развивающихся, превратившись в сырьевой придаток мировой экономики.

Тот факт, что Россия не смогла осуществить технологическую модернизацию и структурную диверсификацию экономики в условиях рыночной стихии, стало фундаментальной причиной того, что кризис у нас оказался более глубоким и разрушительным по сравнению не только с развитыми странами, но и со своими партнерами по блоку БРИК. Поэтому выход российской экономики из кризиса будет более затяжным и болезненным, а главное жестко зависимым от восстановления мировой экономики и рыночной конъюнктуры.

Итоги 2009г. показывают, что в российской экономике продолжают доминировать факторы, обуславливающие быстроту и глубину кризиса: зависимость от конъюнктуры мировых цен на товары сырьевого экспорта, низкий внутренний спрос, неконкурентоспособность значительной части отраслей обрабатывающей промышленности, слабая финансовая система, дефицит производственных инвестиций. Таким образом, основные риски российской экономики не только не устранены, а

приобрели угрожающий характер. Так что для России смена спекулятивной модели роста на модель инновационного развития приобретает чрезвычайный характер.

Справедливости ради, стоит отметить, что высшее руководство страны прилагает огромные усилия для решения этой ключевой проблемы, определяющее будущее нашей страны. Так, в «Основных направлениях антикризисных действий правительства Российской Федерации на 2010г.» главный акцент делается на развитие модернизации, инноваций, повышение качества человеческого капитала. Быстро создать условия для перехода к новому качеству экономического роста вряд ли получится, так как слишком много заинтересованных в сохранении сырьевой модели экономики.

В. Н. Дадьков

доктор экономических наук, доцент
Российская Академия предпринимательства

Анализ экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных обществ взаимного страхования при организации страхования урожая

***Аннотация.** Работа посвящена злободневной в теоретическом и практическом аспектах теме – проблеме организации обязательного страхования урожая сельскохозяйственных товаропроизводителей в РФ с использованием сельскохозяйственных обществ взаимного страхования (ОВС).*

***Ключевые слова:** сельскохозяйственное общество взаимного страхования, стоимость активов сельскохозяйственного предприятия, структура тарифной ставки, расходы страховщика на ведение дела, гарантийный фонд ОВС, вступительный взнос члена сельскохозяйственной ОВС.*

***The summary.** Work is devoted topical in theoretical and practical aspects to a theme – a problem of the organisation of obligatory insurance of a crop of agricultural commodity producers in the Russian Federation with use of agricultural societies of a mutual insurance (SMI).*

***Key words:** agricultural society of a mutual insurance, cost of actives of the agricultural enterprise, structure of the tariff rate, expenses of the insurer on business conducting, guarantee fund SMI, entrance fee of a member agricultural SMI.*

С принятием Федерального закона Российской Федерации от 29 ноября 2007 года № 286-ФЗ «О взаимном страховании» в России наступил этап развития взаимной формы страхования.

Это особенно важно для тех областей экономики, где взаимное страхование более эффективно по сравнению с акционерной формой страхования. В первую очередь это касается такого важнейшего сектора экономики России, каким является сельское хозяйство.

Российские аграрии ежегодно засеивают порядка 85 млн. гектаров – территорию равную по площади почти двум с половиной Германиям и полутора Италиям. Большая половина наделов находится в зоне рискованного земледелия. И **только 30%** из 28 тысяч хозяйств страхует свои наделы в коммерческих страховых компаниях. И для них в 2007 г. в фе-

деральном бюджете на субсидирование страховых взносов аграриям предусмотрено более 4, 5 млрд. рублей, в 2008 г. более 2 млрд. рублей.

Согласно проверке Счетной палаты РФ, проводившим проверку целевого использования государственных средств в 2004–2005 гг. (проверкой руководил аудитор счетной палаты по контролю расходов федерального бюджета на природопользование и агропромышленный комплекс Михаил Одинцов) выявлены многочисленные факты нецелевого использования государственных средств в системе сельскохозяйственного страхования. По оценкам аудита сумма нецелевого использования государственных дотаций на компенсацию 50% страхового взноса составила 1, 5 млрд. руб.

Коммерческое страхование в сельскохозяйственной отрасли экономики России не работает.

Этот вывод можно обосновать, проведя анализ экономической эффективности применения данных форм страхования в сельскохозяйственной отрасли. Необходим анализ экономической эффективности взаимного страхования по сравнению с экономической эффективностью акционерного страхования, для самого страхователя – сельскохозяйственного товаропроизводителя.

В общем экономическом смысле «Экономическая эффективность – это результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата».

Таким образом экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий получаемый эффект затратами или ресурсами:

Эффективность = (результат (эффект), т.е. доход)/ затраты или ресурсы

Первой проблемой, с которой будет сталкиваться сельскохозяйственный товаропроизводитель при формировании системы управления рисками, является выбор формы страхования – использование акционерного или взаимного страхования. Следует отметить, что все задачи по созданию системы управления рисками предприятию необходимо решать с позиций стоимостного подхода к управлению.

Для определения эффективности применения взаимного страхования предлагается следующая математическая модель, которой позволяет определить условия экономической эффективности взаимного страхования.

При определении эффективности использования формы страхования целесообразно использовать принципы, положенные в основу метода,

получившего в западной литературе название метода Хаустона¹, и дополнить его показателями структуры страховой премии, что позволит предприятиям повысить обоснованность принимаемых решений. Суть предлагаемого метода заключается в оценке влияния различных методов управления риском на «стоимость предприятия» (value of organization).

Стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при осуществлении страхования в акционерной компании выражается следующей формулой:

$$S_1 = S - P_{ak} + r(S - P_{ak}), \quad (1)$$

где: S_1 – стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при страховании в акционерной компании;

S – стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в начале финансового периода;

P_{ak} – размер страховой премии перечисленной в акционерную компанию;

r – средняя доходность работающих активов.

Стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при осуществлении страхования в ОВС выражается следующей формулой:

$$S_2 = S - P_{ovc} + r(S - P_{ovc}), \quad (2)$$

где: S_2 – стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при страховании в ОВС;

P_{ovc} – размер страховой премии перечисленной в ОВС;

Влияние на величину свободных активов полностью сохраненного риска, без использования механизма страхования можно оценить следующей формулой:

$$S_3 = S - L + r(S - L), \quad (3)$$

где: S_3 – стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при полностью сохраненном риске;

L – ожидаемые потери при наступлении страховых случаев в течение финансового периода;

Сравнение значений S_1 и S_3 позволяет судить о сравнительной экономической эффективности акционерного страхования.

Сравнение значений S_2 и S_3 позволяет судить о сравнительной экономической эффективности взаимного страхования.

¹ Williams C.A.Jr., Heins R.M. Risk Management and Insurance. – New York, 1985–187 p.

Разница значений результатов сравнения – оценка экономической эффективности той или иной формы страхования.

В рамках рассматриваемой модели эта оценка всегда будет на стороне взаимного страхования, так как в большинстве случаев величина P_{ak} меньше либо равна P_{ovc} . Это одно из преимуществ взаимности, что легко объяснимо. Страховая премия определяется величиной страхового тарифа, который согласно традиционной методике состоит из следующих компонент: основная ставка; рисковая надбавка; нагрузка.

Исходя из существующей практики, основная ставка приблизительно равна средним ожидаемым убыткам. Рисковая надбавка отражает возможные отклонения реальной величины убытков от их среднего значения. Чем больше количество объектов, принятых на страхование страховой компанией, тем меньше величина возможного отклонения в относительных единицах. Это следствие закона больших чисел.

Нагрузка включает в себя:

- расходы страховщика на ведение дела;
- расходы на комиссионное вознаграждение агентам;
- расходы на создание некоторых страховых фондов (превентивных мероприятий, пожарной безопасности и т.д.), не используемых непосредственно для осуществления страховых выплат;
- прибыль.

Нормативы нагрузки и рисковой надбавки утверждаются для каждого вида страхования органом страхового надзора при подаче документов на лицензирование. Рисковая надбавка зависит от планируемого количества объектов страхования и от среднеквадратического отклонения величины убытков для отдельных объектов. Обычно величину рисковой надбавки принимают равной 10–15% от основной ставки. Нагрузка обычно составляет 20–30% от величины нетто-ставки равной сумме основной ставки и рисковой надбавке.

В общем случае Структура тарифных ставок приведена в таблице 1.

Таблица 1

№ п/п	Вид страхования	Нетто-ставка %	Нагрузка, %			
			Расходы на ведение дела		РПМ	Прибыль
			Всего	В т.ч. комиссия		
1.	Страхование урожая сельскохозяйственных культур	70	30	15	-	5
3.	Страхование животных	71	29	15		5

Уменьшение величины страхового тарифа во взаимном страховании достигается тем, что в структуре нагрузки должны остаться расходы на непосредственное ведение дела, или другими словами только административные расходы. Причем при взаимном страховании данные расходы объективно значительно меньше, чем в акционерном.

Как показывает опыт взаимного страхования, в случае если величина L за прошедший финансовый период минимальна или вообще отсутствует, величина $P_{овс}$ вообще стремится к нулю («золотой полис»). Но это происходит только в результате самого благоприятного развития страховых событий, выраженного отсутствием страховых случаев.

В силу специфики взаимного страхования, заключающейся в том, что все члены ОВС несут солидарную ответственность по обязательствам общества, рассмотренная ситуация не характерна на этапе формирования общества взаимного страхования. На данном этапе общество формирует взаимный фонд из вступительных взносов членов общества, а также из иных денежных средств. В статье 20 законопроекта «О взаимном страховании» в перечне источников, из которых может формироваться взаимный фонд, приведены заемные средства. В любом случае бремя формирования взаимного фонда лежит на членах ОВС.

С учетом этого, необходимо дополнить выражение 2 новыми переменными:

$$S_{2n} = S - P_{овс} - V + r(S - P_{овс} - V), \quad (4)$$

где: S_{2n} — стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при страховании в обществе взаимного страхования (этап формирования ОВС);

V — размер вступительного взноса перечисленного членом общества при организации ОВС.

В приведенном выражении величина V играет ключевую роль, именно от ее значения зависит размер взаимного (гарантийного) фонда ОВС, формируемый на этапе организации ОВС и как следствие — экономическая эффективность взаимного страхования.

В странах Европейского Союза эта величина определяется из требований законодательства, там определен размер гарантийного фонда (аналог нашего взаимного фонда), требуемый в обеспечение платежеспособности, при котором разрешается начинать страхование. Зная количество участников, которые хотят организовать ОВС, определяется величина V .

В силу положений федерального закона «О взаимном страховании» определить значение величины V не представляется возможным, так как размер вступительного взноса в общество определяется самим обществом

на общем собрании и должен быть указан в уставе общества (глава 3, статья 23, пункт 3). Вместе с тем, в законе указано, что общество может быть создано не менее чем пятью физическими лицами и (или) не менее чем тремя юридическими лицами (глава 3, статья 6, пункт 1).

Одним из базовых условий создания ОВС является формирование взаимного фонда, в том числе и из вступительных взносов.

Как определить оптимальный минимальный размер взаимного фонда при взаимном сельскохозяйственном страховании? Так как чем больше размер взаимного фонда, тем меньше экономическая эффективность взаимного страхования, при существующих требованиях по минимальному количеству участников ОВС. По аналогии требований к уставному капиталу в акционерных компаниях рассмотрим возможность наличия аналогичных требований к взаимному фонду при проведении взаимного страхования.

Размер взаимного фонда ОВС должен определяться в соответствии с субъективным восприятием риска предприятием-членом общества. Для оценки данного фактора в модели необходимо использовать понятие максимально приемлемого уровня вероятности неблагоприятного события. Данному уровню вероятности соответствует максимально приемлемый уровень убытка L_{max} .

Логично было бы установить, что размер вступительного взноса перечисленного сельскохозяйственным предприятием при организации ОВС равен максимально приемлемому уровню убытка: $V = L_{max}$. Соотношение между средними ожидаемыми убытками L_{cp} и максимально приемлемой величиной убытка L_{max} зависит от конкретной формы кривой распределения кумулятивной вероятности убытка по виду страхования. Максимально приемлемый убыток L_{max} больше среднего убытка на определенную величину, которую условно можно назвать рискованной надбавкой. Обозначим данную величину как d_v . Тогда величину V можно выразить в следующем виде:

$$V = L_{max} = L_{cp} (1 + d_v), \quad (5)$$

где d_v — рискованная надбавка к средним ожидаемым убыткам.

Аналогично рискованной надбавке в страховом тарифе рискованная надбавка к средним ожидаемым убыткам зависит от числа объектов, подлежащих страхованию, и от среднеквадратического отклонения убытков для каждого объекта.

Однако если при страховании под объектом понимаются различные риски, принятые страховой компанией по различным договорам, то в нашем случае объектом страхования являются не противоречащие за-

конодательству РФ имущественные интересы сельскохозяйственного товаропроизводителя, связанные с риском гибели и/или повреждения урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений.

Параметры L_{\max} , L_{cp} , d_v являются внутренними параметрами объекта и могут быть определены на основе статистических данных.

Размер V можно принять равным среднему максимальному значению убытка L_{\max} сельскохозяйственного товаропроизводителя при страховании урожая сельскохозяйственных культур.

Страховая стоимость урожая сельскохозяйственных культур определяется исходя из размера посевных площадей, урожайности сельскохозяйственной культуры принятой на страховании и расчетных прогнозируемых цен на каждую культуру на соответствующий год страхования.

Страховое возмещение за погибшие (поврежденные) сельскохозяйственные культуры выплачивается в таком проценте от суммы ущерба, в каком проценте от страховой стоимости они застрахованы (Уровень покрытия).

С учетом существующей статистики по сельскохозяйственному страхованию размер **среднего максимального** убытка (гибель урожая, с возможным пересевом) для среднестатистического сельскохозяйственного товаропроизводителя равен **16 000 000,00** рублей.

Это достаточно большая сумма и чтобы компенсировать возможные данные потери одного условного предприятия, общество взаимного страхования должно иметь адекватный взаимный фонд, сформированный своими членами.

Поэтому, как и в случае земского страхования, такое общество взаимного страхования сельскохозяйственных рисков в регионе должно быть единственным.

Количество членов данного общества должно быть достаточно большим и участие их в данном обществе не должно быть обременительно в финансовом плане. Областной (в отдельных случаях республиканский) уровень региона в этом плане является оптимальным. Кроме того, сами сельскохозяйственные производители региона в большинстве случаев известны друг другу, что обеспечивает высокий уровень доверия. Доверительные отношения придают большую гибкость в разных аспектах деятельности ОВС. Необходимо учитывать и тот факт, что по аналогии с земским страхованием, территориальная принадлежность сельских товаропроизводителей к определенному региону, учитывая масштабы страны, является желательным признаком при организации ОВС. В противном случае возникают сложности как в организационном плане (специфика ОВС требует коллегиальности в вопросах управления), так

и при проведении страховых мероприятий, в том числе предупредительных.

В качестве примера рассмотрим **Саратовскую область**². В ее состав входят **38 районов**, на территории которых в разных организационно-правовых формах активно действует **305 хозяйств** сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таким образом, величина вступительного взноса от одного условного предприятия V_{cp} можно принять равной 55 000 рублей.

Подставив полученную величину V_{cp} в выражение (4) получим S_{2n} . В результате получаем, что на этапе формирования ОВС, при данных параметрах экономическая эффективность взаимного страхования несколько ниже, чем в акционерном.

Как уменьшить величину V_{cp} . Этого можно достичь, увеличив количество участников ОВС. В выражение (4) необходимо ввести новую переменную, обозначающую количество участников ОВС:

$$S_{2n} = S - P_{овс} - \frac{V_{cp}}{z} + r(S - P_{овс} - \frac{V_{cp}}{z}) \quad (6)$$

где z – количество участников ОВС.

Параметр z ограничен законодательно значением 500, это максимальное количество членов юридических лиц (участников) которые могут состоять в ОВС. И это значение в среднем удовлетворяет потребностям количественного состава сельскохозяйственных товаропроизводителей находящихся в областном (краевом) регионе России.

При рассмотрении экономической эффективности взаимного страхования необходимо учитывать следующее: в случае если выплаты за прошедший финансовый период минимальны или вообще отсутствуют, во взаимном страховании происходит значительное уменьшение величины страхового тарифа и соответственно уменьшается страховая премия.

Как показывает дореволюционный опыт взаимного страхования, такая ситуация является абсолютно ординарной и имеет свое название – случай «золотой полис», когда страховая премия вообще не взималась или принимала символическое значение. Возможность данной ситуации подтверждают статистические данные понесенных убытков хозяйствами при коммерческом страховании урожая – тотальные убытки для хозяйств средней полосы России возможны раз в 10–15 лет.

² По данным Минсельхоза России на рынке агрострахования с господдержкой в этом году в Саратовской области работают 15 страховых компаний. Всего застраховано 305 хозяйств по озимым культурам сева-2008 на площади 396,7 тыс. га, уплачено сельчанами страховых взносов на 214,5 млн. руб.

Ситуация «золотой полис» возникает не сразу. При выверенной перестраховочной политике и размещении резервов уже через четыре-пять лет из собранных премий будет сформирован такой гарантийный фонд, который позволит либо отказаться, либо существенно снизить бюджетное финансирование, не снимая ответственность за гибель или частичную утрату урожая сельскохозяйственных культур.

Следовательно, при штатной работе сельскохозяйственной ОВС уже через несколько лет в выражении (2) расчета экономической эффективности взаимного страхования может исчезнуть или принять минимальное значение P_{ovc} и она принимает следующий вид:

$$S_2 = S + r(S) \quad (7)$$

либо

$$S_2 = S - P_{ovc \min} + r(S - P_{ovc \min}) \quad (8)$$

где $P_{ovc \min}$ — символический размер страховой премии перечисленной в ОВС.

Стоимость чистых активов сельскохозяйственного предприятия в конце финансового периода при осуществлении страхования в ОВС окажется под защитой и без перечисления страховой премии. Во-вторых, это обстоятельство окажет благотворное влияние на доходность работающих активов.

Данная ситуация в принципе невозможна при акционерном страховании. А для ОВС это является целью своего функционирования.

Таким образом, на этапе полноценной работы ОВС, экономическая эффективность взаимного страхования максимально преобладает над акционерной.

Анализ экономической эффективности деятельности обществ взаимного страхования позволяет сделать следующие выводы:

Во-первых, трудность организации ОВС и его сохранения в первые годы деятельности ложится на его первых членов. Они не только сталкиваются с проблемами организации нового дела, но и несут большую материальную ответственность. Подобного не наблюдается в акционерных обществах, где наличие уставного капитала помогает пережить начальный период.

Общество взаимного страхования формирует взаимный фонд из вступительных взносов членов общества, а также из иных денежных средств. Этот капитал может быть получен в форме банковского кредита, дотации от государства и т.д. Порядок формирования и использования взаимного фонда определяется уставом общества. Величина вступительного взноса находится в прямой зависимости от числа членов обще-

ства, чем больше членов решивших организовать общество взаимного страхования, тем меньше вступительный взнос.

Во-вторых, сельскохозяйственное ОВС в регионе должно быть единственным. Требования закона «О взаимном страховании», накладывающие ограничения на число участников юридических лиц ОВС в количестве 500 членов, позволяют это сделать. Это позволит без финансовых обременений сформировать достаточный взаимный фонд, позволяющий решать текущие проблемы и возмещать убытки. При проведенном анализе установлено, что минимальный порог этой величина должен быть равен 16 000 000 рублей.

Кроме того, региональный аспект при организации сельхоз. ОВС учитывает протяженность России и ее географические размеры, предотвращая возможные сложности при управлении ОВС и проведении страховых мероприятий. Принадлежность предприятия к одному и тому же региону является достаточно существенным признаком экономической эффективности в деятельности ОВС;

В-третьих, анализ экономической эффективности взаимного страхования показывает, что сельскохозяйственная ОВС полностью раскроет свои возможности в финансово-экономическом плане только на третьем — четвертом году своего существования. Как показывает зарубежный опыт взаимного страхования, важнейшим аспектом в данной ситуации является выверенная, абсолютно профессиональная политика по размещению собственных средств и резервов ОВС. Для достижения гарантированной максимальной доходности активов страховщика, к данным операциям целесообразно привлекать специализированные управляющие компании.

В-четвертых, В соответствии с «Концепцией совершенствования сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, на период до 2020 года» предусмотрено выделение бюджетных средств на государственную поддержку сельскохозяйственного страхования в размере 26,6 млрд. рублей. Необходимо быть готовым к жесткой конкурентной борьбе со стороны 50 страховых компаний имеющих соответствующую лицензию по страхованию данного вида.

Ведется проверка документов по страхованию яровых культур сева этого года, застраховано 215 хозяйств на площади 345,8 тыс. га, уплачено 302,3 млн.

Бюджетные ассигнования из федерального бюджета составляют 177,1 млн руб, из которых перечислено в область 53,6 млн. На счета сельхозтоваропроизводителей поступило 46,5 млн. Из областного бюджета направлено 11,4 млн руб. (из требующихся 18,7 млн). Направлена

бюджетная заявка на дополнительные субсидии за счет средств федерального бюджета в сумме 123,5 млн, на которые в части софинансирования из областного бюджета требуется 26 млн. Облминсельхоз собрал сведения о количестве заявленных страховых событиях и предполагаемой сумме страхового возмещения хозяйствам, пострадавшим от засухи и случаях отказа страховщиками признания страхового события. Эта информация направлена в Минсельхоз России и Росстрахнадзор.

По оперативным данным страховых компаний, на сегодняшний день заявили о наступлении страхового события 87 хозяйств, площадь гибели урожая – 98,2 тыс. га, предполагаемая сумма страховых выплат – 252,6 млн руб. Из них по озимым культурам – 37 хозяйств, площадь гибели – 44,4 тыс. га на 80,2 млн. По яровым – 50 хозяйств – 53,7 тыс. га – 172,4 млн. Планируется, что выплаты страхового возмещения будут производиться в ноябре.

М. Н. Дудин

кандидат экономических наук, доцент кафедры Менеджмент организации Российской Академии предпринимательства

Н. В. Лясников

доктор экономических наук, проф., зав. кафедрой Менеджмент организации Российской Академии предпринимательства

Формирование стратегической устойчивости предприятий на основе развития системы стратегического корпоративного управления

***Аннотация.** Современное мировое сообщество вошло в новую фазу существования, которую называют эрой постиндустриального или информационного общества, формирующегося в условиях глобальной экономики, что обуславливает необходимость использования менеджментом новых методов и навыков в области корпоративного управления.*

***Ключевые слова:** стратегическая устойчивость, корпоративное управление, глобализация, управленческие структуры.*

***The summary.** The modern world has become a new phase of existence, known as the era of postindustrial or information society emerging in the global economy, which necessitates the use of new management methods and skills in the area of corporate governance.*

***Key words:** strategic stability, corporate governance, globalisation, administrative structures.*

Прошедшие за последние годы изменения в экономике России и регионов свидетельствуют о применении неэффективных методов и моделей перехода к рыночным отношениям. При этом основные проблемы связаны с формированием новых механизмов корпоративного управления в особенно значимых областях сектора промышленных предприятий, являющихся основой развития экономики страны. Поэтому актуальным в сложившихся условиях становится вопрос развития этого стратегического направления, который призван выполнять социально-экономические функции; обеспечить сбалансированность спроса и предложения на рынке услуг; создавать новые рабочие места; решать сложный комплекс социально-экономических задач развития регионов и территорий.

Для выживания экономики в сложное время международного кризиса надо научиться действовать на границе между стабильностью и хаосом, основывая свои действия на моделях и методах корпоративного управления.

Вместе с тем, многочисленные исследования убедительно показывают, что структура корпоративного управления промышленных предприятий претерпела изменения в сторону усиления роли материальных стимулов, что представляет собой большую проблему с точки зрения развития как отдельной личности, так и общества в целом, поскольку жизнедеятельность и развитие личности и общества должны осуществляться не только на уровне удовлетворения первичных физиологических потребностей, но и на уровне полного раскрытия заложенного в человеке и обществе потенциала. Поэтому сегодня все более актуальной становится необходимость формирования такой системы корпоративного управления, которая бы способствовала сбалансированному развитию как базовых, экономических, так и высших потребностей человека.

Для создания действенной системы корпоративного управления промышленных предприятий необходимо, прежде всего, соответствующая научная теория, содержащая ее теоретические, методологические и методические основы. Имеющиеся в этой области теории нельзя считать полностью отвечающими требованиям современной теории и практики управления предприятиями. Формирование концептуальной основы системы управления предполагает необходимость решения ряда вопросов: обоснования ее теоретико-методологической базы; уточнения терминологического аппарата; определения места корпоративного управления в системе научных знаний; раскрытия их содержания, системы внешних и внутренних взаимосвязей; определения целей, задач, принципов, функций, видов, форм; разработки методических подходов для анализа их состояния.

В настоящее время российские предприятия функционируют в постоянно изменяющейся среде, что требует современных подходов к управлению их деятельностью. Нестабильность экономической конъюнктуры, ужесточение конкуренции, повышение требований потребителей к производимому продукту, сокращение жизненного цикла товара в значительной степени усложняют управленческий процесс, а перспективы развития становятся все менее предсказуемыми. В этих условиях только оперативных мер по адаптации предприятия к новым реалиям уже недостаточно. Чтобы сохранить и усилить свое положение на рынке, необходимо заниматься развитием качества корпоративного управ-

ления. Сегодня это — одна из важнейших управленческих технологий, использование которой позволяет добиться скоординированности действий подразделений предприятия по достижению его стратегических целей, увеличивает возможности в обеспечении предприятия необходимой информацией, способствует рациональному распределению ресурсов, улучшает контроль в организации.

Однако внедрение корпоративного управления в реальной практике предприятий промышленности сталкивается со значительными трудностями. В основном это обусловлено устаревшими методами управления, стереотипами мышления, сложившимися в данной области. До последнего времени большинство промышленных предприятий по-прежнему ориентированы на решение текущих, оперативных задач. В этом одна из главных причин нестабильности их развития, ухудшения финансового положения и снижения эффективности функционирования. Исследуемые предприятия могли бы развиваться более динамично, если бы имели четко определенные перспективы развития. Поэтому одним из основных условий их успешной деятельности является необходимость использования современного стратегического корпоративного управления, обеспечивающего разработку и реализацию концепции эффективного развития компании, формируя при этом необходимое информационное, методическое, кадровое обеспечение данных процессов.

Корпоративное управление способствует созданию такой гибкой системы менеджмента, которая позволит быстро реагировать на различные проявления неопределенностей и случайностей, а также аккумулировать ресурсы промышленных предприятий и противодействовать прессингу со стороны экономической среды.

На российском рынке в секторе промышленных предприятий сегодня продолжают процессы консолидации и формирования крупных, межрегиональных соединений. Для таких компаний актуальны задачи быстрого увеличения своей доли рынка и при этом сохранения управляемости в условиях региональной экспансии и активного расширения сети промышленных предприятий. В такой ситуации корпоративное управление может стать полезным инструментом решения целого ряда задач для повышения эффективности деятельности сектора промышленных предприятий.

Одной из главных задач переходного периода российской экономики, не разрешенных до настоящего времени, является формирование конкурентных рынков в условиях спада производства и кризиса неплатежей, охвативших все отрасли промышленности и регионы Россий-

кой Федерации. Эффективная работа всех звеньев логистической цепи, обоснованное и своевременное прогнозирование спроса, выбор поставщиков на основе установленных критериев и продуктивное взаимодействие с партнерами — все это необходимые условия успешной операционной и коммерческой деятельности рынка промышленных предприятий и решения задач переходного периода.

В условиях глобализации мирового рынка и постоянно обостряющейся конкуренции во всех его сегментах, проблема динамичного развития отечественной экономики является залогом устойчивости государства, определяющего его безопасность и уровень жизни населения. В то же время нельзя не учитывать происходящие в мире структурные экономические изменения. В настоящее время основой конкурентоспособности и развития является научно-технический прогресс и интеллектуализация основных факторов производства; в развитых странах сегодня на долю содержащей новые знания продукции приходится до 100% прироста валового внутреннего продукта, а темп роста рынка интеллектуальной собственности в 3–4 раза превышает темпы роста традиционных рынков товаров и услуг. Таким образом, мир вступил в эпоху «интеллектуальной» экономики, где основным источником благосостояния и непосредственной производительной силой становятся творческие достижения людей.

Одним из основных инструментов реализации этих задач является развитие инновационной системы стратегического корпоративного управления в сфере промышленных предприятий.

Перед российской экономикой стоят масштабные, сложные и разноплановые задачи. Это экономический рост, прогрессивные структурные изменения в экономике, уменьшение зависимости от мировой конъюнктуры, подготовка к полномасштабной конкуренции с учетом предстоящего вступления в ВТО.

На современном этапе в сложившихся условиях главная угроза национальной безопасности России находится во внутренней сфере и определяется внутренними проблемами страны в основном экономического, социального, медико-географического характера.

Исходя из этого, необходимо акцентировать внимание на овладении новыми методами и навыками в области корпоративного управления, с помощью которого организация может оценить свое реальное положение в контексте возникающих рыночных проблем и сформулировать направления предстоящей работы, позволяющей добиться положительных результатов, учитывая то, что сектор промышленных пред-

приятий является социально значимым в масштабах страны и будет поддерживаться государством независимо от темпов экономического развития страны.

В связи с возрастанием роли и значения сферы промышленных предприятий повышается актуальность задачи его регулирования, которую можно решить, развивая систему корпоративного управления.

Литература

1. Аристов О.В. Управление качеством. М.: Инфра-М, 2007.
2. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций. М.: Гардарики, 2006.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
4. Баранчев В.П. Управление знаниями в инновационной сфере. М.: Благовест-В, 2007.
5. Батчиков С., Петров Ю. Корпоративный сектор в переходной российской экономике. М.: Российский экономический журнал, № 8, 1997.
6. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: Экономистъ, 2008.

З. М. Камилова

*Ректор НОУ ВПО и МО,
кандидат экономических наук*

Основные направления интеграции предприятий регионального туристского комплекса

***Аннотация.** В условиях динамичного роста туристских потоков увеличение сложности в обслуживании массы туристов и с повышением требовательности к удобству и качеству обслуживания своевременность, оперативность и четкость принимаемых решений становится главным условием в обеспечении устойчивости туристской деятельности в регионе. Это обстоятельство, как показала практика, обуславливает стремление к объединению различных по типу предприятий. Наиболее распространенной формой является интеграция.*

***Ключевые слова:** региональный туристский комплекс, интеграции, единое туристское территориальное пространство.*

***The summary.** In the conditions of dynamical growth of tourist streams complexity increase in service of weight of tourists and with insistence increase to convenience and quality of service timeliness, efficiency and clearness of accepted decisions becomes the main condition in maintenance of stability of tourist activity in region. This circumstance as practice has shown, causes aspiration to association various as the enterprises. The most widespread form is integration.*

***Key words:** regional tourist complex, integration, uniform tourist territorial space.*

В условиях динамичного роста туристских потоков увеличение сложности в обслуживании массы туристов и с повышением требовательности к удобству и качеству обслуживания своевременность, оперативность и четкость принимаемых решений становится главным условием в обеспечении устойчивости туристской деятельности в регионе. Это обстоятельство, как показала практика, обуславливает стремление к объединению различных по типу предприятий. Наиболее распространенной формой является интеграция.

Основными причинами, вынуждающими туристские организации к объединению являются: усиление рыночной конкуренции; снижение рисков, опасностей и угроз, в т.ч. за счет диверсификации деятельности; стремление к снижению производственных издержек; централизация выполнения общей маркетинговой стратегии; повышение эф-

фективности производства; привлечение инвестиций; необходимость финансового оздоровления туристской деятельности в целом.

В результате формируются стратегические цели, к важнейшим из которых относятся: совершенствование управления финансовыми потоками; получение новых источников финансирования расширенного воспроизводства; повышение технологичности и эффективности собственного производства, его ориентация на активное продвижение туристских услуг на внутренний и внешний рынок.

Широко практикуется объединение усилий туристских компаний в области менеджмента, заключение договоров о консорциуме, что делает интеграцию более гибкой и потому получающей многостороннее развитие в туристской индустрии. Интеграция дает туристской компании больше экономических преимуществ среди конкурентов за счет экономии от территориального масштаба производства и реализации туристского продукта, формируя цепь хозяйствующих единиц в различных регионах, городах. Такой подход создает определенные удобства для туристов, которые могут приобретать туристские путевки по месту жительства. Во-первых, эти цепи формируют единое туристское территориальное пространство, объединяя различные районы, создавая мощные туристские потоки, фактически приближая дестинации к потребителю туристских услуг. Во-вторых, экономически целесообразней разрабатывать и реализовывать комплексный туристский продукт по месту проживания туриста.

Обоснование эффективного механизма интеграции предполагает реализацию алгоритма выбора эффективной формы интегрированного формирования, на первом этапе которого осуществляется анализ факторов, влияющих на эффективность интеграционных процессов (в т.ч. и таких неконтролируемых факторов, как макроэкономическая ситуация, политические факторы и т.д.), а также комплексный анализ всего туристского рынка для оценки конкурентных преимуществ интеграционной цепи и ее отдельных звеньев и выбора эффективных конкурентных стратегий.

Второй этап предусматривает выбор конкретных вариантов интеграции на основе банка интеграционных форм и механизмов, который должен быть создан на основе обобщения имеющегося опыта интеграции в туристской сфере как в Российской Федерации, так и в зарубежных странах. Банк данных объединяет типы и формы интегрированных структур, их исходные признаки и различия, которые определяются формой технологической цепи, охватом рынков и степенью диверсификации производства.

На третьем этапе производится оценка альтернативных вариантов интеграции. В целом за счет интеграции эффективность работы организаций без больших вложений дополнительных средств может увеличиться за первый год работы в новых условиях на 30–60% лишь за счет активизации внутренних возможностей и учета внешней среды. При этом может быть использовано несколько вариантов интеграции, наиболее подходящих для каждого конкретного предприятия. Окончательный выбор направления может быть проведен по результатам SWOT-анализа вариантов интеграции для различных видов объединений предприятий.

Интеграция имеет несколько разновидностей [1, С. 64–69]. Самой ранней ее формой в туризме, не потерявшей актуальности и сегодня, считается горизонтальная интеграция, при которой туристские предприятия, выпускающие одинаковую продукцию или оказывающие аналогичные туристские услуги, объединяются для того, чтобы получить экономию от масштаба производства, нарастить объем поставок или сбыта, ограничить или устранить конкуренцию. Толчком для образования горизонтальных объединений явилось увеличение спроса на путешествия, превращение туризма в массовое явление.

Для предприятий, входящих в горизонтальную интегрированную систему необходимо измерить интегральную инвестиционную эффективность, как основной интегральный показатель, позволяющий оценить степень использования инвестированных ресурсов объединения. Интегральная эффективность функционирования такой системы показывает, какой интегральный экономический эффект получен от использования всех инвестированных активов объединения.

Для определения интегральной эффективности деятельности объединения можно использовать формулу:

$$E_a = \frac{a_r \sum_{i=1}^n D_i}{\sum_{i=1}^n P_i} \quad (1)$$

где E_a – интегральная эффективность функционирования объединения;

a_r – коэффициент синергии системы с горизонтальной интеграцией, $a_r > 1$;

D_i – чистая прибыль i -го предприятия;

P_i – всего расходов i -го предприятий;

n – число предприятий в объединении.

Таким образом, интегральная эффективность деятельности объединения равна частному от деления совокупной чистой прибыли на совокупные расходы, умноженному на коэффициент синергии (системности). Коэффициент синергии a учитывает результат согласованного (системного) взаимодействия объединившихся туристских организаций на своем сегменте рынка и может достигать значительных величин ($a_r > 1$), если объединение сможет диктовать свои цены на рынке. Вот почему в некоторых странах подобные структуры с горизонтальной интеграцией запрещены антимонопольным законодательством.

Горизонтальную интеграцию в туризме следует отличать от вертикальной, которая заключается в том, что независимые туристские предприятия различного профиля создают объединения с целью проведения единой политики в сфере туризма. Однако при этом возможна потеря самостоятельности некоторыми участниками туристского рынка, которых приобретают экономически более мощные партнеры. Наибольший эффект вертикальная интеграция приносит в сфере производства и распределения туристского продукта. В результате образуются вертикальные маркетинговые системы, в которых действующие объекты – предприятия туристской инфраструктуры, туроператоры и турагенты – выступают как единый организм. Доминирующей силой в рамках вертикальной маркетинговой системы могут быть как производители, так и продавцы туристских услуг.

В сфере туризма вертикально интегрированные маркетинговые структуры получили широкое распространение. Инициатива их создания часто исходит от крупных туроператоров, которые открывают собственные агентские представительства, или от поставщиков туристских услуг. Повышенную активность здесь проявляют авиакомпании (Юнайтед Эйрлайнз, Америкэн Эйрлайнз, Люфтганза, Бритиш Эйрвейз, Свиссэйр, Аэрофлот и другие). Они проникают в смежные области, раздвигая рамки производственно-сбытового процесса в «прямом направлении» – к рынку потребителей (приобретение туроператора или турагентства) [2], или в «обратном направлении» – к источникам сырья (покупка поставщика продуктов питания для авиапассажира). В конечном счете, авиакомпании сосредоточивают в своих руках управление всем технологическим процессом производства и реализации туристского продукта. Аналогичную политику проводят предприятия других секторов индустрии туризма.

Такие объединения представляют собой сложные системы, характеризующиеся внутренней и внешней средами взаимодействий, организацией, структурой, направлениями материальных, финансовых и инфор-

мационных потоков. Поэтому их интегральная эффективность не может быть определена как простое суммирование эффективностей составляющих систему элементов, а является следствием системного эффекта, определяемого структурой и потоковыми взаимодействиями элементов.

Другой формой интеграции производства является кооперация, которая предполагает объединение функционально и технологически разнородных предприятий. Автор полагает, что конечной целью кооперации является: получение прибыли и решение проблемы роста доходов его членов. Ориентация деятельности кооператива на получение прибыли в условиях рынка составляет здоровую основу ведения расширенного воспроизводства, решения задач социального развития предприятия.

Кооперация должна развиваться на основе специальных подходов, как одна из форм рыночного предпринимательства, демократии и коллективизма. При этом целесообразно использовать следующие основные принципы:

- добровольность членов кооперации, свобода выхода из кооперации;
- самостоятельность и самоуправляемость в хозяйственной деятельности;
- выборность и периодическая отчетность руководящих органов;
- демократизм управления, основанный на равноправном участии всех членов кооператива в его деятельности;
- справедливое распределение прибыли, а также расходов и убытков между членами кооператива.

Необходимость и экономическая целесообразность развития кооперативных связей в рамках кооперативной системы России в условиях становления рыночных отношений диктуется следующими аспектами:

- позволяет противостоять крупным монополиям на всех уровнях: отдельных предприятий, регионального и федерального рынков;
- обеспечивает инновационный тип воспроизводства — на основе объединения и рационального использования ресурсов (в том числе и средств государственной поддержки);
- является основой развития эквивалентных отношений между структурными звеньями туристской индустрии;
- создает единое экономическое пространство для взаимодействия субъектов всех форм собственности и хозяйствования, адекватных развитию производительных сил в различных регионах;
- организует внешнеэкономическую деятельность туристских фирм.

Как правило, инициатива кооперации исходит от предприятий других отраслей экономики. Их привлекает сфера туризма в силу ряда обстоятельств: относительной простоты выхода на туристский рынок, быстрых темпов развития туристского бизнеса, сложившегося представления о туризме как о чем-то очень приятном или легком виде деятельности. Кроме того, с туризмом связывается возможность компенсации убытков и рисков на предприятиях других отраслей, входящих в кооперированные компании.

Поскольку сфера туризма является частью социально-экономической системы региона, то следует выделить и такой вид интеграции, как интеграция туризма в региональную экономику. Важным фактором этого процесса является двойственность использования ресурсов региона: с одной стороны, туристы могут пользоваться услугами предприятий и организаций, посещать объекты, созданные для населения региона (например, общественный транспорт, кинотеатры, музеи, выставочные залы, рестораны, предприятия здравоохранения, библиотеки); с другой стороны, население может пользоваться ресурсной базой туризма (например, гостиницы, санатории, дома отдыха, туристско-рекреационные объекты).

Тенденции интеграции предприятий, учреждений, фирм, обслуживающих туристов объективно являются основой для создания интегрированной системы управления, в сфере которой объединяются не только однородные по видам услуг предприятия, а все предприятия, которые в той или иной степени связаны с туризмом.

Таким образом, типы интеграционных образований можно структурировать по следующим основным группам:

- по типам интегрируемых предприятий: одного вида (например, гостиничные цепи), разные типы предприятий (например, гостиница — турфирма);
- по формам: межотраслевая (вертикальная, горизонтальная); территориальная (мировая, межрегиональная, региональная);
- по организационно-правовому статусу, экономическому содержанию и управлению (государственные, корпоративные и частные; холдинги и трстовые компании и другие);
- по интеграции с региональными субъектами права и хозяйствования (например, муниципальными предприятиями, объектами социально-культурной сферы, сельхоз предприятиями).

Объект управления сферы туризма в регионе, таким образом, можно представить в виде структурной матрицы, основными элементами которой являются различные типы предприятий и объектов, которые

могут объединяться (интегрироваться) с другими предприятиями иной территориально-экономической функцией. Количество предприятий, входящих в интеграционную структуру может быть различным, как и самих интеграционных образований. В различных условиях интенсивность и устойчивость таких образований может быть различной. С увеличением количества предприятий и объектов, включаемых в интеграционную структуру, количество связей, характер и интенсивность значительно увеличатся. При этом возможны следующие направления интеграционных процессов: горизонтальная, вертикальная, конгломераты (рис. 1).

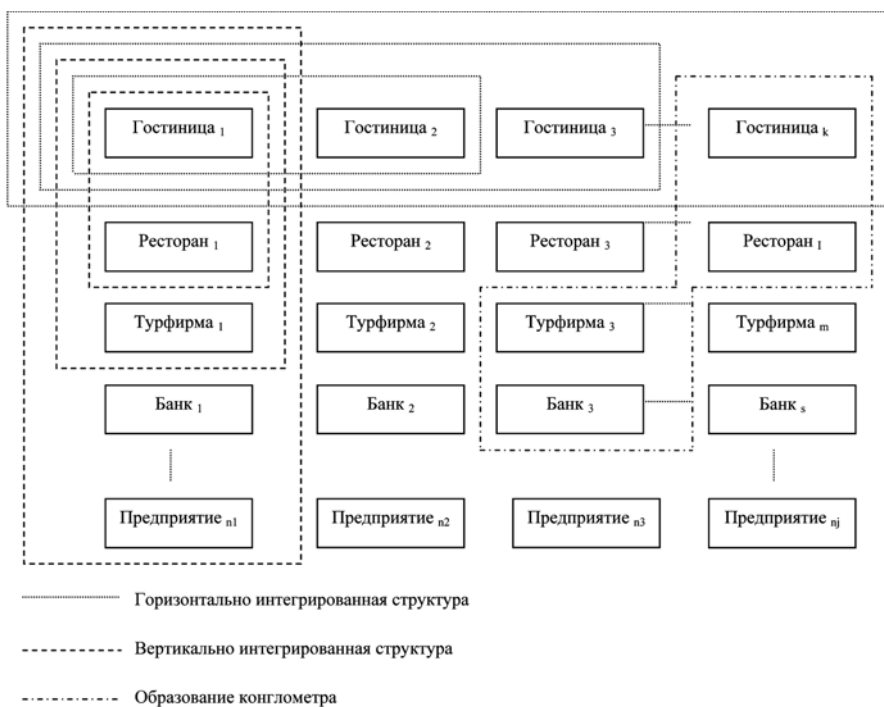


Рис. 1. Возможные направления интеграции предприятий и объектов, обслуживающих туристов

Особенность функционирования и развития таких структурных образований заключается в том, что внутри них действуют особые законы и правила. Поэтому возникла необходимость использования в методологии управления сферой туризма в регионе элементов теории отраслевых рынков, позволяющей определить границы влияния рынка туристских услуг на новые формы структурных образований.

Для определения количества возможных объединений в региональной системе туризма можно использовать число сочетаний соединений из n -элементов. Нас интересуют объединения по 2, 3 ... n предприятий. Эту величину можно рассчитать, используя бином Ньютона [3, С. 572]:

$$ИО = C_n^2 + C_n^3 + \dots + C_n^n = 2^n - (n + 1) \quad (2)$$

где $ИО$ – количество образований; 2^n – число сочетаний; C_n^n – число сочетаний; $n = 2, 3 \dots$ – количество различных по типам, формам, организационно-правовому статусу, экономическому содержанию и управлению объединяемых предприятий.

Пределом такого регионального объединения будет являться, например, дестинация как самостоятельная хозяйствующая единица.

Определение числа возможных сочетаний создания интеграционных структур позволит определить наиболее эффективный из вариантов как с позиций предприятий, так и социально-экономического развития региона в целом; призвано способствовать развитию наиболее эффективных интеграционных образований (объединений) путем создания соответствующих условий (косвенное управление). Это будет являться новым фактором устойчивого развития сферы туризма в регионе.

Литература

1. Боголюбов В.С. Экономика туризма. Учебник. М: Академия, 2005.
2. Беликов М.Ю. Города-курорты Краснодарского края: проблемы отраслевой и структурной перестройки в условиях перехода к рынку. Краснодар: 1994.
3. Кудрявцев В.А., Демидович Б.П. Краткий курс высшей математики. Учебн.пособ. М: Наука, 1989. 656 с.

А. А. Кирпичников

*аспирант, Российская Академия Предпринимательства,
ведущий специалист отдела информационно-аналитического
и организационного обеспечения ГУ «Государственная дирекция ЦНТП»*

К вопросу о методах оценки стоимости научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР)

Аннотация. В статье рассматриваются методы оценки стоимости товаров, выполнения работ и оказания услуг при осуществлении госзакупок в рамках Федерального закона Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» применительно к НИОКР, как одного из специфических видов работ. Описан метод бюджетной окупаемости, разработанный автором в составе научного коллектива при выполнении государственного контракта в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы».

Ключевые слова: оценка стоимости НИОКР, методы оценки стоимости товара, выполнения работ, оказание услуг, метод бюджетной окупаемости.

The summary. The article deals with methods of valuation of goods, works and services in the implementation of procurement under the Federal Act on July 21, 2005 № 94-FZ «On Procurement of goods, works and services for state and municipal needs» in relation to R & D as one of the specific types of work. The method to return the budget developed by the author of a scientific group in the performance of public contract under the Federal Target Program «Research and development on priority directions of scientific-technological complex of Russia for 2007–2012».

Key words: valuation of R & D, methods of valuation of goods, works and services, the method of budget payback.

В настоящее время оценка стоимости научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (далее – НИОКР) является одним из определяющих этапов отбора НИОКР с целью финансирования проектов из средств государственного бюджета. Приоритетным направлением развития политики Российской Федерации является модернизация экономики, развитие инноваций, поэтому возрастает роль тех НИОКР, внедрение которых позволило бы начать выпуск

новой или усовершенствованной продукции в реальных секторах экономики. С точки зрения финансирования, НИОКР является одним из видов выполнения работ заказываемых государством и подпадает под действующий Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – №94-ФЗ).

Целью данной статьи является анализ и научное обобщение существующих методов оценки стоимости товаров, выполнения работ и оказания услуг применительно к оценке стоимости НИОКР, как одного из специфических видов работ, заказываемых в интересах государства (далее – госзаказа). В практике широко используется несколько методов определения стоимости товаров, выполнения работ и оказания услуг для осуществления госзаказов ¹:

- метод рыночной стоимости;
- метод аналогов;
- сметно-нормативный (затратный/ресурсный) метод;
- метод экспертных оценок.

Ниже будут описаны научно-методические подходы и принципы для вышеперечисленных методов, а также в отдельном разделе рассмотрена применимость методов к оценке стоимости НИОКР.

Метод рыночной стоимости. Метод рыночной стоимости определения цены товара (здесь и далее имеется в виду товар, выполнения работ и оказания услуг определенные ФЗ-№ 94) основан на анализе рыночной конъюнктуры (спроса и предложения) на наличие предложений непосредственно у участников рынка на товары, работы или услуги, удовлетворяющие одинаковые потребности, а также с учетом ценовых параметров по ранее совершенным сделкам.

Условием применимости метода является присутствие на рынке, по меньшей мере, 20 заинтересованных участников, т.е. существует конкурентный рынок.

Для практической реализации метода необходимо провести сбор информации о ценах на рынке от участников, потенциально заинтересованных в организации поставки товаров удовлетворяющих аналогичные потребности.

Информация о ценах на поставку товаров может быть получена посредством:

¹ Методические рекомендации по порядку расчета начальной (максимальной) цены контракта, проект Минэкономразвития России.

1. Сеть Интернет, которая обеспечивает получение информации о ценах на определенные товары, услугу и вид работы.

2. Специализированных печатных изданий содержащих справочную информацию о ценах на поставку товаров, работ и услуг, профессиональные ценовые справочники или журналы («Цена российского товарного рынка», «Цены российского товарного рынка»), отчеты, содержащие маркетинговые исследования российского и мирового рынка, статистические сборники. В данном варианте информация имеет большую степень надежности и сосредоточена в одном месте.

Надежность (или устойчивость) метода тем выше, чем большее количество ценовых предложений было получено в ходе поиска. Для того чтобы метод давал устойчивость в 10%, необходимое число участников размещения заказа должно быть не менее 10, тогда как для устойчивости в 5%, число участников должно быть, не менее 20².

Из массива предложений, следует исключить необоснованные, крайне завышенные или заниженные (демпинговые) цены, а также слабо обоснованные предложения. Среди оставшихся предложений определяется средневзвешенная цена. Возможны различные корректировки для учета особенностей приобретения товара.

Преимуществом метода рыночной стоимости является простота, надежность использования для товарной продукции широко представленной на рынке.

Недостатком метода является требование большого количество участников на рынке, тогда для многих видов товаров, включая и НИОКР, это условие не соблюдается.

Метод аналогов. Метод аналогов основан на сравнительном анализе товаров с ценами товаров удовлетворяющих аналогичные потребности. В отличие от метода рыночной стоимости, где товар у разных поставщиков должен быть одинаковым, а сравниваются цены его поставки, метод аналогов применяется для разных товаров удовлетворяющих одну и ту же потребность, т.е. сравнение аналогов выполняется по параметрам удовлетворяющим потребностям госзаказчика. Для поиска объектов-аналогов применимы те же способы, что и для метода рыночной стоимости. Получение устойчивого результата обеспечивает не менее трех объектов-аналогов.

² Временные методические рекомендации по определению начальной цены по государственным контрактам на выполнение НИОКР, проект Минпромторга РФ, 2008 г.

Для корректного сравнения необходимо выделить от 3 до 10 базовых параметров, которые определяют искомые характеристики объекта. Базовые параметры необходимо расположить в порядке убывания значимости, так чтобы первым пунктом был самый важный параметр.

Рост числа сравниваемых параметров увеличивает точность при выборе объектов сравнения, но снижает представительность данных для сравнительного анализа, что уменьшает надежность (устойчивость) метода³. Таким образом, существует корреляционная зависимость количества базовых параметров выбранных для сопоставления объектов-аналогов с числом объектов-аналогов. Чем выше требования по количеству совпадений с базовыми параметрами, тем сложнее найти объекты-аналоги, удовлетворяющие всем требованиям сравнения. Для выбора оптимального числа базовых параметров и количества объектов-аналогов рекомендуется, чтобы их произведение было максимальным среди возможных вариантов. Рекомендуемое число объектов-аналогов должно попадать в интервал 5–7 аналогов, тогда как число базовых параметров от 3 до 5. Необходимым условием применения метода является то, что значение произведения числа объектов-аналогов и числа базовых параметров должно быть не менее 15. Анализ объектов-аналогов можно будет считать качественным, если произведение числа объектов-аналогов и количества базовых параметров достигнет значения – 35.

Если цены объектов-аналогов отличаются друг от друга не более чем на 10%, тогда цена объекта может быть назначена как максимальная цена объектов-аналогов, в противном случае цена объекта должна рассчитываться как среднее арифметическое из цен объектов-аналогов с учетом корректировок.

Корректировка цены объекта-аналога может происходить по ряду причин:

1. Возможно не полное соответствие элементов оцениваемого объекта и объектов-аналогов. Если имеется возможность получить цены на каждый элемент объекта-аналога, тогда необходимо выполнить разделение на элементы не входящие в оцениваемый объект и исключить из стоимости объекта, тогда как цены дополнительных элементов, предусмотренных техническим заданием должны войти в стоимость оцениваемого объекта.

³ Временные методические рекомендации по определению начальной цены по государственным контрактам на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проект Минпромторга РФ, 2008 г.

2. Если расстраиваемые объекты-аналоги были оценены более чем год назад, то необходимо учесть динамику роста заработной платы (10%–25% в год), инфляцию, с использованием официально публикуемых Росстатом индексов-дефляторов.

3. Технологическое изменение продукции в быстроразвивающихся отраслях, также могут влиять на цену.

Оценка стоимости НИОКР с помощью метода аналогов может осуществляться на основе ⁴:

- стоимости аналогичных по составу НИОКР выполняемых ранее;
- аналогичных видов работ, согласно техническому заданию (ТЗ).

Оценка стоимости НИОКР по аналогичным видам работ, согласно ТЗ целесообразно проводить, когда исполнение преимущественно состоит из видов работ, стоимость которых легко определить по аналогам ранее выполненных проектов.

Для того чтобы определить стоимость НИОКР по аналогичным проектам, необходимо подобрать не менее двух проектов аналогичных по сложности или уникальности исполнения, видам и объему работ, количеству и квалификации исполнителей, а также тематике и технологии. Содержания ТЗ для этих проектов может быть различным. К базовой стоимости НИОКР определенной методом аналогов может прибавляться или исключаться стоимость дополнительных работ, не предусмотренных ТЗ НИОКР-аналогов. Стоимость выполнения НИОКР рассчитывается как среднеарифметическая от стоимости проектов с экспертной корректировкой предусмотренных ТЗ объемов, сроков, сложности (масштабности), уникальности результата, отраслевых и региональных поправок, индекса-дефлятора и т. д.

Преимуществом данного метода, как и метода рыночной стоимости, является простота и надежность использования, при условии существования достаточного количества аналогов на поставку товаров.

К недостаткам метода можно отнести отсутствие гарантий того, что аналоги до этого были оценены объективно с точки зрения рыночной стоимости. Также точность метода снижается в случае, когда затруднительно выделить параметры объекта, а, следовательно, затруднительно производит сравнения с аналогами.

Сметно-нормативный метод. Сметно-нормативный (затратный или ресурсный) метод основан на составлении укрупненной сметы затрат

⁴ Методические рекомендации по порядку расчета начальной (максимальной) цены контракта, проект Минэкономразвития России.

на выполнение работ. Смета затрат для расчета стоимости выполнения работы складывается из следующей структуры затрат ⁵: затраты на оплату труда работников, отчисления на социальные нужды, материалы и комплектующие, специальное оборудование, соисполнители, накладные расходы, прочие прямые расходы.

Метод называется нормативным, так как предполагает сравнение затрат со специальными отраслевыми нормативами, выраженными в объеме трудозатрат и стоимости ⁶. Для оценки единичных нормативов трудозатрат на вид выполняемой работы и квалификационной сложности отдельных видов работ могут быть использованы справочники по трудозатратам, либо применен метод функциональных точек.

Метод функциональных точек предполагает проведение оценки стоимости работ посредством нормирования трудозатрат отдельных элементов работ. Для оценки трудозатрат должен быть создан внутренний справочник трудозатрат.

Справочник о нормах труда и квалификации участников создается на базе календарных планов ранее оплаченных работ.

Для расчета стоимости выполнения работ, предусмотренных ТЗ, используется укрупненный показатель стоимости единицы рабочего времени специалиста ⁷ с корректировкой на квалификацию работ. Для каждого вида работ производится расчет стоимости рабочего времени по формуле:

$$P_j = \sum_{i=1}^n p_i \cdot t_i,$$

где P_j – стоимость рабочего времени специалистов на выполнение j -го вида работ, p_i – стоимость единицы рабочего времени i -го специалиста выполняющего j -тую работу; t_i – трудоемкость i -го специалиста, необходимая для выполнения j -го вида работ, i – специалист, задействованный в выполнении работ, n – необходимое число специалистов для выполнения j -той работы.

⁵ Методика определения начальной (максимальной) цены государственных контрактов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, утв. приказом Минпромторга России от 16 июля 2009 г. № 653.

⁶ Временные методические рекомендации по определению начальной цены по государственным контрактам на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проект Минпромторга РФ, 2008 г.

⁷ Методические рекомендации по порядку расчета начальной (максимальной) цены контракта, проект Минэкономразвития России.

Общая стоимость рабочего времени специалистов задействованных на выполнение работ предусмотренных ТЗ (P) находится как сумма стоимостей рабочего времени на выполнение j -го вида работ, а именно:

$$P = \sum_{j=1}^N P_j,$$

где P_j – стоимость рабочего времени специалистов на выполнения j -го вида работ, N – количество работ, предусмотренных ТЗ или календарным планом.

Для удобства расчета составляется таблица, в которой отражается состав работ с характеристикой квалификации и стоимость единицы трудозатрат, измеряемая в [руб./чел.*день]. Далее составляется расчетная таблица по трудозатратам на работы по квалификации, измеряемая в [чел.*дней]. Прочие расходы по смете нормируются в процентах (см. табл. 1)⁸.

Таблица 1

Нормативная смета затрат на выполнение НИОКР

Структура затрат	Норматив, % от фонда оплаты труда
Единый Социальный Налог (ЕСН)	26,2
Накладные и административные расходы (арендные выплаты, услуги связи, охрана, коммунальные платежи, амортизация оборудования, оплата труда Административно-управленческого персонала (АУП) и т.д.)	от 50 до 70
Оплата услуг сторонних организаций	не более 100
Вспомогательные материалы и услуги	не более 20
Плановая Прибыль	15% от себестоимости

Таким образом, после того как определена величина оплаты труда работников, непосредственно занятых выполнением работы с помощью справочников о нормах трудозатрат или методом функциональных то-

чек, необходимо производится калькуляцию затрат, используя нормативы, а также учитывая другие расходы на основе действующих цен. Расчетное значение будет являться стоимостью данной работы.

В практике при составлении сметы затрат на выполнения работ используются Типовые методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции, утвержденные заместителем Министра науки и технической политики Российской Федерации А.Г. Фонотовым от 15 июня 1994 года № ОР-22-2-46.

Для полученной окончательной стоимости работ также могут применяться корректирующие коэффициенты. Например, в случае, если дата составления сметы и дата начала работ отличаются более чем на полгода, стоимость работ корректируется с учетом среднегодового индекса потребительских цен публикуемых на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики РФ.

К преимуществам метода является возможность проанализировать расходы исполнителя проекта анализируя структуру затрат, а также руководствоваться сложившимися нормативами для определения итоговой цены. Метод позволяет детально проанализировать расходы на заработную плату, в разрезе трудоемкости работы, количестве работающих и т.д.

Недостатком данного метода является отсутствие на сегодняшний день каких-либо утвержденных нормативов по трудозатратам работников на выполнение НИОКР.

Метод экспертных оценок. Метод экспертных оценок основан на проведение оценки стоимости закупаемых товаров, в зависимости от свойств товаров (факторов), группой людей (экспертами), специалистами данной предметной области.

Для организации экспертизы необходимо сформировать экспертную группу специалистов по предметным областям. Общее число экспертов должно быть таким, чтобы оценка каждого проекта осуществлялась не менее чем пятью экспертами⁹. Необходимо, чтобы выборка группы экспертов была репрезентативной, т.е. мнение данной группы экспертов, в общем, совпадало с мнение большинства экспертов данной области. Члены экспертной комиссии могут выполнять экспертизу на платной и бесплатной основе, что определяется государственным заказчиком.

⁸ Временные методические рекомендации по определению начальной цены по государственным контрактам на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проект Минпромторга РФ, 2008 г.

⁹ Временные методические рекомендации по определению начальной цены по государственным контрактам на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проект Минпромторга РФ, 2008 г.

Эксперт должен проанализировать роль каждого фактора и дать оценку соответствующую значимости того или иного фактора. Если для анализа проекта используется N факторов влияющих на стоимость товаров, тогда самому значимому фактору эксперт должен присвоить значение — 1, а фактору, имеющему наименьшее значение для выполнения работы, присваивается значение — N .

Таким образом, происходит ранжирования факторов по степени важности. Точность и надежность ранжирования в значительной степени зависит от количества факторов включенных в экспертизу проекта. Чем меньше факторов, тем выше их различимость для эксперта, а, следовательно, оценка фактора по значимости происходит более четко. О надежности метода можно судить по степени согласованности оценок выставляемых независимыми друг от друга экспертами.

Для проверки степени согласованности группы может быть рассчитан коэффициент конкордации, который принимает значение от 0 до 1, при этом 0 — означает полное разногласие среди экспертов группы, тогда как 1 — полная согласованность.

После того как эксперты присвоили каждому фактору значение от 1 до N в порядке значимости, руководитель группы производит обобщение полученных данных.

Эксперты анализируют товары с целью отбора наиболее эффективных с точки зрения критерия «цена-качество». Для проведения экспертизы должны быть подготовлены анкеты содержащие факторы, влияющие на цену товара и на продолжительность поставки, а также документы, требуемые государственным заказчиком.

Метод экспертных оценок наиболее часто применяется для обоснования и оценки стоимости НИОКР, так как проведение точных расчетов другими методами затруднительно.

Экспертный анализ предполагает проведения комплексной оценки, как с научной точки зрения, так и экономической.

Экспертиза проекта должна быть проведена в течение 1–2 недель, по которой руководитель экспертной группы производит сбор и анализ анкет. Анкета, помимо ТЗ, сведений о цене НИОКР, также должна содержать перечень вопросов связанных с качеством работы и квалификацией исполнителей, такие как:

- научный задел проекта;
- технико-экономические показатели конечного результата;
- опыт выполнения работ и профессиональная репутация и т.п.

Преимуществом метода экспертных оценок является простота подготовки и сбора информации. Высокая степень надежности и устойчивости метода достигается при выполнении как минимум трех условий:

- эксперт — человек, который действительно является лучшим специалистом в данной области и не представляет ни чьих интересов;
- обеспечивается репрезентативная выборка экспертов, специалистов в данной области;
- информация о проекте представлена в полном и объективном виде.

К недостаткам можно отнести тот факт, что выполнение трех вышеописанных условий — трудно реализуемая задача, так как чаще всего эксперты работают на временной основе, а это приводит к снижению качества экспертизы.

Поправочные коэффициенты и механизмы их расчета

После того как проведена оценка стоимости товаров с помощью любого метода или комбинации методов описанных выше, получившуюся стоимость необходимо скорректировать используя поправочные коэффициенты, определяющие различные дополнительные факторы. Поправка на условия поставки товара, платежа, обеспечение исполнения договора, объема поставки, сопутствующих услуг, налогов и пошлин, сроков поставки (с учетом инфляции), уторгование, использование региональных коэффициентов, способов размещения заказа, сложности (уникальности) работ¹⁰.

Рассмотрим поправочные коэффициенты, которые учитывают общую специфику выполнения НИОКР, их сложность, а также особенности выполнения рассматриваемого конкретного проекта¹¹:

- коэффициент технологической сложности вида работ;
- коэффициент научной новизны работы;
- коэффициент ценности результатов работы;
- коэффициент масштабности по числу пользователей и объема работ;
- коэффициент качества работы.

Расчет поправочных коэффициентов производится двумя способами:

- коэффициенты определяются относительно базовой стоимости НИОКР для каждого вида работ, рассчитанной как среднее арифметическое по заключенным государственным контрактам за предыдущие несколько лет;
- осуществляется экспертная оценка коэффициента.

¹⁰ Методические рекомендации по порядку расчета начальной (максимальной) цены контракта, проект Минэкономразвития России.

¹¹ Методика расчета средневзвешенной стоимости государственных контрактов, реализуемых в рамках Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы.

Итоговый коэффициент сложности рассчитывается как произведение поправочных коэффициентов.

Коэффициенты научной новизны и технологической сложности используются для корректировки цены НИОКР в случае, когда работа является уникальной, наукоемкой и сопряжена с применением сложных программно-технических комплексов, сложного математического аппарата, проведения сложных экспериментальных работ и т.д. В данном коэффициенте закладывается вероятность того, что ввиду сложности работ исполнителю потребуется либо увеличение сроков выполнения, либо увеличение состава исполнителей. Одновременно и то и другое приведет к увеличению стоимости работы.

Коэффициент ценности результатов работы применяется в тех случаях, когда работа является составной частью комплексных проектов, т.е. от качества и своевременности выполнения данной работы зависят другие работы.

Коэффициент масштабности учитывает количественные характеристики работы, такие, как число исполнителей, число организаций выступающих в роли соисполнителей и широта внедрения результатов. В данном коэффициенте закладывается вероятность роста накладных, транспортных и прочих административных расходов ввиду необходимости привлечения большего числа соисполнителей проекта.

Коэффициент качества работ оценивает квалификацию исполнителей проекта, что является дополнительным подтверждением целесообразности финансирования данной работы.

В таблице 2 представлены поправочные коэффициенты и диапазоны изменения значений коэффициентов¹².

Помимо коэффициентов характеризующих количественные и качественные показатели работы в практике также используют территориальный коэффициент, учитывающий региональные особенности проведения работы, а именно уровень цен данного региона. Значение коэффициента изменяется в пределах от 0 до 1. Если работа не имеет региональных особенностей, тогда коэффициент равен нулю и на результирующую стоимость работы не влияет.

Когда оценка проекта НИОКР, начало, и окончание выполнения работы разнесены большим временным интервалом, необходимо учесть

¹² Временные методические рекомендации по определению начальной цены по государственным контрактам на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проект Минпромторга РФ, 2008 г.

Таблица 2

Значения поправочных коэффициентов к стоимости НИОКР

Наименование поправочного коэффициента	Значения коэффициента
коэффициент технологической сложности вида работ	от 0,7 до 1,6
коэффициент научной новизны работы	от 1,0 до 2,5
коэффициент ценности результатов работы	от 1,0 до 1,3
коэффициент масштабности по числу пользователей и объему работ	от 1,0 до 1,5
коэффициент качества работы	от 1,0 до 2,5

инфляционные процессы, происходящие в экономике, которые приводят к росту уровня цен на материалы, спецоборудование и другие статьи сметы затрат. Поправочный коэффициент должен соответствовать величине прогнозного индекса дефлятора цен, рассчитанного в рамках прогноза социально-экономического развития страны.

Таким образом, использование поправочных коэффициентов сводится к следующему: с того момента как определена S_0 – цена НИОКР, используя методы описанные выше, определены значения поправочных коэффициентов, цена проекта определяется как:

$$S = S_0 * (k_{mc} \cdot k_{nn} \cdot k_{up} \cdot k_m \cdot k_k) * (1 + r) * I,$$

где S – цена НИОКР с учетом поправочных коэффициентов (результующая цена); S_0 – цена НИОКР определенная любым из методов или комбинацией методов (рыночная стоимость, аналоги, сметно-нормативный, экспертный); k_{mc} – коэффициент технологической сложности работы; k_{nn} – научной новизны работы; k_{up} – коэффициент ценности результатов работы; k_m – коэффициент масштабности по числу пользователей и работы; k_k – коэффициент качества работы; r – территориальный коэффициент; I – индекс-дефлятор цен.

Применимость методов к оценке НИОКР. Рассмотренные методы позволяют определить стоимость поставки товара, однако не все рассмотренные методы в полной мере применимы для определения стоимости НИОКР. Для того чтобы определить степень применимости данных ме-

тодов для оценки стоимости НИОКР необходимо выделить особенности их выполнения, как специфического вида работ по госзаказу¹³:

- практически все НИОКР направлены на получение уникального результата, не представленного на рынке товаров и услуг;
- целью НИОКР может быть не только получение экономической выгоды, но и достижение социального, экологического и бюджетного эффекта, получение уникального научного результата, удовлетворение потребностей оборонно-промышленного комплекса;
- существует непредсказуемость получения конечного положительного результата;
- НИОКР характеризуется высокой степенью риска.

Использование метода рыночной стоимости и метода аналогов, главным образом, связано с поиском готовых решений на рынке и сравнения оцениваемого объекта с существующими аналогами будь то поставка товара, выполнение работ или оказание услуг.

Несмотря на то, что НИОКР относится к категории — «выполнение работ», данный вид работ существенно отличается от тех, которые обычно оценивают при размещении заказа, таких как строительство, реконструкция, капитальный ремонт зданий и сооружений и т.д.

Проведение НИОКР предполагает получение принципиально нового (уникального) научно-технического результата, поэтому поиск предложений или аналогов на рынке не может дать такого же результата как для товаров, услуг и типовых видов работ.

Сметно-нормативный метод, по мнению автора, в наибольшей степени применим для расчета цены НИОКР, так как одним из необходимых условий реализации является разработка детального календарного плана выполнения ТЗ. Календарный план должен включать в себя этапы выполнения работ, количество исполнителей каждого этапа и трудоемкость работ.

Календарный план позволяет оценить степень проработанности проекта, число рабочих мест, квалификацию исполнителей, а также одну из основных статей затрат — оплату труда работников непосредственно занятых исполнением работы.

¹³ Временные методические рекомендации по определению стартовой цены стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ при проведении конкурсных торгов на выполнение НИОКР. Введены в действие распоряжением Минтранса России от 30.01.2003 № ОС-39-р.

В случае отсутствия нормативной базы продолжительности выполнения отдельных этапов НИОКР, трудоёмкость рассчитывает на основе экстраполяции или экспертных оценок. С помощью нормативов, имея затраты на оплату труда, можно рассчитать основную структуру затрат через процент от фонда оплаты труда.

Остальные разделы сметы, такие как спецоборудование для научных (экспериментальных) работ, командировки, материалы и прочие можно оценить, используя метод рыночной стоимости или метод аналогов.

Наиболее распространенным методом оценки НИОКР является метод экспертных оценок, так как только квалифицированный специалист в предметной области может оценить научно-технический эффект от реализации конкретного проекта по НИОКР. Однако для оценки проекта с экономической точки зрения эксперт по финансово-экономическим вопросам также должен опираться на один из методов для того, чтобы аргументировать свою точку зрения.

Так как оценка НИОКР проводится с научной и экономической точки зрения, соответственно эксперт должен обладать знаниями, как в области научной составляющей, так и в области экономики, что вызывает определенные трудности. Если организовать работу так, чтобы одни специалисты оценивают научную значимость, а другие экономическую, тогда необходимо выработать способы принятия окончательного решения, в случае если мнения экспертов будут иметь, например, большую научную значимость и низкий экономический эффект, либо наоборот.

Главной особенностью такого рода инвестиций, как финансирования НИОКР, является высокая степень риска, как на стадии проведения прикладных НИР, так и при выходе готового продукта на рынок. Поэтому методы оценки НИОКР также должны учитывать степень риска анализируемого проекта.

Метод бюджетной окупаемости. Автором данной статьи в составе научно-исследовательской группы был разработан метод бюджетной окупаемости для оценки стоимости выполнения НИОКР. Научно-методической основой метода бюджетной окупаемости является моделирование производства новой и усовершенствованной высокотехнологической продукции как результата законченных НИОКР, а также расчет срока бюджетной окупаемости.

Срок бюджетной окупаемости — это период в течении которого сумма налогов в бюджеты всех уровней от реализации новаций сравняется с объемом финансирования проекта на стадии выполнения НИОКР.

Срок бюджетной окупаемости рассчитывается как отношение суммы бюджетных и территориальных налогов от продажи новой и усовер-

шенствованной высокотехнологичной продукции к запрашиваемому объему финансирования:

$$T_{\text{бюджетная окупаемости}} = S_{\text{объем финансирования}} / S_{\text{налогов}},$$

где $T_{\text{бюджетная окупаемости}}$ – срок бюджетной окупаемости, $S_{\text{объем финансирования}}$ – объем запрашиваемого бюджетного финансирования, $S_{\text{налогов}}$ – сумма налогов в бюджет всех уровней (НДС, ЕСН, ПДФЛ, Прибыль).

Принцип метода бюджетной окупаемости состоит в том, что величина срока бюджетной окупаемости при выпуске инновационной продукции должна быть не более 5 лет. Таким образом, объем бюджетного финансирования НИОКР устанавливается исходя из рыночной эффективности нового производства.

Выводы. В статье было рассмотрено применимость различных методов (рыночной стоимости, аналогов, сметно-нормативный, экспертный) оценки стоимости товаров, выполнения работ и оказания услуг для оценки стоимости НИОКР как специфического вида госзаказа.

Показано, что метод рыночной стоимости и метод аналогов хорошо применим для оценки стоимости поставки товаров, оказания услуг и выполнения типовых видов работ, которые широко представлены на рынке, тогда как задачей НИОКР является получение уникального результата, не представленного на рынке и не имеющего аналогов.

Сметно-нормативный метод и метод экспертных оценок в наибольшей степени применим для оценки НИОКР, так как позволяет представить работу в виде календарного плана с трудоемкостью исполнителей и с помощью нормативов восстановить смету затрат на выполнение работы в целом. С помощью экспертов есть возможность оценить поправочные коэффициенты, связанные с учетом фактора времени, территориальный (региональный) коэффициент и коэффициенты сложности выполнения работ.

Для каждого метода описаны преимущества и недостатки в приложении к определению цены НИОКР как специфического вида выполнения работ.

Все рассмотренные выше методы имеют один существенный недостаток – отсутствие соизмерения затрат на выполнение НИОКР с конечным результатом данной работы, т.е. отсутствие критериев эффективности бюджетного финансирования проекта. Также ни один из методов не рассматривает НИОКР, как инвестиционный проект инновационной деятельности за счет средств госбюджета.

Предложенный автором, в составе научного коллектива, метод бюджетной окупаемости, основной принцип которого состоит в том, что оценка стоимости НИОКР должна исходить из перспектив промышленной реализации законченных НИОКР, что позволяет от практики бухгалтерской и экспертной оценки исследований и разработок перейти к рыночным подходам к экспертизе научно-технических достижений для целей модернизации экономики России.

С. Ю. Манухина

кандидат психологических наук

Значение эмоционально-личностных факторов при кадровом прогнозировании (в период экономического кризиса)

Аннотация: Статья посвящена анализу и описанию эмоционально-личностных факторов, оказывающих влияние на стратегии поведения и прогнозирование кадровых решений работодателями в отношении персонала. Также проводится сравнительный анализ актуальных страхов у работников и работодателей относительно кадровых перемен в период экономического кризиса. Подробно описываются преимущества и недостатки этих позиций.

Ключевые слова: карьера, эмоции, работодатель, работник, кризис, работа.

The summary. Article is devoted the analysis and the description of the emotionally-personal factors influencing strategy of behavior and forecasting of personnel decisions by employers concerning the personnel. Also the comparative analysis of actual fears at workers and employers concerning personnel changes in an economic crisis is carried out. Advantages and lacks of these positions are in detail described.

Key words: career, emotions, the employer, the worker, crisis, work

Эмоции, которые несут в себе люди, откладывают отпечаток на их принятии решений и все действия, которые ими производятся. Эмоции правят мышлением и управляют внешними мировыми процессами. Они оказывают влияние на ценностные и мотивационные преобразования. Они «открывают» и «закрывают» пути гениальным свершениям и поражениям.

Особое значение эмоции имеют при карьерном становлении человека. Умение «держать себя в руках», вовремя отреагировать на нужную информацию, улыбнуться, проявить одобрение/ неодобрение к окружающим — может быть решающим фактором для карьерного повышения или падения по карьерной лестнице.

Наряду со своевременным проявлением эмоций, важным умением является их контроль. Навык контроля над эмоциями зависит от нескольких основных навыков — умения сохранять, воспроизводить и вов-

ремя распознавать нужную информацию, а также уметь «отрешенно», со стороны смотреть на проявление собственных эмоций и эмоций других (рис. 1).

Умение работать с информацией:



Рис. 1. Умения, оказывающие влияние на формирование навыка контроля над эмоциями

Подобный процесс мы называем «интро-ситуативный эмоциональный анализ». Благодаря этой форме самоанализа, человек способен одновременно рефлексировать по крайней мере два процесса, которые с ним происходят. Первый — анализ внутренних ощущений, которые возникают у человека, в связи с выражаемыми им эмоциями. Второй — внешний анализ проявляемых эмоций и их уместность с точки зрения текущей ситуации, сочетающийся с одновременным отслеживанием обратной связи от окружающих. Человек находится как бы в двух эпастасиях — внутреннего самоощущения от происходящего, и внешнего оценивания обратной связи от окружающего мира. Его решения о дальнейших действиях, основываясь на ответах на два основных вопроса: Как мне сейчас? и Зачем (Ради чего) мне это нужно для дальнейшей жизни? Сиюминутные ответы на эти вопросы играют роль своеобразных «якорей», которые помогают зафиксировать этапы принятия решения. Зафиксированные в сознании (хотя бы на долю секунды), при необходимости, они могут послужить хорошим материалом для анализа адекватности сделанных шагов (рис.2).

Выстраивая собственную карьеру, большинство клиентов, приходящих к нам на консультацию (более 70%) могут более менее четко ответить только на первый вопрос. Простраивать дальнейшие перспективы профессионального самоопределения для многих оказывается сложным и трудоемким трудом. Одной из основных трудностей является — четкость и шаблонность восприятия людьми — что является успешным карьерным ростом и что такое успех на профессиональном поприще.

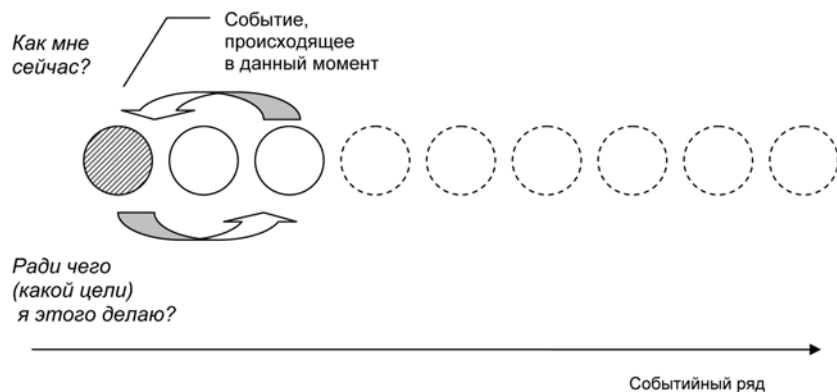


Рис. 2. Стратегия дачи самоотчета при интро-ситуативного эмоциональном анализе

Часто за собственные цели принимаются идеалы других людей и внешне привлекательные ценности, при ближайшем рассмотрении оказывающиеся не столь важными лично для человека. Роль социальных установок в нашем обществе столь велика, что за ними, порой, трудно разглядеть собственные желания и мнения. В период глобальных изменений значение массового мнения только возрастает. Индивидуально-личностные эмоции приобретают лик толпы и «единства чувства». Становится трудней отделить линию своих желаний от общего настроения окружающих.

Немаловажно заметить, что отрицательные эмоции имеют гораздо большее значение для нашей памяти, чем положительные. Про положительные нужно уметь помнить. Отрицательные — нужно уметь превращать в нейтральные. Проявление любых эмоций, как своих, так и чужих, — это значимая информация для работника и работодателя.

Человек, которые находится во власти сиюминутных проявлений эмоций без навыков интро-ситуативного эмоционального анализа, хорошо понимаем и управляем окружающими. Над ним просто взять контроль, т.к. свой у него находится в зачаточном состоянии. Если у него нет собственных явных перспектив на будущее, за него их можно построить, так, чтобы это было выгодно предлагающей стороне — работодателю. Таким образом человек сам отдает контроль над своей карьерной в руки других людей, ожидая от них, что его оценят и «ему воздастся по заслугам». Он соглашается на «правила игры», которые ему предлагает работодатель и их выполнение становится самоцелью.

В период экономического кризиса специфичность эмоциональных проявлений человека становится более выраженной. В ситуации тревоги и напряженного состояния думать отстраненно сложно и неудобно. Проще — верить общим идеям и соответствовать настроениям толпы. Опрос 60-ти руководителей крупных корпораций, имеющих в подчинении не менее 40 человек, показал, что в отношении кадрового вопроса, кризис всеми ими рассматривается как благо. Появилась возможность набрать специалистов высокого уровня за меньшие финансовые затраты. Всеми ими констатируется тот факт, что люди бояться остаться без работы и этим шансом нужно воспользоваться, пусть и в ущерб уже работающим людям. По разным оценкам ценными сотрудниками руководители считают от 20% до 60% штата. С остальными они готовы расстаться.

Такое функциональное состояние, как страх, вызывает целый ряд эмоций человека. Чаще всего они отрицательно направлены и вызывают либо агрессивное поведение, либо боязливость и нежелание действовать. В ситуации кризиса страх оказывает самое непосредственное влияние на кадровые преобразования. Вот только его трактовка с позиции работника или работодателя будет разной.

Среди наиболее значимых страхов относительно собственной карьерой в ситуации экономического кризиса, можно выделить (табл. 1):

- 1) страх потери активов;
- 2) страх оказаться без работы;
- 3) страх новых преобразований.

Страх потери активов

Для *работодателя* активы — это то, что является основой для продолжения и развития бизнеса. Работники — это ресурсы, которые могут способствовать расширению этих активов и, как следствие, процветанию бизнеса. Работники не должны быть пассивом. И если они становятся таковым, то для сохранения активов их необходимо сокращать или они должны начать что-то привносить в бизнес. Для того, чтобы работник хотел и мог что-то привносить в общее дело фирмы, он должен сменить свою жизненную и профессиональную позицию. Он должен захотеть взять на себя ответственность за дела и судьбу фирмы. Фактически перейти на позицию работодателя, менеджера, партнера (что, кстати, не всегда устраивает работодателя). Такие чувства как обида, ненависть, неприязнь к начальству и к своему профессиональному делу просто не имеют права на существование. Их должны сменять эмоции радости от возможных новых преобразований, чувства самодостаточно-

Таблица 1

**Актуальные страхи у работников и работодателей в период
экономического кризиса**

Позиция работодателя	Страхи	Позиция работника
Активы – это то, что является основой для продолжения и развития бизнеса. Работники – это ресурсы, которые могут способствовать расширению этих активов и, как следствие, процветанию бизнеса. Работники не должны быть пассивом. И если они становятся таковым, то для сохранения активов их необходимо сокращать или они должны начать что-то привносить в бизнес. Т.е. перейти на позицию работодателя, менеджера, партнера (что, кстати, не всегда устраивает работодателя). В период кризиса требуются работники с креативным мышлением, направленным на поиск новых, нетривиальных путей развития бизнеса. А также работодателя, готовые принять такие позиции.	Страх потери активов	Активы – это то, что я зарабатываю лично для себя (на хлеб, соль и насущный день) и лично сам в тех рамках, которые предоставляет работодатель. Потеря их – потеря жизнеобеспечения. Наблюдается прямая зависимость наличия активов от возможностей и желания работодателя. Работодатель должен держать свое обещание и выплачивать зарплату в тех размерах, в которых было обещано (лучше больше, но не меньше). Из каких ресурсов происходят выплаты для работника не имеет значения. <i>Работник и работодатель находятся на разных полюсах. Партнерские отношения практически невозможны.</i>
Страх остаться без своего дела, без куска жизни. Лишиться работы – это лишиться своей идеи, своего бизнеса (если он стоит во главе него), положения. Эта форма страха у работодателя граничит со страхом перехода в позицию подчиненного, со страхом стать рядовым работником. Что, по утверждению многих работодателей, для них уже было бы крайне сложным и неприятным преобразованием.	Страх оказаться без работы	Страх оказаться без работы у работника граничит со страхом не найти работу, и со страхом ненужности, безысходности. Причем, чем старше люди, тем более выражено проявление этого страха. Возникает иллюзия, что кроме их постоянного места работы, больше они никому не нужны и труд их не будет востребован.
Новые преобразования для руководителя это необходимое условие выживания на рынке. Другое дело в условиях экономического кризиса – экономические преобразования во многом непредсказуемы. И страх, в основном вызывает ситуация неопределенности. У работодателей страх новых преобразований граничит со страхом потерей активов. Новые преобразования всегда несут в себе замен старого, привычного. Это неизбежное изменение структуры и принципов работы организации. Сама ситуация кризиса толкает на такие трансформации. Остаться в прежнем состоянии – значит быть не эффективным в изменяющейся среде, пойти на преобразования – значит пойти на риск потери всего или части созданного	Страх новых преобразований	У работников страх новых преобразований граничит со страхом некомпетентности и потери нажитого (<i>страхом потери работы</i>): «Подойду ли я под новые стандарты? Какие вложения должен осуществлять для того, чтобы быть эффективным в новой ситуации?». Особенно это выражено у людей после 45 лет.

сти и гордости за сделанное. Если в фирме страх потери активов является катализатором подобных преобразований в коллективе, то можно констатировать смены корпоративного духа компании – с индивидуально-исполнительского на командный. Кадровые преобразования здесь будут проходить по принципу «командного отбора» – «на плаву» остается только команда единомышленников. Пребывание остальных не имеет смысла. Руководитель занимает партнерскую позицию в отношении «своей команды». Активный внешний набор сотрудников проводится только в интересах создания команды. Чисто исполнительные задачи закрываются. Их открытие возможно только в посткритический период, когда фирма выйдет на стадию «стагнации» своего развития.

Однако, существует и принципиально другая позиция **работника-исполнителя**. Для многих из них активы – это то, что «я зарабатываю лично для себя» (на хлеб, соль и насущный день) и лично сам в тех рамках, которые предоставляет работодатель. Потеря их – потеря жизнеобеспечения. Наблюдается прямая зависимость наличия активов от возможностей и желания работодателя. С позиции исполнителя, работодатель должен держать свое обещание и выплачивать зарплату в тех размерах, в которых было обещано (лучше больше, но не меньше). Из каких ресурсов происходят выплаты, для работника не имеет значения. Он не несет ответственности за происходящее с фирмой, его зона ответственности – круг его исполнительских задач. В период стагнации фирмы такие работники важны и ценны. В период кризиса для выхода из него необходимы креативные сотрудники, способные выйти за рамки прописной компетенции. Критическая ситуация, для которых, воспринимается как вызов и катализирует ощущения самодостаточности и самоэффективности. Работники же, которые оказываются подвластны чувствам обиды и досады на руководство, часто начинают совершать действия, оказывающие негативное влияние на их имидж, порой, перечеркивая все отношения, которые были наработаны за многие годы работы. Причем, в случае «бережного сохранения» этих чувств и эмоций при переходе на другое место работы, человек сам будет продуцировать ситуации, вновь и вновь вызывающие их. В результате все начальники становится плохими, коллектив дурным, и т.д. Непонимание сложившихся ситуаций, попадание во власть сильных эмоций заставляет человека ходить «по спирали» негативных эмоциональных состояний, усиливая их на каждом витке. Умение же «посмотреть на ситуации со стороны» – может помочь справиться со своими эмоционально-личностными проявлениями и извлечь максимальное количество полезной информации для дальнейших карьерных шагов.

Страх оказаться без работы

У *работодателя* он, чаще всего, проявляется как страх остаться без своего дела, без части жизни, которая была затрачена на его возведение. Лишиться работы — это лишиться своих идеи, своего бизнеса (если работодатель стоит во главе него), положения. Эта форма страха у работодателя граничит со страхом перехода в позицию подчиненного, со страхом стать рядовым работником. Что, по утверждению многих работодателей, для них уже было бы крайне сложным и неприятным преобразованием. Страх толкает на ужесточение своей авторитарной позиции. Любая критика воспринимается как упрек, вызывает гнев и досаду. Человек перестает прислушиваться к рекомендациям. Идет фокусировка только на себе, своих чувствах, эмоциях, негативных переживаниях, и решения принимаются исходя из собственного состояния. Подобное поведение приводит к минимизации контроля над своим эмоциональным состоянием и восприятия обратной связи от окружающего мира. Кроме того, находясь в постоянном напряжении, человек быстрее расходует ресурсы организма, тем самым, ставя перед собой опасность физического истощения и болезни. Поддерживая в себе страх «остаться без работы», человек фокусируется на этой мысли и сам продуцирует себе путь — как это наиболее эффективно и быстро сделать — даже не осознавая этого. Наиболее оптимальным путем выхода из ситуации было бы применить интро-ситуативный эмоциональный анализ, попытаться взглянуть со стороны на сложившуюся ситуацию и эмоции, которые ее сопровождают и являются хорошей обратной связью.

Страх оказаться без работы у *работника* граничит со страхом не найти работу, со страхом ненужности, безысходности. Причем, чем старше люди, тем более выражено проявление этого страха. Возникает иллюзия, что кроме их постоянного места работы, больше они никому не нужны и труд их не будет востребован. Молодые люди более мобильны в своих взглядах и представлениях. Отсутствие опыта заменяться активностью, желанием познаний, достижений и заработка больших денег. В среднем и предпенсионном возрастах появляется потребность в постоянстве и устойчивости доходов и профессионального положения.

Возникновения ощущения страха может вызвать состояния фрустрации и быть стопором для дальнейших действий. Даже когда работнику поступают одно за одним предложения о новой работе, им они рассматриваются как опасные и не предвещающее ничего хорошего. В момент фрустрации ему кажется, что лучше все оставить как есть и ничего не предпринимать. В результате, там, где нужно было бы проявить активность и энтузиазм, работник впадает в «состояние стопора» и теряет свой шанс остаться на работе или подняться по карьерной лестнице.

Хорошим подспорьем для такого поведения является крайняя неграмотность большинства граждан относительно законодательной стороны кадрового вопроса. Большинство клиентов, приходящих к нам на профконсультации не знают законов, которые защищают их в ситуации увольнения и/или кадровых преобразований. В состоянии фрустрации про них даже не вспоминают, и соглашаются на те варианты (не всегда законные), которые им предлагает руководство (например, при сокращении, подписать заявление об уходе по собственному желанию). В состоянии фрустрации работник легко может стать объектом для манипулирования. Осознание этого, в дальнейшем, может только усугубить эмоциональную дисгармонию личности и привести к ощущению карьерной и профессиональной несостоятельности.

Страх новых преобразований

Эта форма страха в той или ином проявлении существует практически у всех. Новые преобразования всегда несут в себе замен старого, привычного. Это неизбежное изменение структуры и принципов работы организации. Сама ситуация кризиса толкает на такие трансформации. Остаться в прежнем состоянии — значит быть не эффективным в изменяющейся среде, пойти на преобразования — значит пойти на риск потери всего или части созданного. Новые преобразования для руководителя это необходимое условие выживания на рынке. Другое дело в условиях экономического кризиса — экономические преобразования во многом непредсказуемы. И страх, в основном, вызывает ситуация неопределенности. У *работодателей* она граничит со страхом потерей активов. Самое страшное, что здесь может случиться — это состояние паники. Паника поглощает все. Руководитель «впавший» в подобное состояние либо становится чрезмерно активным, разрушая все созданное им ранее, меняя системы и принципы работы столь быстро, что работники не успевают к ним адаптироваться, либо отказывается от каких-либо действий, «закрывая глаза» на очевидные вещи. И в том и в другом случае, эффективность производительности резко падает. Персонал так же находится в состоянии неопределенности и начинает выстраивать свою картину происходящего, в свою очередь же продуцируя панику. Если в организации не возникает спонтанный лидер, то организация может и не пережить очередной кризис.

У *работников* страх новых преобразований граничит со страхом некомпетентности и потери нажитого (*страхом потери работы*): «Подойду ли я под новые стандарты? Какие вложения должен осуществлять для того, чтобы быть эффективным в новой ситуации?». Особенно это выражено у людей после 45 лет, тогда, когда существует уже определенный статус и положение в профессиональном сообществе.

У работников новые изменения, чаще всего, вызывают противоречивые чувства. Если они связаны с улучшением их финансового благополучия без особых телодвижений с их стороны, то подобные изменения всячески одобряются и приветствуются. Повышается статус и значимость работника в собственных глазах. Мало кто задается вопросом: в счет чего происходят эти изменения? Если же от работника требуется дополнительная затрата его трудовых ресурсов, то, чаще всего, это вызывает недоумение и обиду на руководство, а также страх потери статуса квалифицированного сотрудника. Работник, не готовый к преобразованиям в ситуации кризиса, рискует остаться без работы. Работодателю стоит обратить на них особое внимание, поскольку создание эффективных новообразований с таким человеком, вряд ли возможны. В то же время сам работодатель должен быть готов к изменениям и трансформации.

В период кризиса требуются работники с креативным мышлением, направленным на поиск новых, нетривиальных путей развития бизнеса. А также работодатели, готовые принять такие позиции.

Вместо заключения

У Льюиса Кэрролла в известной книге про Алису в стране чудес, приведен замечательный диалог между Королевой зазеркалья и Алисой. Алиса говорит: «Если мы в нашем мире куда-то очень быстро бежим, то обязательно куда-то прибегаем». Королева: «А в нашем мире, если хочешь куда-нибудь прибежать, нужно обежать как минимум в два раза быстрее».

Этот диалог как нельзя лучше характеризует кризисную ситуацию, в которой мы все периодически оказываемся. Если мы хотим извлекать из нее максимальную пользу, то должны «бежать как минимум в два раза быстрее». Но при этом и вовремя успеть остановиться, чтобы не пропустить что-то важное для нас. Эмоции же могут служить поистине ценным индикатором. Умение управлять своими эмоциями и эмоциями других, вовремя извлекать из них необходимую информацию является необходимым навыком для принятия решений, адекватных ситуации, и осознанного создания своей карьеры.

Литература

1. Агафонова М. Граждане пугают себя безработицей. / Финансовые известия от 28.10.2008 <http://www.finiz.ru/career/artical1251363>
2. Гейссельхарт Р., Хофманн-Буркарт К. Прощай стресс! Лучшие техники релаксации. М.: Омега-Л, 2006.
3. Голви У.Т. Работа как внутренняя игра. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

4. Гринина Н. Увольнение — не повод для безработицы. / Финансовые известия от 02.12.2008 <http://www.finiz.ru/career/artical1252052>.
5. Губская А. Генеральная уборка кадров Кризис заставит забыть о профессиональных амбициях. / Финансовые известия от 11.03.2009 <http://www.finiz.ru/career/artical125915>
6. Дауни М. Эффективный коучинг. М.: Добрая книга, 2007.
7. Игнатьева Ю. Психолог Леонид Кроль: «Кризис — хороший способ осмотреться и выспаться». / Финансовые известия от 06.11.2008 <http://www.finiz.ru/career/artical1251523>
8. Колодей К. Моббинг. Психотеррор на рабочем месте и методы его преодаления. — Харьков: Гуманитарный центр, 2007.
9. Мысленков А. Время ломать себя. от 24.06.2009 http://www.rabota.ru/guide/tehniki/vremja_lomat_sebja.html
10. Савиных А. Спасение безработного — в руках самого безработного?./ Финансовые известия от 25.02.2009 <http://www.finiz.ru/career/artical1253662>
11. Craider C. Pinder Work motivation in organizational behavior. NY: Psychology Press, 2008.
12. Hall D.T.&Chandler D.E. Psychological success: When the career is a calling. // Journal of Organizational Behavior. 26, 2005, P. 155–176.

Е. А. Марыганова

доцент кафедры экономической теории и инвестирования
Московского государственного университета экономики, статистики
и информатики (МЭСИ), кандидат экономических наук

С. А. Шапиро

доцент кафедры управления персоналом Российской Академии
предпринимательства, кандидат экономических наук

Эффективность социально ответственного поведения бизнеса

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и основные проявления корпоративной социальной ответственности (КСО). Представлены ее три основные концепции: «корпоративного эгоизма», «корпоративного альтруизма», «разумного эгоизма». Изложены общие принципы социально ответственного поведения бизнеса, основные приоритеты корпоративной социальной политики. Проанализированы формы проявления эффекта от КСО. Особое внимание уделено рассмотрению стандартов оценки социальной активности бизнеса, включая последнюю инициативу – разработку стандартов ISO 26000.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, «корпоративный эгоизм», «корпоративный альтруизм», «разумный эгоизм», Социальные инвестиции, Глобальный договор ООН, метод тройного итога (линии), Глобальная инициатива отчетности, заинтересованный участник, Международной организации по стандартизации.

The summary. The essence and main manifestation of corporate social responsibility (CSR) are considered. Its three major concepts are presented: «corporate ego», «corporate altruism», «rational egoism». Some general principles of socially responsible business, the main priorities of corporate social policy are set out. The forms of manifestation of the effect of CSR are described. Particular attention is paid to the standards for measuring social activity of business, including the latest initiative – the development of standards ISO 26000.

Key words: corporate social responsibility, «corporate ego», «corporate altruism», «rational egoism», social investment, United Nations Global Compact, Triple Bottom Line, Global Reporting Initiative, stakeholder, International Standard Organization.

Проблема социальной роли бизнеса в развитии российского общества привлекает в настоящее время все больше внимания. Согласно опделению Еврокомиссии, корпоративная социальная ответственность

(corporate social responsibility, CSR) представляет собой добровольное решение компаний участвовать в улучшении жизни общества и защите окружающей среды. Каковы же стимулы добровольного участия бизнеса в проведении социальной политики, которая требует значительных затрат финансов и времени.

Как отмечают специалисты в этой области, получили распространение три основных концепции корпоративной социальной ответственности¹. В качестве первой можно назвать концепцию «корпоративного эгоизма» последователей либеральной теории М.Фридмена. В 1970 г. в своей знаменитой статье «Социальная ответственность бизнеса состоит в увеличении прибыли», опубликованной в New York Times, М.Фридман заявил: «Немногие тенденции способны столь же сильно подорвать основы свободного общества, как принятие руководителями корпорации другой социальной ответственности, кроме обязанности зарабатывать как можно больше денег для своих акционеров. Это принципиально вредная доктрина»². С позиций либерализма, корпоративная социальная ответственность выражается в выполнении социальных обязательств, предъявляемых государством к предприятиям, т.е. в выплате заработной платы, уплате налогов, выполнении социальных обязательств, зафиксированных в законодательстве. Реализация социальных программ сверх перечисленных мероприятий – это моральное право собственников компании и регулируется не государственным законодательством, а кодексами компаний. Этот подход более характерен для англосаксонской экономической модели, сложившейся в США, Канаде, Великобритании, Австралии.

Вторую концепцию специалисты называют концепцией «корпоративного альтруизма». Она находит свое применение в рамках теории социального рыночного хозяйства, и соответствует континентальной модели современной рыночной экономики, присущей странам Западной Европы и Японии. Согласно этому подходу социальная ответственность бизнеса выражается в сотрудничестве собственников с менеджерами, персоналом, поставщиками и потребителями продукции, представителями общественности. Ведение бизнеса соответствует этическим и законодательным нормам, а также общественным ожиданиям.

¹ Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. С. 14–15.

² Цит. по: Ивченко С. Экономический эффект корпоративной социальной политики // Общество и бизнес. 2003. № 15. С. 21.

Третья концепция получила название концепции «разумного эгоизма». Согласно этому подходу, социальная ответственность рассматривается как «хороший бизнес», позволяющий предприятиям сокращать потери прибыли в долгосрочном периоде путем формирования благоприятной социальной среды для своих работников и территорий деятельности. В этом русле можно рассматривать категорию «социальных инвестиций», осуществляемых предприятиями. Под ними понимаются ресурсы, направляемые на решение социальных проблем, которые, в конечном итоге выступают как инвестиции в устойчивое развитие корпорации, нацеленные на получение в перспективе доходов. Исследователи отмечают, что «социальные инвестиции» повышают капитализацию и увеличивают интеллектуальный капитал осуществляющих их компаний, способствуют росту конкурентоспособности и эффективности.

Общие принципы социально ответственного поведения бизнеса изложены, прежде всего, в Глобальном договоре ООН (UN Global Compact, 2000 г.). Эта инициатива тогдашнего Генерального секретаря ООН Кофи Аннана получила международное признание. Она ориентирует компании на соблюдение принципов КСО: защиты прав человека, трудовых прав, охраны окружающей, противодействия коррупции и др. (всего десять пунктов). По состоянию на март 2010г. к Глобальному Договору присоединилось около 7958 предприятий и организаций из 116 стран, из них 3 тыс. представляли бизнес. В РФ насчитывается 41 организация, присоединившаяся к Глобальному договору ООН, среди которых «Лукойл», «Трансаэро Авиалинии», «Роснефть», целый ряд общественных и научных организаций³.

Среди приоритетов корпоративной социальной политики можно выделить три главных:

- экономика — выпуск качественной продукции, обладающей высокими потребительскими свойствами;
- экология — мероприятия по сохранению окружающей среды, внедрение ресурсосберегающих технологий;
- социальная политика — осуществление инвестиций в «человеческий капитал».

Корпоративную социальную политику подразделяют также на внутреннюю и внешнюю: под внутренней социальной политикой корпорации понимают мероприятия, проводимые для работников корпорации,

ограниченные ее пределами; под внешней корпоративной социальной политикой понимают политику, проводимую в рамках территориальных образований.

Эффект от осуществления социально-ориентированного поведения корпорации проявляется в трех основных формах. Под социальным эффектом понимают вклад компании в решение социальных проблем населения той или иной территории в целом или определенной социальной группы.

Хотя корпоративные социальные программы не направлены напрямую на получение прибыли, социальная деятельность компаний приносит определенный экономический эффект, который в данном случае можно представить как пользу социальных программ для основной деятельности компании. Имеет место и моральный эффект. Однако измерить и оценить его в конкретных единицах весьма сложно.

Рассмотрим основные направления деятельности корпораций, где социально-ориентированное поведение может иметь ощутимые экономические результаты.

Прежде всего, это создание стабильной бизнес-среды. Предприниматель заинтересован в социальной и экономической стабильности в стране, в том, чтобы жить в цивилизованном обществе. Тем самым создаются условия для стабильного бизнеса и устойчивого получения прибыли. Создание благоприятной бизнес-среды — процесс трудоемкий и сложный, но при успешном его осуществлении можно ожидать уменьшения транзакционных издержек (путем снижения административных и бюрократических барьеров), а также получения конкурентных преимуществ при участии в тендерах, объявляемых государственными или общественными организациями. Социально-ответственным компаниям местная администрация нередко отдает предпочтение при распределении земли, лицензий, разрешений и других стратегических ресурсов. В конечном итоге это серьезно влияет на рост финансовых показателей компании.

Важное значение социально-ориентированное поведение компании имеет для сферы маркетинга. Как показывают многочисленные исследования, проводимые в развитых странах, компании, осуществляющие социальные программы, значительно успешнее продвигают свои товары на рынок. Так, объявление, что процент при совершении расчета картой American Express пойдет на ремонт Статуи Свободы, в первый месяц позволил на 28% увеличить использование карт компании и на 45% количество новых пользователей. Исследования также показали, что при равных цене и качестве 78% покупателей охотно выражают намерение приобрести продукцию, если часть средств от ее покупки пой-

³ United Nations Global Compact — <http://www.unglobalcompact.org/participants/>

дет на благотворительность, а 66% готовы сменить торговую марку на марку той компании, которая поддерживает социальные проекты. 30% опрошенных британцев покупали продукцию компаний, которые, по их мнению, являлись социально ответственными, а 28% бойкотировали покупку продукции социально не ответственных компаний. В Великобритании 86%, Италии 75%, Австралии 73%, Бельгии 65% покупателей выразили готовность сменить торговую марку на марку той компании, деятельность которой является социально полезной⁴.

Ведущее направление социальной политики в рамках предприятия — это управление персоналом. Комплекс мероприятий в этой сфере социальной деятельности способствуют повышению производительности труда работников, укреплению их приверженности корпорации, в конечном итоге нацелен на ее устойчивое развитие. В крупнейших международных корпорациях (таких как «Ford», «British Petroleum», «Total») на первое место выходят мероприятия, связанные с развитием образования и культуры работников. Компания «Ford» в 2003 52% социальных инвестиций направила на развитие образования, «British Petroleum» 36% «социальных» средств вложила в образование⁵.

На большинстве российских предприятий поддержка и стимулирование собственных работников является ведущим направлением корпоративной социальной политики, что в значительной мере обусловлено снижением качества и уровня жизни населения России за годы реформ. Так, по данным исследования, проведенного Ассоциацией менеджеров, российские компании на развитие персонала расходовали до 60% социальных инвестиций (причем, треть из них шла на охрану здоровья и обеспечение безопасных условий труда)⁶. К важнейшим факторам, стимулирующим российский бизнес к проведению внутренней социальной политики можно отнести: конкуренцию на рынке труда, потребности развития персонала и удержания работников; потребности развития бизнеса: формирование корпоративного духа, развитие «социального партнерства»; следование сложившимся в советские времена традициям; стремление сформировать позитивный имидж компании; давление со стороны работников предприятия, профессиональных союзов.

⁴ См.: Ивченко С. Экономический эффект корпоративной социальной политики // Общество и бизнес. 2003. № 15. С. 21.

⁵ См.: Костин А. В русле мировой тенденции — от благотворительности к социальной ответственности/ Большой бизнес. 2005. №3. С. 44.

⁶ См.: Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005. С. 19.

Можно констатировать, что корпоративная социальная политика отвечает потребностям развития самих компаний, нацелена на наращивание интеллектуального капитала и конкурентных преимуществ, а в конечном итоге — позволяет повышать доходность бизнеса. Так, согласно исследованиям, проведенным в конце 90-х годов, у компаний, реализующих концепцию социальной ответственности, финансовые показатели были выше, чем у тех, что не вели социальной деятельности. В частности, доход на инвестированный капитал был выше на 9,8%; доход с активов — на 3,55%; доход с продаж — на 2,79%; прибыль — на 63,5%. Доход акционеров социально ответственных компаний в 2 раза выше, чем доход акционеров социально не ответственных компаний: соответственно 43% и 19%⁷. В значительной мере это определяет выбор акционерами социально ответственной компании: в США на решение об инвестировании каждого восьмого доллара влияет уровень социальной ответственности корпорации⁸.

Активные исследования социально-ответственной политики корпораций позволили выработать целый ряд методов оценки ее эффективности. К таким методам, прежде всего, следует отнести метод тройного итога (линии) — Triple Bottom Line. Согласно этому подходу предполагается, что социально ответственное поведение бизнеса проявляется в выборе приоритетов и механизмов экономического развития, обеспечению занятости, поддержанию социальных стандартов и охране окружающей среды. Основное внимание на предприятии уделяется соблюдению трудовых стандартов и норм, работе с персоналом, природоохранным мероприятиям, защите прав человека. При оценке эффективности такой политики согласно подходу Triple bottom line деятельность предприятия распределяется по трем линиям: экономической (устойчивый рост и производство качественной продукции), экологической (защита и возобновление ресурсов природных ресурсов), социальной (активная социальная политика). Затем формируется оценка на основе отчета о деятельности компании по этим трем аспектам.

В подтверждение ответственного корпоративного поведения многие компании публикуют либо подробные социальные (или нефинансовые) отчеты в соответствии с известными стандартами, либо включают результаты социальной в виде особых разделов в годовые финансовые отчеты.

⁷ См.: Waddock & Graves, 1997 (Weiser, J. and Zadek, S., p. 39 40.; www.socialinvest.org/areas/research/Moskovitz/1997.htm). Towers Perrin, 1999 (Weiser, J. and Zadek, S., p. 40.

⁸ Social Investment Forum, 2001 www.socialinvest.org/areas/research/trends/2001Trends.htm.

ты компании. В России многие предприятия добывающей промышленности, банки также публикуют материалы по социальной отчетности.

Социальная отчетность имеет важное значение для поддержания обратной связи с обществом и заинтересованными сторонами. В отчетах приводится информация о миссии компаний, принципах их деятельности, социальных инициативах. В условиях кризиса отчеты о достижениях нередко дополняются информацией о невыполненных обязательствах, анализом обусловивших это причин.

Предоставление социальной отчетности носит добровольный характер и может осуществляться в свободной форме, однако инициаторы Глобального договора ООН исходят из того, что провозглашенные принципы КСО должны быть представлены в реальных практиках и стандартах. В 2006 г. было достигнуто соглашение о стратегическом партнерстве Глобального Договора с самой влиятельной международной инициативой в области нефинансовой отчетности – Глобальной инициативой отчетности (Global Reporting Initiative ГИО). Была разработана система соответствия принципов Глобального договора стандартам ГИО, которую предлагается использовать при составлении отчетов, а также мониторинге социально-ответственного поведения компаний. В Глобальной инициативе отчетности разработано уже третье поколение показателей результативности по экономическому, природоохранному и социальному направлениям.

В список стандартов корпоративной социальной ответственности входят индексы устойчивого развития, социально ответственного инвестирования, этической торговли, социального аудита и другие. Эти стандарты призваны охватить весь комплекс социальной ответственности поведения и способствовать его все более широкому распространению. В настоящее время прозрачная, основанная на стандартах социальная отчетность рассматривается как один из ключевых показателей приверженности принципам корпоративной социальной ответственности.

Ориентиры и показатели отчетности, процедуры и содержание социального аудита прописаны в системе стандартов и учета социальных практик AA1000, предложенной международной консалтинговой организацией Ответственность (AccountAbility). Это набор стандартов, которым следуют компании при составлении социальных отчетов, организации учета и аудита. Особое внимание в этой системе стандартов уделяется оценке взаимодействия с заинтересованными участниками (stakeholders). AccountAbility разработала особый стандарт взаимодействия со стейкхолдерами – AA1000SES (Stakeholder Engagement Standard). Он включает методики по выявлению стейкхолдеров для конкретной компании, оп-

ределения целей и задач диалога между ними, временных рамок и механизмов взаимодействия, способов мониторинга и предоставления данных по указанным пунктам.

Еще один применяемый международный социальный стандарт – стандарт социальной отчетности (SA 8000, 1998 г.) – направлен на унификацию отчетности компаний производителей, поставщиков и продавцов в сфере занятости. В его рамках действующие стандарты Международной организации труда (МОТ) дополнены критериями выплаты зарплаты в соответствии с оговоренным в рамках указанного индекса обеспечением жизненных потребностей (living wage); требованиями введения возрастных ограничений для выхода на работу (не ранее 15 лет), а также обучения молодых работников. Впервые в международной практике этот стандарт включает универсальные системные показатели, направленные на защиту наемных работников, занятых на производстве, улучшение условий их труда. На это же нацелены стандарты справедливого труда (Fair Labour) и справедливой торговли (Fairtrade).

В природоохранной сфере экологический аудит осуществляется в соответствии с принципами инициативы Евросоюза EMAS (EU Eco-Management and Audit Scheme). Для отчетности о такой деятельности широко используются экологические стандарты ИСО 9000 и 14001.

Лондонской фондовой биржей и газетой Файнэншл Таймс в 1995 г. был разработан индекс социально ответственного инвестирования (FTSE4Good), который пользуется в настоящее время широкой известностью. Этот индекс используется компаниями и индивидуальными вкладчиками, осуществляющими социально ответственное инвестирование, позволяет им отслеживать движение таких инвестиций. Для включения компании в индекс она должна удовлетворять минимальному набору критериев по показателям корпоративной социальной политики, корпоративному управлению и отчетности. Исключаются из индексирования компании, работающие в табачной отрасли, в производстве, в атомной энергетике. В рамках данного индекса ведется оценка деятельности компаний по критериям выброса углекислого газа в атмосферу и влияния на изменения климата. Для компаний группы риска в этой области предполагается осуществление соответствующей политики по снижению негативных эффектов и публикация данных о выбросах.

Индекс устойчивого развития Доу Джонс (Dow Jones Sustainability Index DJSI) имеет фиксированную численность участников и нацелен на принцип жесткого отбора компаний лидеров отрасли. Чтобы новая корпорация могла войти в число 250 избранных компаний (около 10% лидеров в ведущих отраслях), ей должна уступить место одна из отстав-

ших. Показатели индекса включают оценки качества корпоративного управления, практики трудовых отношений, воздействия на изменение климата под влиянием деятельности компании, соблюдение стандартов поставщиками.

Социальный индекс Домини 400 (Domini 400 Social Index) интересен тем, что использует оценки не только позитивных результатов. Он отслеживает также негативные последствия для общества деятельности производителей алкоголя, сигарет, оружия; деятельности игорных заведений; предприятий ядерной энергетики.

Используется также метод сбалансированной карты оценки — Balanced Scorecard. В соответствии с этим методом оцениваются отношения с клиентами, внутренние бизнес-процессы, инновации и обучение, финансовые показатели компании.

Лондонская группа сравнительного анализа (London Benchmarking Group) так расставляет приоритеты в своей оценке эффективности социально ориентированного поведения корпорации: благотворительность, социальные инвестиции, коммерческие инициативы, основная деятельность.

Индекс корпоративной благотворительности (Corporate Philanthropy Index) — это, прежде всего, оценка социальных и благотворительных проектов и программ, а также и преданности заинтересованных групп компании. Этот метод обладает рядом серьезных преимуществ: во-первых, он позволяет оценить, как социальные программы воспринимаются теми, от кого зависит благополучие компании, и как они способствуют основной деятельности. Весьма важно, что этот метод является формализованным и позволяет рассчитать и интерпретировать численное значение индекса. Используется также Европейская модель качества (European Foundation for Quality Management Model for Business Excellence).

Однако наиболее масштабной инициативой является разработка универсальных стандартов КСО в рамках Международной организации по стандартизации (ISO). В настоящее время принятие международного стандарта по социальной ответственности ISO 26000 проходит последний этап — окончательное голосование. Должны проголосовать 156 стран мира, входящих в «ISO» (Международную организацию стандартизации). Работа над стандартом ISO 26000 продолжалась три года, сумма затрат составила 12 миллионов долларов. Инициатором составле-

ния стандарта стала Швеция, которая и взяла на себя основную часть финансирования. Интересно, что в их разработке большую активность проявили страны с развивающейся экономикой, их доля в рабочей группе составила более трети.

Международный стандарт по социальной ответственности, разработанный Международной организацией стандартизации должен ввести вместо множества определений, существовавших до сих пор, единое определение социальной ответственности.

Должны быть определены общие принципы социальной ответственности; названы ключевые вопросы социальной и экологической сферы социально ответственного поведения компаний; дано руководство по внедрению социальной ответственности. Согласно ISO 26000, социально ответственное поведение компании включает такие составляющие, как защита прав человека, сохранение окружающей среды, безопасность труда, соблюдение прав потребителей, развитие местных общин, а также организационное управление и этика бизнеса. Таким образом в новом руководстве учтены принципы, названные в Глобальной инициативе ООН. Однако, ISO 26000 гораздо шире, в него включено несколько десятков различных международных наработок и инициатив.

Россия сформулировала окончательное мнение по проекту ISO 26000 2 февраля 2010 г. На заседании российского комитета «Социальная ответственность», входящего в международную рабочую группу по созданию стандарта, решили, что этот чрезвычайно важный для мирового сообщества проект требует доработки. В целом качественный и очень подробный документ в текущей версии стандарт не до конца соответствует своему назначению — быть руководством по внедрению социального ответственного поведения в практику всех типов организаций. По мнению членов комитета, в проекте недостаточно определены конкретные меры по внедрению социальной ответственности. Кроме того, он преимущественно ориентирован на крупный бизнес, а не на все типы организаций, как это было декларировано. Также не до конца проясненным остается вопрос о применимости стандарта к деятельности государств и государственных организаций. В то же время, текст стандарта перегружен деталями и частностями.

Вместе с тем, подчеркнуто, что Россия выступает не против документа вообще, а против того, чтобы ему был придан статус окончательной, не подлежащей совершенствованию версии.

Литература

1. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2005.
2. Ивченко С. Экономический эффект корпоративной социальной политики // Общество и бизнес. 2003. № 15.
3. Костин А. В русле мировой тенденции – от благотворительности к социальной ответственности/ Большой бизнес. 2005. № 3.
4. Перегудов С.П. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии / С.П. Перегудов, И.С. Семененко ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН. М.: Прогресс-Традиция, 2008.
5. Агентство социальной информации. Информационная поддержка социальных инициатив. Новости «Корпоративная ответственность»— http://www.asi.org.ru/ASI3/rws_asi.nsf/va_WebPages/921F6D832EE484FBC32576C1004B18C6Rus
6. Social Investment Forum – <http://www.socialinvest.org/areas/research/trends/>
7. United Nations Global Compact –<http://www.unglobalcompact.org/participants/>

А. С. Нечаев

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

**Анализ залоговых рисков
и выработка рекомендаций по их минимизации**

Аннотация. В данной статье подробно приведен процесс анализа залоговых рисков и выработка рекомендаций об их минимизации. А именно представлены меры по минимизации рисков, представлено информационное поле процесса управления кредитным риском.

Ключевые слова: залоговые риски, минимизация рисков, информационное поле процесса управления кредитным риском.

The Summary. In given article process of the analysis of mortgaging risks and development of recommendations about their minimisation is in detail resulted. Namely measures on minimisation of risks are presented, the managerial process information field is presented by credit risk.

Keywords: mortgaging risks, minimisation of risks, managerial process information field credit risk.

В процессе рассмотрения заявки на кредитование сотрудник кредитного подразделения структурирует залоговое обеспечение по предстоящей сделке согласно утвержденной кредитной политики Банка.

Целью проведения структурирования залогового обеспечения является поиск взаимных решений и достижение договоренности с потенциальными залогодателями о приемлемой структуре залогового обеспечения и, как следствие, наиболее полной минимизации рисков Банка.

К основным мерам по минимизации рисков можно отнести следующие:

Последствие реализации залоговых рисков	Способы минимизации залоговых рисков	Область применения
Потеря стоимости вследствие повреждения, хищения и т.д.	Страхование имущества.	Все виды имущества, за исключением ценных бумаг, прав (аренды, требования и т.д.).

Продолжение таблицы

Утрата предмета залога вследствие недобросовестных действий залогодателя.	Передача имущества, предлагаемого в качестве залогового обеспечения на ответственное хранение третьим лицам или Банку.	В основном товар, установленное оборудование, автотранспорт.
	Заключение договоров залога.	
	Контроль имущества, в основном товаров в обороте, в том числе с помощью привлечения независимых организаций (сюрвейеры).	В основном товар в обороте.
	Передача право устанавливающих документов на имущество, предлагаемое в качестве залогового обеспечения на хранение в Банк.	В основном автотранспорт, самоходные машины.
Затруднения в обращении взыскания вследствие недостаточной идентификации.	Маркирование имущества, в том числе с помощью привлечения независимых организаций (сюрвейеры).	В основном давно эксплуатируемое оборудование, идентификация (марка/модель №) которого затруднена, сельхозтехника.
Возникновение последующего залога.		
Затруднение в обращении взыскания вследствие отсутствия правоустанавливающих документов.	Инвентаризации основных фондов предприятия залогодателя, в том числе с помощью привлечения независимых организаций (сюрвейеры). Идентификация имущества, то есть наиболее полное определение его индивидуальных признаков.	В основном давно эксплуатируемое оборудование, по которому залогодатель затрудняется предоставить правоустанавливающие документы вследствие их утраты.
Затруднения в обращении взыскания вследствие недостаточной идентификации.		В основном давно эксплуатируемое оборудование, по которому залогодатель затрудняется предоставить идентификационные признаки (марка/модель №) вследствие отсутствия их в инвентарных карточках.

Банк определяет кредитный риск как имеющийся или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает через несостоятельность стороны, которая взяла на себя обязательство, выполнить любые финансовые соглашения с банком (его подразделением) или другим способом выполнить взятые на себя обязательства, в т.ч. риск невыполнения заемщиком (контрагентом банка) обязательств по активным операциям (то есть риск того, что уплата заемщиком начисленных доходов и основного долга по активным операциям будет проводиться с отклонением от условий договора кредита, другого договора или не будет вообще проводиться).

Вопрос относительно принятия/избежания кредитных рисков в пределах своих полномочий решает Наблюдательный совет банка, Правление, Кредитные комитеты, Правление и Председатель Правления банка, другие уполномоченные подразделения банка.

Основы управления кредитным риском банка воплощены в кредитной политике, которые в свою очередь предусматривают:

- регулярное проведение анализа рынков вложения кредитных ресурсов;
- определение основных инструментов/продуктов и категорий клиентов, с которыми работает банк и которые могут обеспечить максимальную прибыльность кредитных операций при определенном уровне кредитного риска;
- оптимизацию управления кредитным портфелем банка с целью диверсификации кредитного риска и поддержки необходимого уровня ликвидности.

Основным принципом деятельности банка при осуществлении кредитных операций является обеспечение необходимого для нормального функционирования банка уровня доходов при минимальном уровне риска. Этот принцип достигается благодаря диверсификации кредитного портфеля по финансовым инструментам, продуктам, отраслям и бизнес-линиям, согласованности объемов и структуры этих вкладов (по валюте и срокам возвращения) с объемами и структурой пассивов.

С точки зрения отдельных кредитных операций с контрагентами/клиентами банка уровень кредитного риска регулируется путем:

- введение ограничений/запретов на отдельные виды деятельности, определения приоритетных для финансирования видов деятельности/операций;
- установления особых условий кредитования для субъектов разных клиентских сегментов и заемщиков/клиентов с разной оценкой финансового состояния, кредитной истории;

- установление минимального уровня раскрытия информации о клиенте или группах связанных лиц;
- определение специфических условий предоставления отдельных кредитных продуктов (которые касаются ограничения целевого использования привлеченных средств, сроков кредитования, условий погашения, необходимого обеспечения и т.д.).

Управление кредитным риском является основным содержанием работы банка в процессе осуществления кредитных операций и охватывает все стадии этой работы — от анализа кредитной заявки потенциального заемщика до завершения расчетов и рассмотрения возможности возобновления кредитования. Управление кредитным риском составляет организационную часть управления процессом кредитования в целом.

Для понимания места и значения управления кредитным риском в рамках кредитного процесса, важным обстоятельством является содержание кредитного процесса как вида деятельности, характеризующегося индивидуальными особенностями.

Различия деятельности в процессе осуществления банком кредитных операций обусловлены, во-первых, составом кредитного риска, факторами, вызывающими реализацию этих видов кредитного риска. Во-вторых, различным характером служебных обязанностей, выполняемых сотрудниками банка, обусловленным разнообразием объектов, принципов организации, целей деятельности.

В структуру кредитного риска входят риск конкретного заемщика и риск портфеля. Факторы кредитного риска носят как внешний характер по отношению к банку, так и внутренний. Факторы, носящие внешний характер, связаны с возможностью реализации кредитного риска по причине, не зависящей от деятельности персонала кредитного подразделения банка. Заемщик может не вернуть кредит, несмотря на добросовестные действия сотрудников банка. Напротив, факторы, носящие внутренний характер связаны с ошибками персонала, допущенными в ходе оформления кредитной документации, ошибками при оценке кредитоспособности заемщика, нарушениями должностных инструкций и ошибками, заложенными в самих правилах осуществления кредитования.

Таким образом, в рамках кредитного процесса управлению подлежат следующие виды объектов: кредитный риск конкретного заемщика, обусловленный внешними факторами, кредитный риск конкретного заемщика, обусловленный внутренними факторами, кредитный риск портфеля, обусловленный внутренними факторами, кредитный риск портфеля, обусловленный внешними факторами.

Содержание кредитного процесса банка составляет деятельность, присущая процессу непосредственного осуществления кредитных операций, а также деятельность, направленная на обеспечение организации выполнения этих операций наиболее эффективным образом. Кредитный процесс включает в себя пять основных сфер. Во-первых, непосредственное осуществление кредитных операций — кредитование отдельных заемщиков, то есть взаимодействие с клиентом, рассмотрение документов, заключение кредитных договоров, регистрация фактов кредитных сделок и т.п. Во-вторых, управление кредитным портфелем банка как совокупностью конкретных кредитов. В-третьих, разработка инструктивно-методологической базы должностных инструкций, регламентирующих порядок и содержание выполнения обязанностей сотрудников, участвующих в кредитном процессе. В-четвертых, управление деятельностью персонала кредитного подразделения банка, осуществляющего кредитные операции, управление портфелем, а также деятельность, являющуюся обеспечивающей, по отношению к первым двум категориям персонала. В-пятых, принятие решений о предоставлении кредита/отказе от выдачи кредита, изменении условий кредитного соглашения, пролонгации кредитов, выборе вариантов реструктуризации задолженности, мерах воздействия на недобросовестных заемщиков и т.п.

Управление кредитным риском банка, входящее в качестве составляющего элемента кредитной деятельности банка в каждую из описанных областей кредитного процесса, имеет свои особенности. Разделение труда, необходимое для повышения его эффективности, обуславливает различный характер деятельности сотрудников. Задачей сотрудников, непосредственно взаимодействующих с клиентами, и осуществляющими процесс кредитования индивидуальных заемщиков, является точное следование разработанным инструкциям и предписаниям, разработанным для стандартизации операций, уменьшения ошибок. В рамках процесса кредитования заемщиков осуществляется управление кредитным риском индивидуального заемщика. Задача сотрудников — управление кредитным риском индивидуального заемщика, обусловленного внешними факторами риска. Задачей сотрудников, осуществляющих управление кредитным портфелем банка, является также точное следование разработанным инструкциям и предписаниям, разработанным для стандартизации операций, уменьшения ошибок, вызываемых т.н. «человеческим фактором». Однако, в отличие от первой сферы кредитного процесса, видом кредитного риска, подлежащего управлению, в этой сфере кредитного процесса, является риск порт-

феля. Задача сотрудников – управление кредитным риском портфеля банка, обусловленного внешними факторами риска. Сотрудники, осуществляющие деятельность по разработке инструктивно-методического материала не заняты непосредственно в осуществлении кредитных операций. Их задачей является разработка процедур, позволяющих снижать степень кредитного риска, обусловленного внутренними факторами реализации кредитного риска, а также предоставлять непосредственным участникам кредитного процесса со стороны банка действенный инструментарий для управления кредитным риском, обусловленным внешними факторами. Задача сотрудников, занимающихся административной деятельностью, заключается в общем управлении работой сотрудников, непосредственно занятых в кредитном процессе, а также сотрудников обеспечивающих их деятельность.

Таким образом, в рамках управления кредитным риском в ходе осуществления кредитного процесса различные объекты кредитного риска распределены между различными категориями субъектов управления кредитным риском.

Организация управления кредитным риском в рамках кредитного процесса обеспечивается за счет информационного обмена, осуществляемого его участниками на постоянной основе. Взаимодействие участников процесса управления кредитным риском, рассматриваемое как обмен информацией, представлено на рисунке 1.

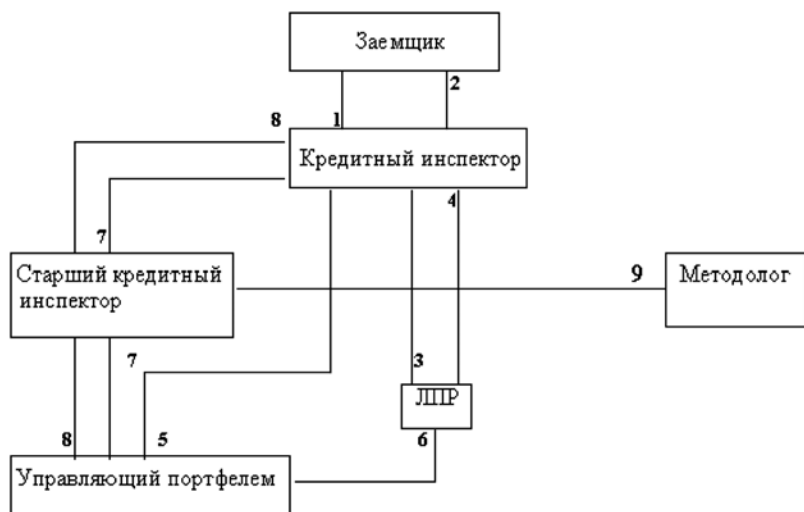


Рис 1. Информационное поле процесса управления кредитным риском

Непосредственное взаимодействие банка с заемщиком обеспечивается в процессе выполнения служебных обязанностей группой сотрудников кредитного подразделения, представителя которой мы условно обозначаем «кредитный инспектор». Взаимодействие заемщика и кредитного инспектора носит характер двустороннего информационного обмена, обозначенного на схеме стрелками 1 и 2. Кредитный инспектор получает от заемщика информацию о параметрах предполагаемой кредитной сделки, данные необходимые для оценки кредитного риска данного заемщика, данные мониторинга финансового состояния и показателей деловой активности, необходимые для оценки изменения кредитного риска заемщика в период до истечения срока сделки. Также кредитный инспектор получает информацию о выполнении либо не выполнении заемщиком условий кредитной сделки, перспектив возврата предоставленных кредитных ресурсов и уплаты процентов. С другой стороны, заемщик информируется кредитным инспектором об условиях кредитования, принятом банком решении о предоставлении/отказе в предоставлении кредита. Взаимодействие кредитного инспектора с лицом, принимающим решение (ЛПР – должностное лицо, кредитный совет, или какой-либо орган в системе управления банком, в компетенцию которого входит принятие решения о выдаче/отказе в выдаче кредита, изменении условий кредитного соглашения, санкционирование применения мер воздействия на заемщика, нарушившего условия кредитного соглашения и т.п.) основано на предоставлении кредитным инспектором информации, необходимой для принятия того или иного решения в рамках кредитных операций, и доведения до сведения кредитного инспектора принятого решения. Принятие ЛПР решения означает для кредитного инспектора руководство к действию. Кредитный инспектор информирует ЛПР об условиях кредитной сделки, доводит до его сведения результат проведенной оценки кредитного риска данного потенциального заемщика, а также предоставляет сведения об изменении оценки кредитного риска заемщика в период между выдачей кредита и сроком завершения кредитной операции (стрелка 3 на рисунке 1). Кредитный инспектор предоставляет ЛПР сведения о выполнении заемщиком условий кредитного соглашения, либо невозврате кредита. ЛПР предоставляет руководство к исполнению по каждому факту его информирования со стороны кредитного инспектора (стрелка 4 на рисунке 1).

Взаимодействие кредитного инспектора и должностного лица, анализирующего состояние банковского портфеля как совокупности кредитных вложений, условно обозначаемого «управляющий портфелем»,

носит односторонний характер. Кредитный инспектор предоставляет информацию о параметрах рассматриваемой кредитной сделки, оценке кредитного риска заемщика, динамике кредитного риска заемщика и фактах выполнения заемщиком условий сделки или реализации кредитного риска (стрелка 5 на рисунке 1). Данная информация необходима для оценки влияния потенциальной кредитной сделки на риск портфеля, а также для оценки динамики показателей, характеризующих кредитный риск портфеля. Полученные оценки доводятся на сведения ЛПП (стрелка 6 на рисунке 1) и трансформируются в руководство к действию, доводимое до сведения кредитного инспектора.

Взаимодействие должностного лица, в служебные полномочия которых входит осуществление общего управления деятельностью сотрудников кредитного подразделения банка, обозначаемого как «старший кредитный инспектор», с кредитным инспектором и управляющим портфелем носит двусторонний характер. Кредитный инспектор и управляющий портфелем предоставляют учетные данные о текущем состоянии и динамике показателей кредитного риска (стрелка 7). Старший кредитный инспектор информирует об изменениях, касающихся организации их деятельности (стрелка 8).

Совокупные учетные данные, характеризующие эффективность применяемых методов управления кредитным риском, подлежат анализу на предмет необходимости внесения изменений в используемого кредитным инспектором и управляющим портфелем инструктивно-методического обеспечения их деятельности. В случае необходимости полученная информация трансформируется в техническое задание, которое адресуется старшим кредитным инспектором разработчику инструктивно-методического обеспечения кредитной деятельности в банке (стрелка 9 на рисунке 1).

Дальнейшее изучение процесса управления кредитным риском в банке связано с анализом содержания конкретных этапов, составляющих этот процесс.

Управление кредитным риском представляет собой организованную определенным образом последовательность действий, разделяемых на следующие этапы:

- выявление факторов кредитного риска;
- оценка степени кредитного риска;
- выбор стратегии (принятие решения о принятии риска, отказе от выдачи кредита или применении способов снижения риска);
- выбор способов снижения риска;
- контроль изменения степени кредитного риска.

Рассмотрим особенности каждого этапа, применительно к двум видам кредитного риска банка.

Разделение кредитного риска на риск конкретного заемщика и риск портфеля предполагает учет особенностей каждого вида риска в процессе управления. Управление каждым видом кредитного риска, помимо общих черт имеет и ряд специфических особенностей (табл. 1). Важным обстоятельством является различие целей управления. Целью управления кредитным риском индивидуального заемщика является снижение вероятности неисполнения заемщиком своих обязательств по кредитному соглашению и минимизация потерь банка в случае невозврата кредита. Цель управления риском совокупности кредитных вложений банка – поддержание на определенных уровнях показателей, характеризующих эффективность организации кредитных операций банка.

Таблица 1

Этап управления кредитным риском	Особенности содержания этапов управления кредитным риском	
	конкретного заемщика	ссудного портфеля
Идентификация факторов кредитного риска	Риск выражается в потенциальных причинах неисполнения заемщиком обязательств по кредитной сделке.	Риск выражается в последствиях неисполнения заемщиками обязательств по кредитным операциям.
Количественная оценка кредитного риска	Заключается в оценке кредитоспособности заемщика и включает два этапа: - определение кредитного рейтинга заемщика, как показателя, характеризующего вероятность неисполнения обязательств по кредитному соглашению; - определения масштаба потерь банка при неисполнении заемщиком обязательств	Группирование выданных кредитов по рисковому классам для расчета вероятных убытков: - по уровню кредитного риска; - по признаку взаимосвязи заемщиков между собой (действуют в одном секторе рынка, в одном регионе, принадлежат одному собственнику, связаны отношениями «поставщик – потребитель»)
Выбор варианта стратегии риска	Учитываются результаты количественной оценки уровня кредитного риска конкретного заемщика	Учитываются результаты количественной оценки уровня кредитного риска портфеля

Продолжение таблицы

Выбор способа минимизации кредитного риска	<p>Осуществляется выбор из следующих инструментов снижения уровня кредитного риска:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение уровня информированности банка о готовности заемщика выполнять условия кредитного соглашения, финансовых возможностях заемщика; - состояние обеспечения; - дисконтный кредит; - поэтапное кредитование; - установление отношений устойчивого партнерства между банком-кредитором и предприятием-заемщиком; - повышение степени готовности заемщика; - повышение степени финансовых возможностей заемщика. 	<p>Осуществляется выбор из следующих инструментов снижения уровня кредитного риска:</p> <p>диверсификация, создание резервов для покрытия возможных убытков, установление лимитов</p>
Контроль изменения уровня кредитного риска	<p>Постоянный мониторинг деятельности заемщика для цели оперативного учета изменения уровня кредитного риска</p>	<p>Оценка портфеля по текущей стоимости, отслеживание уровней риска на предмет приближения к критическим уровням</p>

Задачи настоящей работы определяют целесообразность ограничения анализа рассмотрением содержания процесса управления кредитным риском, реализация которого вызывается внешними факторами.

Рассмотрим содержание этапов, составляющих процесс управления кредитным риском, реализация которого вызывается внешними факторами.

Особенности содержания этапов управления кредитным риском индивидуального заемщика и кредитного риска совокупности кредитных вложений

Основная задача первого этапа управления риском заключается в выявлении причин его возникновения. Следовательно, целью иденти-

фикации факторов кредитного риска как первого этапа управления является определение причин, вызывающих реализацию этого вида риска. В настоящей работе исследуются только внешние факторы. Внешние факторы можно разделить на факторы, непосредственно связанные с заемщиком: готовность и возможность заемщика выполнять взятые на себя обязательства и факторы, связанные с предметом обеспечения по кредиту.

По аналогии с кредитным риском конкретного заемщика при идентификации факторов риска кредитного портфеля банка выделяют две группы факторов: факторы, связанные с риском заемщиков (внешние) и внутренние. Внешние факторы риска совокупности кредитных вложений банка имеют одну основу с внешними факторами риска индивидуального заемщика – риск неисполнения в каждом конкретном случае обязательства заемщика по возврату ссуды и уплате процентов. Однако применительно к портфелю ссуд, риск выражается не в потенциальных причинах неисполнения обязательств заемщиком, а в их последствиях. Реализация кредитного риска в части неисполнения отдельным заемщиком своих обязательств отражается на качестве совокупного портфеля банковских кредитов. Качество кредитного портфеля банка характеризуется такими показателями, как размер просроченных ссуд, ссуды погашенные с нарушением сроков погашения, не обслуженные в срок кредиты, списанные кредиты и т.п. Отклонение данных показателей от стандартных величин, увеличение их, является прямой угрозой снижения доходов, капитала банка и является проявлением кредитного риска портфеля.

Для принятия адекватных ответных действий для снижения негативного влияния рисков, недостаточно выявить формы и причины вероятных угроз. Необходима оценка рисков с точки зрения их значения как по масштабу влияния, так и по вероятности наступления. В основе оценки риска заложен поиск зависимости между определенными размерами потерь, связанными с реализацией риска и вероятностями их возникновения. Важной задачей при оценке риска является сравнение его значения с допустимым уровнем.

Количественная оценка кредитного риска конкретного заемщика проводится в процессе рассмотрения кредитной заявки заемщика, в ходе мониторинга заемщика, а также в процессе рассмотрения необходимости и возможности изменения условий кредитования. Содержание количественной оценки кредитного риска индивидуального заемщика заключается в определении его кредитоспособности. Процесс определения кредитоспособности включает оценку вероятности выпол-

нения заемщиком условий кредитной сделки, а также масштаба потерь банка в случае реализации риска.

Оценка кредитного риска может быть получена в зависимости от типа заемщика. Методы первого типа применяются для больших однородных групп заемщиков, например для владельцев кредитных карточек, физических лиц или малых предприятий. Уровень кредитного риска оценивается объективно, путем расчета дисперсии и построения распределения вероятностей убытков на основе исторических данных по каждой группе заемщиков в кредитном портфеле. Эти результаты используются в дальнейшем для оценки риска при выдаче каждого нового подобного кредита. Методы второго типа применяются для разнородных групп заемщиков, при этом отличие от первого типа методов заключается в индивидуальном подходе к присвоению кредитного рейтинга и расчету величины возможного ущерба банка. Данный подход является доминирующим при оценке кредитных рисков средних и крупных предприятий.

Кредитный риск оценивается на уровне отдельного заемщика на основе специального анализа его кредитоспособности. При этом обобщающей оценкой вероятности реализации риска выступает кредитный рейтинг заемщика, который рассматривается в качестве индикатора вероятности дефолта.

Проблемы определения кредитоспособности заемщика достаточно глубоко изучены и широко освещены в экономической литературе. При этом экономисты приводят во многом схожие оценки. Так, в общем случае под кредитоспособностью заемщика понимается «наличие предпосылок для получения кредита и способности возратить его».

К числу необходимых факторов для признания заемщика кредитоспособным относят:

- правоспособность;
- готовность погашать задолженность;
- наличие обеспечения возврата ссуды;
- способность заемщика получать доход.

Предлагается следующая последовательность анализа кредитной заявки заемщика. Во-первых, необходимо оценить характер клиента и искренность его намерений, а также выяснить «чувство ответственности при использовании банковского кредита» и «придерживался ли клиент условий кредитного договора». Для этого проводится собеседование представителя заемщика с кредитным сотрудником банка, анализируется кредитная история заемщика. Также проверяются полномочия лица ведущего переговоры с банком на предмет наличия полномо-

чий относительно проведения с банком переговоров о кредитовании. Во – вторых, анализируется финансовая отчетность предприятия – заемщика с целью определить, располагает ли заемщик достаточным для погашения кредита потоком наличности и активами. Третьим этапом следует проверка имущества или других активов заемщика, предоставляемых в качестве обеспечения, для того, чтобы убедиться, что банк не встретит препятствий в процессе реализации права банка на обеспечение в случае невыполнения заемщиком условий кредитного договора. Необходимым условием принятия положительного решения о кредитовании является последовательное прохождения всех указанных этапов проверки кредитоспособности заемщика.

Таким образом оценка кредитоспособности заемщика производится на основе имеющейся у банка информации о готовности заемщика исполнять обязательства, наличия у него возможности погасить кредит и наличия обеспечения, позволяющего банку компенсировать потери в случае неисполнения заемщиком условий кредитного договора.

Изменение условий осуществления деятельности заемщика изменяет уровень его кредитного риска, что требует внесение изменений в оценку кредитного портфеля банка. Данное требование достигается путем оценки кредитного портфеля по его текущей стоимости, т.е. с учетом динамики кредитного риска индивидуального заемщика – оценка текущей стоимости выданных кредитов. Размер кредитного риска может варьироваться в зависимости от некоторых случайных событий в будущем. В рамках данного этапа управления кредитным риском проводится постоянный мониторинг и контроль управления риском, задачами которых является отслеживание выполнения нормативов ограничения риска лицами, ответственными за принятие рискованных решений, анализ текущих значений кредитного риска на предмет опасного приближения к критическим показателям.

Литература

1. Международные стандарты оценки 2007: Восьмое издание. М.: Российское общество оценщиков, 2008. 422 с.
2. Свод стандартов оценки Российского общества оценщиков / Правление Российского общества оценщиков. М., 2005.
3. Стандарты и правила оценочной деятельности некоммерческого партнерства «Сообщество специалистов-оценщиков «СМАО». Оценка недвижимости. 2008 год.

Д. В. Огнев

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

Инструментальная база управления затратами

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются существующая в настоящее время инструментальная база управления затратами. А именно: рассматриваются инструменты относящиеся непосредственно к управлению затратами, инструменты в рамках «Стратегического управления затратами», инструменты, берущие начало в «Японской системе производства», инструменты, модульно включающие в себя управление затратами и общеметодологические инструменты, которые используются в управлении затратами.*

***Ключевые слова:** управление затратами, инструментальная база управления затратами.*

***The Summary.** In given article are considered tool base of management existing now by expenses. Namely: tools concerning directly to management of expenses, tools in frameworks are considered Strategic management of expenses, the tools, originating in to the Japanese system of manufacture, tools, including management of expenses and tools which are used in management of expenses.*

***Keywords:** management of expenses, tool base of management of expenses.*

Безусловно, одним из необходимых шагов для не только комплексного, но и системного понимания сущности управления затратами, является классификация существующих концепций, методов и инструментов. В работе предложена классификация, в соответствии с которой современные инструменты управления затратами разбиты на шесть тематических групп и охарактеризованы в соответствии с их функциональной направленностью.

Результатом работы является классификация наиболее значимых из существующих сегодня инструментов и систем инструментов управления затратами. Разработанная классификация позволит экономистам-практикам сократить время на изучение существующих инструментов и систем инструментов управления при выборе подходов, предлагаемых консультантами.

В связи с усиливающейся конкуренцией начинают исчерпывать себя экстенсивные способы увеличения прибыли — возможностей для повы-

шения цен не предоставляет рынок, а тривиальные резервы сокращения затрат, как правило, уже исчерпаны. Для предприятий становится очевидной необходимость системной оптимизации затрат. На сегодняшний день для этого разработано достаточно большое количество различных инструментов и даже систем инструментов. Однако именно обширный перечень свидетельствует о необходимости классификации и систематизации существующих инструментов, которые позволят сократить время на изучение проблемы управления затратами, а также оперативно и осознанно выбрать подходящий инструмент. Именно здесь мы и столкнулись с проблемой. Монографии и пособия, описывающие отдельные методы и системы, представлены во множестве, а «путеводных» изданий, носящих справочный характер и позволяющих сориентироваться в этом многообразии, практически нет.

Известно, что система управления затратами предполагает выполнение определенных функций. Общепринятыми функциями управления любым объектом являются: планирование, организация, мотивация, координация и контроль. Однако, учитывая специфику затрат, как объекта управления, функции управления затратами можно представить в виде цикла с обратной связью.

Принципиальным, на наш взгляд, следует считать выделение в качестве функции управления затратами не их сокращение, а именно оптимизацию. Поскольку выполнение любой деятельности генерирует в том числе и определенные затраты, безоглядное сокращение последних может привести в конечном счете к нежелательному сокращению главной количественной цели деятельности любого предприятия — прибыли. Под оптимизацией затрат будем понимать процесс, результатом которого станет целевое изменение прибыли, полученной на каждый затраченный рубль.

Необходимо четко определить не только роль и функции управления затратами, но и весь инструментарий приемов и методов, которые позволяют выполнять эти функции наиболее эффективным образом.

Прежде чем приступить к классификации, необходимо определиться с основными понятиями. В данной работе, базовыми будем считать следующие определения:

- Инструменты управления затратами — совокупность моделей и методов (способов и средств), используемых для решения задач управления затратами.
- Концепция управления затратами — система взглядов и способов управления затратами, она может включать в себя набор определенных инструментов, имеет, как правило, ярко выраженное личностное начало, означена фигурой основателя.

- Метод управления затратами – систематизированная совокупность шагов для выполнения определенной задачи управления затратами.

Проведем «инвентаризацию» инструментов управления затратами (табл. 1) как практических приемов, причем определенные методы и даже концепции (которые сами включают в себя некоторые инструменты) будем рассматривать именно как инструменты управления затратами.

В таблице 1 все инструменты управления затратами разбиты на 6 групп:

Таблица 1

Инструменты управления затратами

Инструмент	Краткая характеристика	Функции управления затратами				
		планирование	учет	анализ	контроль	оптимизация
А) Инструменты, относящиеся непосредственно к управлению затратами						
Директкостинг (Direct-costing)	Название, происходящее от английского directcosting – учет прямых затрат, не совсем точно отражает суть системы, так как лишь на начальном этапе практического применения данной системы учета в себестоимость включались только прямые затраты, а все виды косвенных относились непосредственно на финансовые результаты. Позднее директ-костинг трансформировался в учетную систему, в соответствии с которой себестоимость рассчитывается не только в части переменных прямых затрат, но и в части переменных косвенных затрат [3]		v	v		
Стандарт-костинг (Standart-costing) / Нормативный чет	Смысл системы стандарт-костинг заключается в сравнении плановых результатов деятельности предприятия с фактическими. Основная задача данной системы – учет потерь и отклонений в прибыли предприятия [1].	v		v	v	

Продолжение таблицы

Учет затрат по стадиям жизненного цикла продукции (Life-cycle costing)	Этот подход впервые был применен в США в рамках государственных оборонных проектов. Наиболее важным показателем для государственных структур была стоимость полного жизненного цикла изделия – от проектирования до утилизации, так как проект финансировался исходя из полной стоимости, а не из себестоимости конкретного изделия. Данный подход позволяет вовремя принимать соответствующие управленческие решения	v				v
Операционный анализ (Cost-valueprofit analysis)	Операционный анализ представляет собой инструмент для изучения взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли. Операционный анализ позволяет сравнить различные варианты цен и получение прибыли, а также найти наиболее выгодное соотношение между постоянными и переменными затратами, ценой и объемом производства продукции			v		
Учет затрат по местам возникновения (Activity based costing)	Поиск новых методов получения объективной информации о затратах привел к появлению метода ABC, согласно которому предприятие рассматривается как набор рабочих операций, определяющих его специфику. Основным понятием, которое используется в ABC, является понятие «затратообразующих факторов» («cost-driver»). Под затратообразующим фактором понимается некоторый процесс (технологическая операция, сделка и т.д.), который приводит к появлению определенного вида затрат [4]		v	v		v

В) Инструменты, которые относятся, в том числе и к управлению затратами						
Функционально-стоимостной анализ / Стоимостное проектирование (Value engineering)	Функционально-стоимостной анализ представляет собой метод системного исследования функций объекта, направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации при сохранении или повышении его качества и полезности. На Западе функционально-стоимостной анализ известен как Value analysis или Value engineering	v				v
Анализ затраты выгоды (Costbenefit analysis)	Анализ затраты-выгоды – аналитический метод, используемый в процессе принятия решений. Все положительные компоненты (денежные потоки и другие преимущества) помещаются по одну сторону баланса, все отрицательные – по другую, та сторона, которая «перевесит», и является определяющей [5]	v				v
Модель оптимального объема заказа (Economic order quantity)	Цель модели оптимального объема заказа состоит в обосновании и выборе такого размера заказа в натуральных единицах, который обеспечивает минимальные совокупные годовые затраты по поддержанию необходимого уровня товарно-материальных запасов. При этом обычно предполагается, что компания расходует запасы с некоторой постоянной скоростью и возобновляет заказы по мере исчерпания запасов до нуля	v			v	

С) Инструменты в рамках «Стратегического управления затратами» («Strategic cost management»)						
Анализ цепочки ценностей (Value chain framework)	Цепочка ценностей представляет собой согласованный набор видов деятельности, создающих ценность для предприятия, начиная от исходных источников сырья для поставщиков данного предприятия до готовой продукции, доставленной конечному пользователю, включая обслуживание потребителя. Акцент делается не только на процессах, происходящих внутри фирмы, а гораздо шире, выходя за рамки конкретного предприятия	v				v
Стратегическое позиционирование (Strategic positioning)	Согласно М. Портеру, предприятие может добиться успеха в конкурентном соперничестве, придерживаясь определенных стратегий, например, поддерживая низкие затраты (лидерство на основе затрат), либо предлагая разнообразную, превосходящую конкурентов, продукцию (стратегия дифференциации продукции). Очевидно, что подходы к управлению затратами будут различаться в зависимости от стратегического позиционирования	v				v
Анализ затратообразующих факторов (Cost-drivers analysis)	Затратообразующие факторы подразделяются на структурные и функциональные и имеют достаточно высокую степень общности. Например, один из наиболее важных функциональных факторов – это фактор вовлеченности рабочей силы, который состоит в степени принятия работниками на себя обязательств по постоянному усовершенствованию. Затратообразующие факторы также зависят от стратегической ориентации предприятия, которая состоит в выборе: быть лидером в своей отрасли или двигаться вслед за лидером			v		v

Продолжение таблицы

D) Инструменты, берущие начало в «Японской системе производства»						
Таргет-костинг (Target-costing)	Основу концепции таргет-костинг составляет изменение взгляда на взаимозависимость цены, прибыли и себестоимости. Традиционный подход описывается формулой: Цена = Себестоимость + Прибыль Создатели системы таргет-костинг изменили порядок действий в этом выражении, соответственно изменились и приоритеты составляющих: Целевая себестоимость = Целевая цена – Целевая прибыль	v				v
Кайдзен-костинг (Kaizen-costing)	Наряду с кайдзен необходимо отдельно выделить введенное Ясухиро Монденом понятие кайдзен-костинг. Целью кайдзен является усовершенствование деятельности компании или её отдельных подразделений с помощью внутренних резервов, без привлечения крупных инвестиций извне. Понятие же кайдзен-костинг носит более определённое значение. Оно означает обеспечение необходимого уровня себестоимости продукта и поиск возможностей снижения затрат до некоторого целевого уровня. Система кайдзен-костинг – важнейший и необходимый элемент японского управленческого учёта, в отличие от понятия кайдзен, которое можно рассматривать как своеобразную философию, стиль управления и взаимодействия персонала					v

Продолжение таблицы

Бережливое производство (Lean manufacturing)	Бережливое производство – концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес-процессов с максимальной ориентацией на рынок и учетом мотивации каждого работника. Бережливое производство составляет основу новой философии менеджмента. Целью такого производства является достижение минимальных затрат труда, минимальных сроков по созданию новой продукции, гарантированной поставки продукции заказчику, высокое качество при минимальной стоимости					v
Точно в срок (Just in time)	Точно в срок (Just In Time, JIT) – наиболее распространенная в мире логистическая концепция. Основная идея концепции JIT заключается в следующем: если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства, сборки или реализации готовой продукции. При этом страховые запасы, замороженные денежные средства фирмы, не нужны	v	v			v
E) Инструменты, модульно включающие в себя управление затратами						
Системы управления ресурсами предприятия (Enterprise resource planning systems)	Термин ERP-система (Enterprise Resource Planning – управление ресурсами предприятия) может употребляться в двух значениях. Во-первых, это – информационная система для идентификации и планирования всех ресурсов предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета в процессе выполнения клиентских заказов.	v	v		v	v

Продолжение таблицы

	Во-вторых (в более общем контексте), это – методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг					
Бюджетирование (Budgeting)	Бюджетирование представляет управленческий инструмент распределения (планирования) ресурсов, охарактеризованных в денежных и натуральных показателях для достижения стратегических целей бизнеса. Бюджетирование также можно представить как процесс анализа ранее принятых решений (контроль), через который предприятие оценивает целесообразность фактического использования активов	v	v		v	
Сбалансированная система показателей (Balanced scorecard system)	Сбалансированная система показателей (ССП) или Balanced Scorecard (BSC) – система управления, позволяющая руководителям переводить стратегические цели компании в четкий план оперативной деятельности подразделений и ключевых сотрудников и оценивать результаты их деятельности с точки зрения реализации стратегии с помощью ключевых показателей эффективности [2]	v				v
Рейнжиниринг бизнес-процессов (Business-process reengineering)	Рейнжиниринг бизнес-процессов – подход, основанный на исследовании бизнес-процессов и внесении изменений в способы функционирования предприятия. Отличительная особенность данного подхода в том, что он предполагает радикальные изменения в процессах посредством ухода от существ-					v

Продолжение таблицы

	вующей практики и изобретения совершенно новых методов осуществления бизнес-процессов					
Ф) Общеметодологические инструменты, которые используются в управлении затратами:						
Бенчмаркинг (Benchmarking)	Бенчмаркинг – метод, основанный на сравнении ключевых показателей и процессов с наилучшей практикой путем выявления операций, которые нуждаются в усовершенствовании, выбора предприятия, которое рассматривается как наилучшее, изучения опыта этого предприятия относительно выполнения выбранных операций					v
ABC- и XYZ-анализ	Идея метода ABC анализа строится на основании принципа Парето: «за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин», в настоящий момент более известного как «правило – 20 на 80». Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат. Основная идея XYZ анализа состоит в группировании объектов анализа по мере однородности анализируемых параметров (по коэффициенту вариации)			v		
Метод мозгового штурма (Brainstorming)	Оперативный метод решения проблемы на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагают высказывать возможно большее количество вариантов решения, в том числе самых фантастических. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике					v

А) Инструменты, относящиеся непосредственно к управлению затратами. В данную группу вошли инструменты, основной сферой приложения которых является именно управление затратами. Безусловно, некоторые из них могут быть использованы и в других целях, например, СVP-анализ — для определения минимального объема производства продукции.

В) Инструменты, которые относятся в том числе и к управлению затратами. Сюда вошли инструменты, находящиеся «на стыке» нескольких направлений, например, функционально-стоимостной анализ помимо управления затратами решает еще и задачи управления качеством.

С) Инструменты в рамках «Стратегического управления затратами». В данную группу вошли три инструмента, составляющие основу разработанной Дж. Шанком и В. Говиндароджаном концепции «Strategic cost management».

Д) Инструменты, берущие начало в «Японской системе производства». В группу «D» входят инструменты, которые описаны в двух крайне популярных сегодня концепциях — японской «Кайдзен» (М. Имаи), и американской — «Бережливое производство». Как известно, концепция «Бережливое производство» была разработана Дж. Вумеком и Д. Джонсом на основе бенчмаркинговой информации, собранной в рамках исследований, проводимых американскими экономистами в Японии в 1980-х гг.

Е) Инструменты, модульно включающие в себя управление затратами. В данную группу включены системы управления различными аспектами деятельности предприятия.

Так, например, ERP-системы включают в себя различные модули — персонал, маркетинг, финансы, информационные технологии, затраты.

Ф) Общеметодологические инструменты, которые используются в управлении затратами. В группу «F» вошли универсальные инструменты, которые могут быть применимы практически во всех сферах (маркетинге, управлении персоналом, управлении качеством, логистике и т.д.).

Безусловно, вышеуказанные группы, за исключением «С», могут быть дополнены определенным набором инструментов. Необходимо отметить, что большинство концепций и методов управления затратами, о которых говорят в России, так или иначе базируются на зарубежных теории и практике управления затратами, преимущественно — на американских и японских.

Рассмотренные в таблице 1 инструменты являются базовыми при создании системы управления затратами, каждый из них, несомненно,

может быть использован на любом предприятии. С помощью этих инструментов предприятие будет иметь возможность осуществить более тщательное выполнение функций управления затратами. Однако эффективное управление невозможно без учета следующих положений:

- выбор того или иного инструмента так или иначе связан с сопоставлением выгоды от его использования с затратами на его применение;
- построение системы инструментов управления затратами предполагает учет ряда факторов, оказывающих влияние на выбор составляющих данной системы;
- ни один из рассмотренных инструментов не может считаться универсальным для всех предприятий, и разработка универсальных инструментов или их систем не имеет смысла.

Литература

1. Врублевский Н.Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики. М.: Бухгалтерский учет, 2004.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию /2-е изд., испр. и доп. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
3. Керимов В.Э., Комарова Н.Н., Епифанов А.А. Организация управленческого учета по системе «директ-костинг» — Аудит и финансовый анализ, 2001, № 2.
4. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии. СПб.: Бизнес-пресса, 2008 .
5. Попова Л.В., Головина Т.А., Маслова И.А. Современный управленческий анализ: Теория и практика контроллинга. М.: ДИС, 2006.

Р.У. Ри

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

Залог движимого и недвижимого имущества

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются теоретические и практические аспекты залога движимого и недвижимого имущества. Описывается процесс расчета залоговой стоимости и лимиты портфеля обеспечения.*

***Ключевые слова:** залог, движимое имущество, недвижимое имущество, ликвидность, справедливая стоимость имущества.*

***The Summary.** In given article theoretical and practical aspects of pledge movable and real estate are considered. Process of calculation of mortgaging cost and limits of a portfolio of maintenance is described.*

***Keywords:** pledge, personal estate, real estate, liquidity, fair cost of property.*

Залог, в соответствии со ст. ст. 329 и 334 ГК РФ — это способ обеспечения обязательства, при котором кредитор — залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обязательства получить удовлетворение за счет заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за изъятиями, установленными законом.

Залог может возникать либо в силу закона, либо в силу договора.

Предметом залога могут быть вещи, ценные бумаги, и имущественные права. Не могут быть предметом залога требования, носящие личный характер, либо вещи, залог которых запрещен законом.

Лимиты портфеля обеспечения:

Залог имущества 1 (высокой) группы риска (рекомендуется до 35% залогового обеспечения).

- товар/сырье/готовая продукция в обороте;
- личное имущество (аудио, видео, оргтехника, бытовая техника, мебель).

Залог имущества 2 (средней) группы риска (рекомендуется до 60% залогового обеспечения).

- машины и оборудование;
- автотранспортные и самоходные средства.

Залог имущества 3 (низкой) группы риска (рекомендуется до 100% залогового обеспечения).

- недвижимое имущество (здания, помещения, земельные участки);
- собственные векселя Банка, котируемые акции.

При определении лимитов обеспечения кредитного портфеля в расчет принимаются залоговая стоимость, рассчитываемая путем уменьшения рыночной (справедливой ¹) стоимости имущества на величину залогового дисконта.

Залоговая стоимость обеспечения должна быть достаточна для компенсации суммы предоставленного кредита и всех выплат, подлежащих уплате Корпорации по кредитному договору, причитающихся к выплате в течение ближайших после выдачи 12 месяцев.

Если кредит предоставляется на срок менее 12 месяцев, то залоговая стоимость обеспечения должна быть не менее размера обязательств по кредиту, включая сумму предоставленного кредита и всех выплат, подлежащих уплате Корпорации с момента выдачи до полного исполнения обязательств по кредитному договору.

Определение рыночной стоимости. Для определения рыночной стоимости предмета залога (возможной цены реализации с учетом складывающейся конъюнктуры рынка) на основе федерального закона № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» проводятся необходимые расчеты в рамках установленных оценочной теорией подходов. В процессе оценки допускается использование в качестве ценовых характеристик и данных, содержащихся в аналитических и информационных изданиях (аренда, стоимость биржевых товаров и т.д.).

Определение стоимости имущества исключительно на основании стоимости приобретения, декларируемой Залогодателем, недопустимо. Необходимо подтверждение стоимости из иных источников.

При определении рыночной стоимости методология оценки потенциального предмета залога должна быть привязана к реальной рыночной ситуации и содержать минимум допущений и предположений субъективного характера. Данное требование можно конкретизировать следующим образом:

1) используемая для оценки информация должна быть объективна, достоверна и проверяема;

¹ В соответствии с Положением № 254-П от 26 марта 2004 г. (о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности с изменениями, вступившими в силу 01.07.07 г.) под суммой обеспечения для залога понимается (кроме ЦБ, котируемых организатором торговли на рынке ЦБ) — справедливая стоимость залога.

2) все допущения и предположения должны основываться на реальной рыночной информации и тенденциях;

3) полученные результаты должны быть логичны и обоснованы;

4) залоговое заключение должно содержать всю необходимую информацию для понимания корректности полученного результата.

Определение ликвидности. Ликвидность позволяет сделать вывод о том, насколько быстро за счет реализации прав залогодержателя на предмет залога можно погасить задолженность по кредиту. Без анализа ликвидности нельзя правильно принять решение о величине залогового дисконта, залоговой стоимости и обеспеченности кредитных средств.

Количественной характеристикой ликвидности является срок рыночной экспозиции объекта, т.е. период, который требуется для продажи объекта на открытом и конкурентном рынке по рыночной стоимости.

Ликвидность определяется специалистом по работе с залогами на основании выводов о текущем состоянии рынка, и может быть:

- высокой — для залога со сроком реализации менее 30 дней;
- средней — для залога со сроком реализации от 30 до 90 дней;
- низкой — для залога со сроком реализации от 90–180 дней;
- безнадежной — со сроком реализации более 180 дней.

Более высокая степень ликвидности соответствует меньшему размеру дисконта.

При составлении вывода о ликвидности имущества должны приниматься во внимание индивидуальные факторы, оказывающие влияние на ликвидность имущества — ограниченный срок годности и реализации товара, несоответствие экологическим требованиям, изменение внешних условий, и т.д.

Ликвидность зависит, прежде всего, от наличия и величины спроса на имущество. На ликвидность также влияют:

Эластичность спроса на данный вид имущества. При отсутствии дефицита и достаточно большом предложении на рынке относительно небольшое снижение цены приведет к увеличению количества желающих приобрести данное имущество (применительно к недвижимости, биржевым товарам).

Состояние имущества. Как правило, старое и изношенное имущество в меньшей степени ликвидно, нежели относительно новое, не требующее больших затрат на восстановление.

Соответствие современным используемым технологиям. (применительно к оборудованию).

Масштабность. Данный фактор характеризует снижение ликвидности имущества, обладающего характеристиками, существенно отлича-

ющимися в большую сторону от средних значений. Подобные активы могут быть востребованы очень ограниченным кругом покупателей, и в этой связи срок экспозиции для таких объектов достаточно велик.

Необходимо учитывать, что в ряде случаев низко- и безнадежно ликвидные активы — узкоспециализированное оборудование, вспомогательные производственные помещения, коммуникации и т.п. — могут приобретать ликвидность в составе имущественных комплексов либо их части. Ликвидность таких объектов непосредственно связана с ликвидностью технологической группы или производственного комплекса, в состав которых они входят.

Также необходимо учитывать значимость объектов для собственника-залогодателя. Значимость напрямую связана с той ролью, которую объекты, передаваемые в залог, играют в производственном процессе, участвуют в создании дохода предприятия-залогодателя. Значимость характеризует — насколько объекты востребованы и необходимы для производственно-хозяйственной деятельности залогодателя. Отчуждение таких объектов, их исключение из состава имущества предприятия может осложнить производственно-хозяйственную деятельность вплоть до ее полной остановки. В результате потери значимого имущества ухудшатся финансовые показатели предприятия-залогодателя, существенно снизится его платежеспособность, предприятие может стать неплатежеспособным.

Вопрос значимости должен решаться в каждом конкретном случае с учетом структуры залогового имущества, той доли, которую имущество составляет от всего оборудования, задействованного в производстве, роли, которую залоговое имущество играет в производственном процессе, структуры выручки предприятия, перспектив развития предприятия и отрасли.

Определение справедливой стоимости имущества. Справедливая стоимость имущества равна его рыночной стоимости при условии, что ликвидность предмета залога не является «безнадежной» (т.е. для залога со сроком реализации до 180 дней).

Если нет ограничений для реализации предмета залога, то его ликвидность может варьироваться от высокой до низкой. В случае наличия неустраняемых ограничений для реализации имущества (например, юридических) ликвидность предмета залога признается «безнадежной», и такое имущество не должно оформляться в залог.

Определение стоимости соответствующей категории качества (Обі). Стоимость обеспечения соответствующей категории качества (Обі) — стоимость обеспечения соответствующей категории качества (за выче-

том предполагаемых расходов Банка, связанных с реализацией обеспечения).

Таблица 1

№	Ликвидность	Величина дополнительных расходов при реализации, %
1	Высокая	0
2	Средняя	1
3	Низкая	2

Указанная величина дополнительных расходов при реализации высоколиквидных предметов на уровне 0 означает лишь то, что расходы на реализацию в данном случае ничтожно малы.

Литература

1. Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 20 июля 2007 г. № 256 г. Москва «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)».
2. Международные стандарты оценки 2007: Восьмое издание. М.: Российское общество оценщиков, 2008, 422 с.
3. Свод стандартов оценки Российского общества оценщиков / Правление Российского общества оценщиков. М., 2005.
4. Стандарты и правила оценочной деятельности некоммерческого партнерства «Сообщество специалистов-оценщиков «СМАО». Оценка НЕДВИЖИМОСТИ. 2008 год.

А. Г. Старицын

аспирант,

Российская Академия предпринимательства

Повышение конкурентоспособности российских промышленных холдингов путем внедрения усовершенствованной модели реализации инвестиционных программ

Аннотация. В статье рассматривается проблема повышения конкурентоспособности российских промышленных холдингов. Предлагается разработанная усовершенствованная модель промышленного холдинга с целью повышения его устойчивости и конкурентоспособности.

Ключевые слова: промышленный холдинг, инновационный холдинг, конкурентоспособность, инновационный процесс.

The summary. The paper considers the problem of improving the competitiveness of Russian industrial holdings. Proposed to develop an improved model of the industrial holding company in order to improve its sustainability and competitiveness.

Key words: industrial Holding, Innovation Holding, competitiveness, innovation process.

Необходимость структурного преобразования российских промышленных холдингов, а также поиск путей модернизации индустриальных отраслей российской экономики назревает примерно с 2002 года, когда стала заметна стабилизация экономической и политической системы в России, но только в 2009 году эта проблема была остро поднята на уровне президента Российской Федерации и стала серьезно обсуждаться на уровне правительства, в том числе в послании¹ Президента Российской Федерации Д.А. Медведева Федеральному посланию от 12 ноября 2009 года. Однако стоит заметить, что еще в сентябре 2009 года Президент Российской Федерации заявил, что «в течение ближайших десятилетий Россия должна стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: «ум-

¹ Послание Федеральному Собранию Российской Федерации, 12.11.2009 года, по информации официального сайта Президента РФ: <http://www.kremlin.ru/transcripts/5979>

ной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности»². В свою очередь премьер-министр Российской Федерации В.В. Путин на встрече с членами бюро Союза машиностроителей России высказал мнение, что «без сильного, передового машиностроения наша промышленность, наша экономика в целом, не будут конкурентоспособными, не будут полноценными, мы не сможем уйти от чрезмерной сырьевой зависимости, провести инновационную перестройку экономики», так как существуют проблемы в отрасли машиностроения, которые копились в течение многих лет, — «в результате отсутствия внятной стратегии развития», «Отсюда и низкая конкурентоспособность машиностроительных предприятий, невысокий уровень технологического обновления, а значит, и определенное отставание, утрата традиций, кадровые потери»³.

Так в современной России назревает целесообразность во внятной и научно обоснованной стратегии на период ближайших 5–10 лет, которая позволит изменить общепринятые модели реализации инвестиционно-строительных программ, вызвать острую заинтересованность и потребность частного капитала к аккумуляции, преумножению и внедрению инновационных технологий, модернизации производственных мощностей промышленных отраслей.

Развитие ряда наукоемких промышленных отраслей за рубежом демонстрируют России тенденции по ужесточению требований по целому спектру высокотехнологичных товаров и услуг. В частности при реализации инвестиционно-строительных программ к таким основным критериям можно отнести следующие: повышение технических показателей надежности и экономичности выпускаемой высокотехнологичной продукции, повышение качества выполнения строительно-монтажных и пусконаладочных работ, жесткое соблюдение сроков реализации инвестпроектов, использование современных технологий при монтаже технологического оборудования и конструкций ответственных сооружений, требования к квалификации персонала, несение гарантийных обязательств и некоторые другие. Таким образом, зарубежный рынок высоких технологий и инноваций устанавливает порог конкурентоспособности российским компаниям, которые выбирают вектор развития через программу модернизации и совершенствования структуры управ-

ления и производства. В противном случае отечественные компании не будут достигать необходимого уровня конкурентоспособности, для выхода на международный рынок.

В качестве одного из решений направленного на повышение конкурентоспособности отечественных компаний была разработана и предлагается к использованию усовершенствованная модель внешней и внутренней среды российских промышленных холдингов, в структуре которых предполагается развитие института НИОКР, реализующего внедрение новых технологий через дочернее предприятие проектировщика (рис. 2). Целесообразность применения модели обусловлена ее способностью без существенных переломов и перегибов, как правило, связанных со структурными преобразованиями в крупных промышленных предприятиях, осуществить переход от общепринятой модели (рис. 1).

Модель основана на создании в структуре крупных промышленно-строительных холдингов институтов «НИОКР», которые, прежде всего, должны быть *наделены полномочиями* для выполнения функции внутри-корпоративного НИОКР: развивать научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность; отслеживать тенденции технологического развития отраслей, в которых компания осуществляет деятельность; разрабатывать инновационные технологии; активно искать и привлекать передовые достижения науки и техники; оперативно внедрять их в производство, в том числе путем внесения в проектно-сметную документацию, разрабатываемую генеральным проектировщиком инвестпроектов; осуществлять контроль за внедрением инновационных технологий; проводить корректирующие меры по исправлению ошибок и неточностей, выявляемых в процессе технологического преобразования.

Следует обратить внимание, что такая модель может обеспечить холдингам следующие преимущества перед конкурентами:

- выбор инновационной стратегии будет оптимизировать, совершенствовать и стимулировать развитие действующих в холдингах внутри- и межхозяйственных связей;
- аналитика и оценка мирового опыта НИОКР и создание комплексных программ связанных перспективами научного технологического развития холдинга, позволит анализировать тенденции и направления развития научно-технического прогресса, и разрабатывать собственную долгосрочную стратегию;
- исследование рынка и тенденций развития высоких технологий в российской и мировой практике обеспечат поиск недостающих холдингу инноваций и технологий, а также пути их привлечения;

² Статья Президента РФ Д.А. Медведев «Россия, вперед!», 10.09.2009г., по информации официального сайта Президента РФ: <http://www.kremlin.ru/news/5413>

³ О перспективах развития автопрома и машиностроения. Премьер-министр РФ В.В. Путин, по информации сайта: <http://news.mail.ru/politics/2886327>

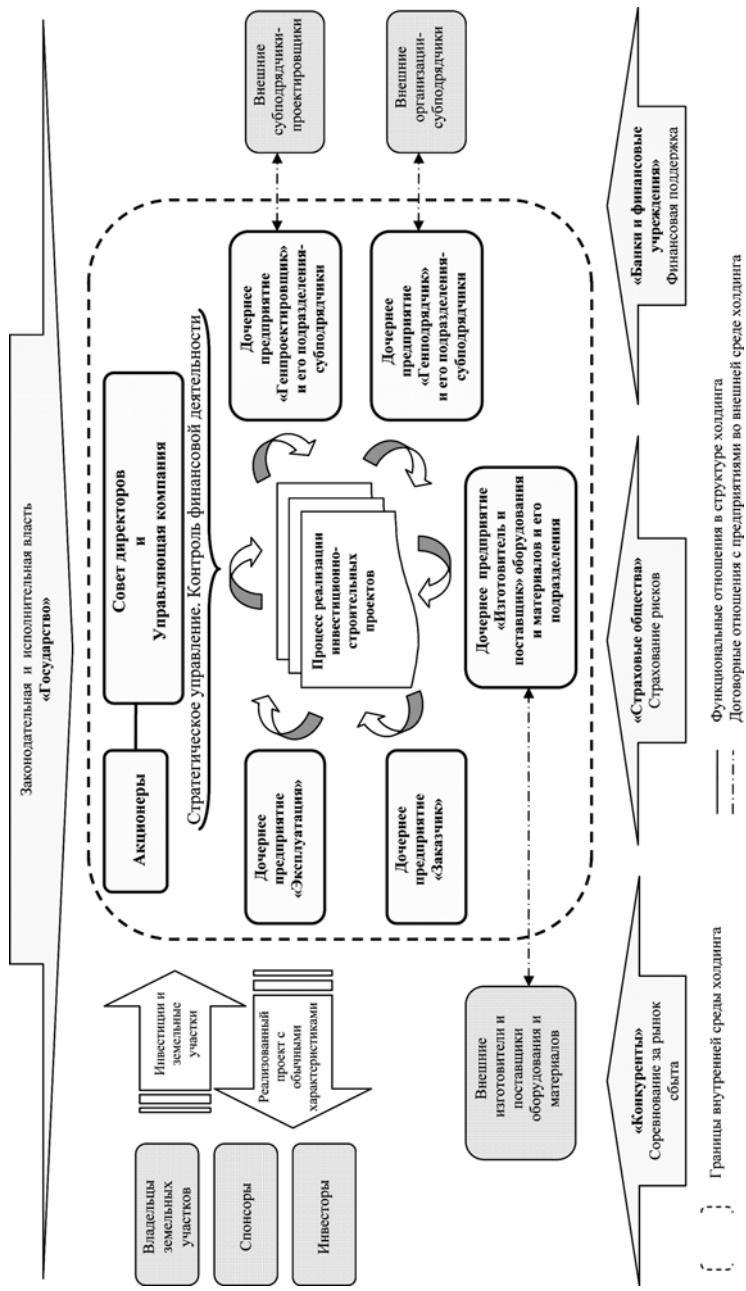


Рис. 1. Модель и состав участников реализации инвестиционных программ через структуру промышленного холдинга

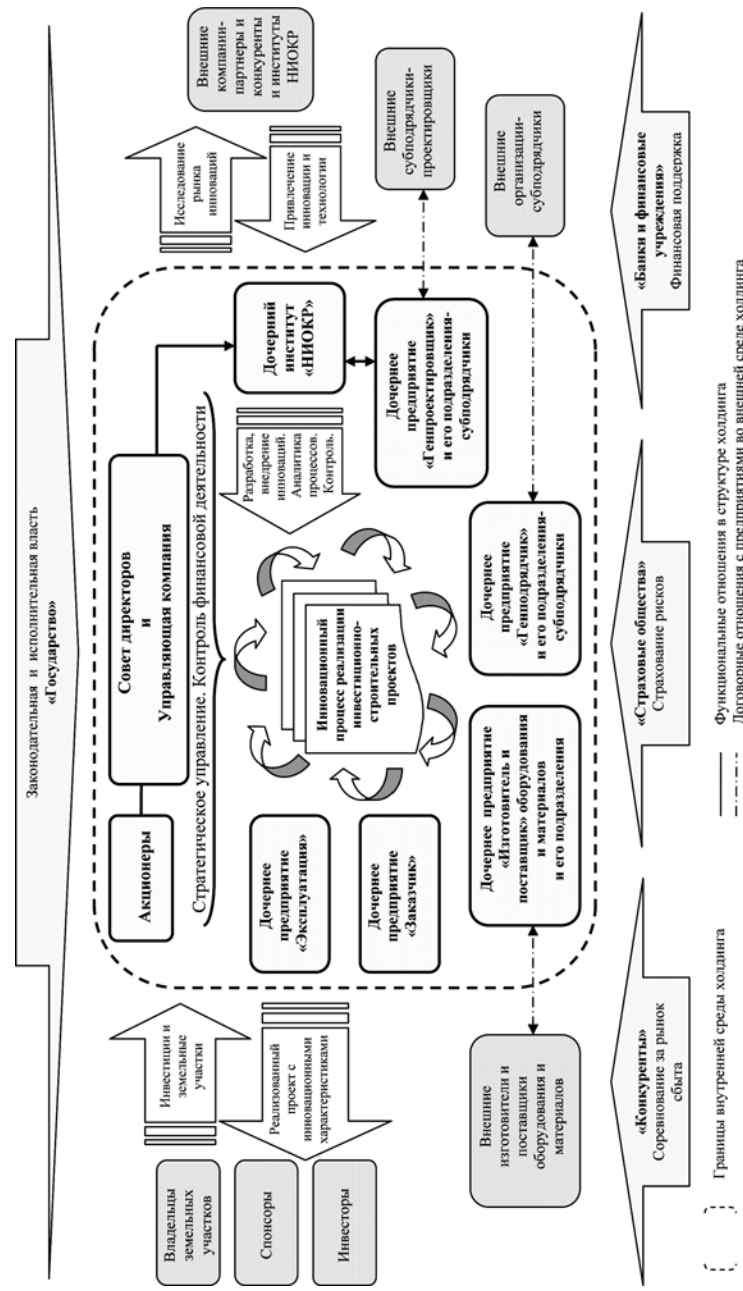


Рис. 2. Усовершенствованная модель реализации инвестиционных программ через структуру промышленного холдинга

- разработка собственных технологий, обеспечит быстрое, по сравнению с конкурентами, внедрение в производство наукоемких технологий и создаст банк данных инновационных знаний и научных методов;
- создание финансово устойчивых холдинговых структур, развивающихся по долгосрочному инновационному пути, обеспечат увеличение портфеля заказов, так как привлечет инвесторов стремящихся реализовывать инвестпроекты через стабильные, наукоемкие и конкурентоспособные компании;
- повышение спроса на продукцию и услуги отечественных промышленных холдингов, повысит выручку от реализации продукции и увеличит долю прибыли;
- распределение доли от увеличенной прибыли, со временем, будет способствовать образованию фондов финансирования НИОКР;
- лицензирование и патентование инновационных знаний и технологий, в том числе за рубежом, будет создавать возможности коммерческого использования интеллектуальной собственности на правах аренды компаниям-партнерам;
- повышение конкурентоспособности наукоемкой продукции, позволит холдингам оказывать влияние на отстающих и слабых конкурентов, не обладающих ресурсами для внедрения новых технологий. Это обеспечит инновационным холдингам возможность приобретать у конкурентов передовые технологии и занимать освоенные ими сегменты рынка;
- высокая стабильность и устойчивость промышленных холдингов обеспечат им условия льготного долгосрочного кредитования, господдержки и создадут стимулы для развития системы государственно-частного партнерства;
- повышение эффективности использования финансовых и производственных ресурсов будут способствовать повышению капитализации промышленных холдингов и их отдельных предприятий за счет роста стоимости активов;
- повышение конкурентоспособности товаров и услуг отечественных предприятий позволят создавать условия для увеличения доли выручки от зарубежных инвестиционно-строительных проектов;
- рост числа высококвалифицированных специалистов будет способствовать повышению производительности труда, повышению эффективности вложения финансовых средств и использования основных производственных фондов.

Усовершенствованная модель (рис. 2) обладает характеристиками отличными от общепринятой модели (рис.1), так как целенаправленна на развитие научно-технического прогресса и модернизацию основных производственных фондов в различных отраслях отечественной промышленности. Таким образом, при реализации инвестиционно-строительных проектов с использованием предлагаемой модели, будет осуществляться процесс их совершенствования и развития промышленных холдингов; при решении инновационных задач будут достигаться улучшенные технико-экономические показатели товаров и услуг, основанные на передовых достижениях науки и техники.

Следует обратить внимание, что такие улучшенные технико-экономические показатели будут обладать следующими положительными критериями:

- повышенными техническими показателями надежности⁴, которые характеризуют способность системы (оборудования, агрегата, устройства, узла) выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, технического обслуживания и транспортирования;
- повышением коэффициента полезного действия (КПД)⁵ оборудования и агрегатов. Повышение КПД характеризует степень повышения эффективности действующей системы (оборудования, агрегата, устройства, узла) в отношении преобразования или передачи энергии;
- повышением экономичности, напрямую зависящей от КПД. Повышение экономичности будет обуславливать инвестиционную привлекательность проектов, и в дальнейшем во многом влиять и определять решения со стороны инвесторов о вложении инвестиций в холдинги, совершенствующиеся по инновационному пути;
- уменьшением себестоимости продукции и услуг за счет процессов оптимизации внутри- и межхозяйственных связей холдингов и, следовательно, повышением эффективности действующей

⁴ Количественно характеризуют, в какой степени данному объекту присущи определенные свойства, обуславливающие надежность: безотказность, ремонтпригодность, долговечность, живучесть, ресурс, срок службы и т.д.

⁵ КПД — определяется отношением полезно использованной энергии к суммарному количеству энергии, полученному системой. Понятие КПД позволяет сравнивать и оценивать с единой точки зрения такие различные системы, как: атомные реакторы, электрические генераторы и двигатели, теплоэнергетические установки, полупроводниковые приборы, биологические объекты и т. д.

финансовой и производственной системы, состоящей из предприятий холдингов объединенных в единый технологический процесс;

- сокращением сроков реализации инвестиционно-строительных проектов, что позволит минимизировать риски и издержки инвесторов, обусловленных их ожиданиями несвоевременного ввода объектов в эксплуатацию, и как следствие, желанием избежать риска недополученной прибыли;
- гарантийными обязательствами и возможностью послегарантийного проведения технических обслуживаний, текущих и капитальных ремонтов оборудования и агрегатов, необходимых в процессе эксплуатации;
- возможностью модернизации устаревшего оборудования и агрегатов, становящихся неэффективными и устаревающих в связи с процессом научно-технического прогресса.

Итак, целесообразность применения усовершенствованной модели развития НИОКР обусловлена необходимостью создания в структуре крупных промышленных холдингов дочерних институтов «НИОКР», наделенных необходимыми полномочиями для реализации программ внутрикорпоративного НИОКР. Дочерние институты НИОКР будут способствовать динамичному развитию и внедрению научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок; активному привлечению передовых достижений науки и техники; осуществлению исследований мировых и отечественных тенденций развития в области НИОКР и контролю за внутрикорпоративным внедрением новых технологий в производство; реализации корректирующих мер по исправлению ошибок и нестыковок, выявляемых в процессе внутрикорпоративного технологического преобразования.

С. С. Цветаш

аспирант,

Российская Академия предпринимательства

Некоторые особенности планирования бюджета города Москвы

Аннотация. В статье освещаются вопросы связанные с особенностями бюджета города Москвы, как субъекта Российской Федерации имеющей столичный статус, который обуславливает специфические трудности и накладывает определенные дополнительные обязательства и полномочия, переданные Москве федеральным правительством.

Ключевые слова: бюджетное планирование бюджет города Москвы исполнение бюджета доходы расходы дефицит

The summary. In article questions connected with features of a city budget of Moscow as the subject of the Russian Federation having the capital status which causes specific difficulties and imposes certain additional obligations and the powers transferred to Moscow by the federal government are taken up.

Keywords: budgetary planning, city budget of Moscow, budget execution, income, expense, deficiency.

Вопросы, связанные с бюджетным планированием, были всегда актуальны и насущны. Тем более это справедливо для такого мегаполиса, как Москва.

Как известно цифры любят счёт, а от того как будут посчитан бюджет города зависит спокойствие и благополучие без скромности миллионов людей.

Москва – столица Российской Федерации, и это ко многому обязывает. С одной стороны, в столице привлекательный инвестиционный климат, здесь объективно формируется благоприятная среда для инноваций в экономической сфере. С другой стороны, именно столичный статус обуславливает специфические трудности и накладывает определенные обязательства.

Планирование и прогнозирование столичного бюджета сопряжено с многими факторами и должно учитывать как динамично меняющие-

ся мировые финансовые показатели, так и внутреннюю политику властей Российской Федерации и самого города Москвы.

Зачастую Москва возлагает на себя и часто дополняет функции федерального правительства, скажем такие как, обслуживание социальными выплатами защищенных слоев населения, таких как: репрессированные граждане, ветераны войн, молодые семьи, участники ликвидации техногенных и природных катастроф.

Принятые федеральные законы о монетизации льгот внесли в планирование бюджета г. Москвы свои коррективы: льготы, размер которых город может устанавливать на свое усмотрение, определены следующим образом: 250 руб. – ежемесячные выплаты ветеранам труда и труженикам тыла в 2009 году, в 2010 году – 267 руб., 2011 году – 283 руб.; реабилитированным жертвам репрессий – в 2009 году – 276 рублей в месяц, в 2010 году – 294 рубля в месяц, в 2011 году – 311 рублей в месяц.

Принято решение продолжать обеспечивать льготами не только московских льготников, но и федеральных. Кроме того, в связи с уменьшением ставки единого социального налога Правительство города предусмотрело выделение средств, которые позволят сохранить объем медицинской помощи, оказываемой населению города. В бюджете заложены суммы на приобретение медикаментов и предусмотрены доплаты работникам тех учреждений, которые финансируются за счет фондов обязательного медицинского страхования. В Москве из всех субъектов федерации наиболее широкий список льготных медикаментов.

Своевременное и четкое выполнение всех социальных программ по-прежнему остается приоритетной задачей властей города. Нужно лечить, учить, повышать зарплаты специалистам различных отраслей. В частности, в бюджете 2009 г. было заложено до 10,5% увеличение зарплат всем работникам бюджетной сферы. Это достаточно большой рост.

Эти меры планировалось осуществлять за счет сокращения объемов инвестиционной программы на следующий год, поскольку финансовые потери грядущего бюджета и без того велики сейчас точную цифру назвать тяжело, так как кризис прогрессирует и бюджет города подвергается постоянному секвестированию. Однако Ю.М.Лужков поставил задачу сохранить инвестиционную программу хотя бы в объемах нынешнего года.

На основе анализа основных итогов бюджетных показателей прошедшего 2009 финансового года можно судить о нынешнем состоянии бюджета столицы.

Исполнение бюджета города Москвы в 2009 году осуществлялось в соответствии с Законом города Москвы от 10 декабря 2008 г. №65 «О

бюджете города Москвы на 2009 год» (в ред. Законов г. Москвы от 11.02.2009 № 1, от 17.06.2009 № 23, от 23.09.2009 № 35).

По оперативным данным за 9 месяцев 2009 года доходы бюджета города Москвы составили 717 466,11 тыс. рублей или 73,98 процента годового задания. В условиях мирового финансового кризиса достаточно неплохой результат¹.

Принятые обязательства по мобилизации доходов в 2009 году обеспечены всеми администраторами поступлений бюджета города Москвы, кроме Департамента земельных ресурсов города Москвы, Департамента градостроительной политики, развития и реконструкции города Москвы, функции которого в связи с ликвидацией переданы Департаменту дорожно-мостового и инженерного строительства города Москвы, и Департамента природопользования и охраны окружающей среды города Москвы и Комитета по культурному наследию города Москвы.

За 9 месяцев 2009 года в бюджет города Москвы было зачислено безвозмездных поступлений на сумму 29 343,66 млн. рублей. Удельный вес указанных безвозмездных поступлений в общем объеме доходов составил 4,09 процента.

В 2009 году расходы бюджета за 9 месяцев составили 773 606,74 млн. рублей, что составило 63,7 процента от утвержденного объема расходов бюджета города Москвы 1 214 608,7 млн. рублей².

№ п/п	Показатель	Уточненный план 2009 года (лимиты бюджетных обязательств)	Кассовые расходы 2009 года	Освоение плановых лимитов (в %)	Остаток неиспользованных средств бюджета
I.	КОМПЛЕКС СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГОРОДА МОСКВЫ	305 412 132,5	198 643 872,3	65,0	106 768 260,2
1.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ И ЖИЛИЩНОГО ФОНДА города Москвы	28 991 493,3	25 834 447,5	89,1	3 157 045,8
1.2.	ДЕПАРТАМЕНТ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ города Москвы	85 132 323,7	53 441 197,1	62,8	31 691 126,6
	из них:				
	- заработная плата и начисления	33 147 426,7	20 736 818,3	62,6	12 410 608,4
	- коммунальные услуги	2 512 146,8	1 398 321,4	55,7	1 113 825,4

¹ Материалы об исполнении бюджета города Москвы по доходам взяты из материалов, расположенных на официальном сайте Департамента финансов города Москвы www.findep.ru (приложение 1).

² Материалы об исполнении бюджета города Москвы по расходам взяты из материалов, расположенных на официальном сайте Департамента финансов города Москвы www.findep.ru.

Продолжение таблицы

1.3.	ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ города Москвы	36 549 842,7	21 036 147,3	57,6	15 513 695,4
	из них:				
	- заработная плата и начисления	21 142 708,6	12 340 245,6	58,4	8 802 463,0
	- коммунальные услуги	842 595,9	288 038,4	34,2	554 557,5
1.4.	ДЕПАРТАМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ города Москвы	124 686 674,9	80 377 875,7	64,5	44 308 799,2
	из них:				
	- заработная плата и начисления	11 259 002,8	7 325 797,8	65,1	3 933 205,0
	- коммунальные услуги	365 836,2	227 385,1	62,2	138 451,1
1.5.	ДЕПАРТАМЕНТ СЕМЕЙНОЙ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ города Москвы	5 306 541,5	3 169 993,7	59,7	2 136 547,8
1.6.	ДЕПАРТАМЕНТ КУЛЬТУРЫ города Москвы	16 702 322,7	10 037 106,2	60,1	6 665 216,5
	из них:				
	- заработная плата и начисления	9 862 043,2	6 243 963,8	63,3	3 618 079,4
	- коммунальные услуги	452 904,3	221 707,8	49,0	231 196,5
1.7.	ДЕПАРТАМЕНТ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ города Москвы	5 672 380,7	3 280 798,6	57,8	2 391 582,1
1.8.	КОМИТЕТ ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ города Москвы	1 507 998,9	952 445,4	63,2	555 553,5
1.9.	КОМИТЕТ ВЕТЕРИНАРИИ города Москвы	380 793,7	222 331,3	58,4	158 462,4
1.10.	УПРАВЛЕНИЯ ЗАГС МОСКВЫ	481 760,4	291 529,5	60,5	190 230,9
II.	КОМПЛЕКС ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА МОСКВЫ	141 724 503,2	85 588 995,8	60,4	56 135 507,4
2.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА И БЛАГОУСТРОЙСТВА города Москвы	56 449 835,3	35 975 160,1	63,7	20 474 675,2
	из них:				
	- расходы на эксплуатацию жилищного фонда	1 222 779,7	694 757,1	56,8	528 022,6
	- расходы по уборке города	5 194 151,4	3 405 103,3	65,6	1 789 048,1
	- расходы на капитальный ремонт и содержание объектов внешнего благоустройства	8 059 798,1	5 491 715,6	68,1	2 568 082,5
	- пособия по социальной помощи населению	27 911 642,7	17 566 269,5	62,9	10 345 373,2
2.2.	ДЕПАРТАМЕНТ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА города Москвы	31 392 653,9	15 691 530,8	50,0	15 701 123,1
	из них:				
	- целевая программа по капитальному ремонту многоквартирных домов	22 608 338,0	10 180 916,4	45,0	12 427 421,6
	- внепрограммные мероприятия по капитальному ремонту жилищного фонда	7 010 361,5	5 084 978,9	72,5	1 925 382,6

Продолжение таблицы

2.3.	ДЕПАРТАМЕНТ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ХОЗЯЙСТВА города Москвы	4 124 063,4	2 015 395,1	48,9	2 108 668,3
2.4.	ДЕПАРТАМЕНТ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ города Москвы	42 699 183,5	28 721 482,2	67,3	13 977 701,3
	из них:				
	- государственная поддержка наземного пассажирского транспорта г.Москвы	18 291 635,0	13 096 421,9	71,6	5 195 213,1
	- государственная поддержка московского метрополитена	16 235 751,5	11 561 525,8	71,2	4 674 225,7
	- железнодорожный транспорт	1 703 533,0	1 360 700,0	79,9	342 833,0
2.5.	УПРАВЛЕНИЕ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ МЕРОПРИЯТИЙ ГРАЖДАНСКОЙ ЗАЩИТЫ города Москвы	7 051 411,1	3 181 500,3	45,1	3 869 910,8
2.6.	КОМИТЕТ ПО РЕФОРМИРОВАНИЮ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА города Москвы	7 356,0	3 927,3	53,4	3 428,7
III.	КОМПЛЕКС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЯ ГОРОДА МОСКВЫ	28 010 178,2	11 660 395,9	41,6	16 349 782,3
3.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И РАЗВИТИЯ города Москвы	9 561 508,7	4 364 858,0	45,7	5 196 650,7
	из них:				
	- инвестиционные расходы	5 431 231,2	1 436 324,1	26,4	3 994 907,1
3.2.	КОМИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАЙМСТВОВАНИЙ города Москвы	17 809 851,9	6 981 634,2	39,2	10 828 217,7
3.3.	ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДА МОСКВЫ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ (ТЕНДЕРНЫЙ КОМИТЕТ)	593 347,3	283 678,2	47,8	309 669,1
3.4.	РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ города Москвы	45 470,3	30 225,5	66,5	15 244,8
IV.	КОМПЛЕКС ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И СТРОИТЕЛЬСТВА ГОРОДА МОСКВЫ	232 211 339,4	140 563 414,2	60,5	91 647 925,2
4.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА города Москвы	263 964,9	131 909,5	50,0	132 055,4
4.2.	ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДСКОГО ЗАКАЗА КАП. СТРОИТЕЛЬСТВА города Москвы (МОСГОРЗАКАЗ)	156 092 598,5	89 758 852,3	57,5	66 333 746,2
	из них:				
	- инвестиционные расходы	134 886 785,0	61 314 927,3	45,5	73 571 857,7
4.3.	ДЕПАРТАМЕНТ ДОРОЖНО-МОСТОВОГО И ИНЖЕНЕРНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА города Москвы	72 484 201,4	48 772 014,3	67,3	23 712 187,1
	из них:				
	- инвестиционные расходы	83 251 181,0	36 849 440,0	44,3	46 401 741,0

Продолжение таблицы

4.4.	КОМИТЕТ ПО АРХИТЕКТУРЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ города Москвы (МОСКОМАРХИТЕКТУРА)	3 370 574,6	1 900 638,1	56,4	1 469 936,5
V.	КОМПЛЕКС ИМУЩЕСТВЕННО-ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ГОРОДА МОСКВЫ	97 087 412,1	78 745 733,7	81,1	18 341 678,4
5.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ИМУЩЕСТВА города Москвы	94 001 920,4	76 136 207,0	81,0	17 865 713,4
5.2.	ДЕПАРТАМЕНТ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ города Москвы	3 085 491,7	2 609 526,7	84,6	475 965,0
VI.	ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА, МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ, СПОРТА И ТУРИЗМА	18 881 944,7	11 264 861,8	59,7	7 617 082,9
6.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА города Москвы	17 764 777,8	10 598 078,9	59,7	7 166 698,9
	из них:				
	- заработная плата и начисления	8 566 958,8	5 381 781,2	62,8	3 185 177,6
	- коммунальные услуги	527 472,0	311 682,2	59,1	215 789,8
6.2.	КОМИТЕТ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ города Москвы	394 013,4	220 261,8	55,9	173 751,6
6.3.	КОМИТЕТ РЕКЛАМЫ, ИНФОРМАЦИИ И ОФОРМЛЕНИЯ города Москвы	429 303,9	219 143,3	51,0	210 160,6
6.4.	КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ города Москвы	293 849,6	227 377,8	77,4	66 471,8
VII.	ОРГАНИЗАЦИИ ПО ВОПРОСАМ КОНТРОЛЯ ЗА ИНВЕСТИЦИЯМИ И КОНТРАКТАМИ	690 855,4	361 274,9	52,3	329 580,5
7.1.	КОНТРОЛЬНЫЙ КОМИТЕТ города Москвы (МОСКОНТРОЛЬ)	411 847,0	167 140,2	40,6	244 706,8
7.2.	КОМИТЕТ МОСКВЫ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ ПРОЕКТОВ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	279 008,4	194 134,7	69,6	84 873,7
VIII.	РАСПОРЯДИТЕЛИ, НЕ ВХОДЯЩИЕ В СОСТАВ КОМПЛЕКСОВ ГОРОДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	136 891 542,4	81 048 642,5	59,2	55 842 899,9
8.1.	ДЕПАРТАМЕНТ ФИНАНСОВ города Москвы	55 056 717,7	35 716 557,0	64,9	19 340 160,7
	из них:				
	- остаток резервного фонда	2 317 163,0			2 317 163,0
	- дотация на выравнивание бюджетного обеспечения	47 155 771,8	34 865 362,7	73,9	12 290 409,1
8.2.	ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ города Москвы	29 441 070,9	18 861 749,7	64,1	10 579 321,2
	из них:				
	- обеспечение функционирования органов в сфере национальной безопасности и правоохранительной деятельности	26 916 862,4	17 365 664,2	64,5	9 551 198,2

Продолжение таблицы

8.3.	ДЕПАРТАМЕНТ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ города Москвы	4 759 388,9	1 888 636,1	39,7	2 870 752,8
8.4.	ДЕПАРТАМЕНТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА И УСЛУГ города Москвы	967 812,0	432 935,5	44,7	534 876,5
8.5.	ДЕПАРТАМЕНТ НАУКИ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ города Москвы	7 254 207,3	3 427 110,1	47,2	3 827 097,2
8.6.	ДЕПАРТАМЕНТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ города Москвы	432 918,6	283 712,2	65,5	149 206,4
8.7.	ДЕПАРТАМЕНТ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ города Москвы	2 253 050,8	1 004 225,2	44,6	1 248 825,6
8.8.	ДЕПАРТАМЕНТ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА города Москвы	3 471 893,1	2 166 154,5	62,4	1 305 738,6
8.9.	КОМИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО НАДЗОРА города Москвы (МОСГОССТРОЙНАДЗОР)	447 644,6	251 074,3	56,1	196 570,3
8.10.	УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ МЭРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА города Москвы	8 672 780,8	4 256 734,6	49,1	4 416 046,2
	из них:				
	- инвестиционные расходы	494 905,9	294 816,6	59,6	200 089,3
8.11.	КОМИТЕТ ПО КУЛЬТУРНОМУ НАСЛЕДИЮ города Москвы (МОСКОМНАСЛЕДИЕ)	2 030 828,7	815 224,3	40,1	1 215 604,4
8.12.	ДРУГИЕ РАСПОРЯДИТЕЛИ И ПОЛУЧАТЕЛИ:	22 103 229,0	11 944 529,0	54,0	10 158 700,0
	ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ города Москвы	174 111,2	102 361,3	58,8	71 749,9
	ГЛАВНОЕ АРХИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ города Москвы (Главархив)	645 186,4	368 240,7	57,1	276 945,7
	ДЕПАРТАМЕНТ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ города Москвы	115 642,7	63 223,9	54,7	52 418,8
	КОМИТЕТ ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯМ И СРЕДСТВАМ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ города Москвы	7 217 319,7	5 020 728,2	69,6	2 196 591,5
	УПРАВЛЕНИЕ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИРОВЫХ СУДЕЙ города Москвы	1 842 856,7	1 016 614,5	55,2	826 242,2
	КОМИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ города Москвы	297 272,1	121 069,4	40,7	176 202,7
	УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ города Москвы	7 324 762,0	2 495 233,5	34,1	4 829 528,5

Продолжение таблицы

	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ПО КАЧЕСТВУ ЗА СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЕЙ, СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ (МОСГИК)	80 450,3	47 143,2	58,6	33 307,1
	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИНСПЕКЦИЯ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ города Москвы	341 152,6	221 125,0	64,8	120 027,6
	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЖИЛИЩНАЯ ИНСПЕКЦИЯ города Москвы (МОСЖИЛИНСПЕКЦИЯ)	789 055,7	478 764,7	60,7	310 291,0
	ОБЪЕДИНЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ИНСПЕКЦИЙ города Москвы (ОАТИ)	654 895,6	388 694,0	59,4	266 201,6
	КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНАЯ ПАЛАТА	352 012,8	224 956,4	63,9	127 056,4
	МОСГОРДУМА	1 159 496,0	667 590,1	57,6	491 905,9
	МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ ШТАБ НАРОДНОЙ ДРУЖИНЫ	78 080,6	52 272,0	66,9	25 808,6
	МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ СОВЕТ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПУНКТОВ ОХРАНЫ ПОРЯДКА	291 182,0	177 314,7	60,9	113 867,3
	УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПО ПРАВАМ РЕБЕНКА в городе Москве И ЕГО АППАРАТ	51 503,0	26 367,1	51,2	25 135,9
	МОСКОВСКАЯ ГОРОДСКАЯ ИЗБИРАТЕЛЬНАЯ КОМИССИЯ	688 249,6	472 830,3	68,7	215 419,3
IX.	ИТОГО РАСХОДОВ по организациям ГОРОДСКОГО УРОВНЯ	960 909 907,9	607 877 191,1	63,3	353 032 716,8
X.	РАСХОДЫ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ОКРУГОВ	253 698 811,0	165 729 552,7	65,3	87 969 258,3
XI.	ВСЕГО РАСХОДОВ по городу МОСКВЕ	1 214 608 718,9	773 606 743,8	63,7	441 001 975,1

Наиболее существенные суммы неиспользованных средств сложились по организациям Комплекса социальной сферы города Москвы – 106 768,26 млн. рублей или 35% процента, Комплекса городского хозяйства Москвы – 56 135, 51млн. рублей или 39,6 процента.

За истекшие 9 месяцев 2009 года объем привлеченных заемных средств составил 1 15 420,34 млн. рублей, который в полном объеме использован для погашения ранее привлеченных долговых обязательств и финансирования дефицита бюджета.

Положительно зарекомендовала себя практика управления ликвидностью бюджета города Москвы путем проведения операций по приобретению на фондовой бирже государственных ценных бумаг города Москвы с условием их обязательной последующей продажи (далее – операции пря-

мого РЕПО). В 2009 году для операций прямого РЕПО использованы временно свободные средства бюджета города Москвы на общую сумму 73 352 млн. рублей, в результате получен доход в виде разницы между ценой покупки и ценой продажи облигаций в сумме 243 млн. руб.

В 2009 году и плановых 2010–2011 годах мировой финансовый кризис внёс свои коррективы.

Так, сложившаяся ситуация на финансовом рынке, негативно сказавшаяся в целом на экономическом положении города, потребовала проведение корректировки ранее утвержденных бюджетных показателей на 2009 год и принятия решения о признании утратившими силу положений, касающихся 2010–2011 годов.

Доходная часть бюджета города Москвы на 2009 год прогнозируется в объеме 969,8 млрд.руб. с уменьшением против утвержденных показателей на 417,3 млрд.руб. или 30%.

Основная сумма сокращения приходится на налог на прибыль (352 млрд.руб.) и налог на доходы физических лиц (94,1 млрд.руб.), то есть на главные составляющие собственных доходов бюджета города Москвы. В составе неналоговых поступлений на 5,5 млрд.руб. сокращаются доходы от сдачи в аренду имущества, что вызвано принятыми Правительством Москвы решениями в области арендной политики в целях поддержания предпринимательской деятельности на территории города Москвы в условиях экономического кризиса.

В условиях значительного снижения доходной части бюджета, решениям по определению суммы сокращения ранее утвержденных расходов, предшествовало детальное рассмотрение вопросов, связанных с возможностью финансирования складывающегося дефицита.

С учетом вносимых изменений объем дефицита предлагается на уровне 182,7 млрд. руб., в составе источников его финансирования предусматривается: увеличение на 90 млрд. руб. распределяемой суммы остатков средств бюджета, образовавшихся на 1 января 2009 года; включение средств от продажи акций, принадлежащих городу, в сумме 1,6 млрд.руб. и увеличение объема заимствований на 35 млрд. руб.

Без учета остатков на 1 января 2009 года и средств от продажи акций, дефицит бюджета к собственным доходам составляет 6,1% (по Бюджетному кодексу РФ предел 15%).

Расходная часть бюджета составит 1 199 437 414,00 тыс. руб., что предусматривает сокращение ранее утвержденных показателей на 294,5 млрд. руб. или 20%, чем обеспечивается сбалансированность проектируемых расходов с уточненным прогнозом финансовых ресурсов бюджета города Москвы.

В условиях корректировки расходной части бюджета 2009 года в качестве главного приоритета сохраняется обеспечение обязательств по социальным гарантиям жителям города. Практически на утвержденном уровне сохраняется финансирование расходов по оплате труда в бюджетной сфере (с учетом 2-кратного повышения в 2009 году), доплат к пенсиям неработающего населения и всех других прямых социальных выплат в объявленных ранее размерах, а также по субсидированию предприятий транспорта и жилищно-коммунального хозяйства в связи с предоставлением льгот населению по оплате потребляемых услуг. Необходимыми финансовыми ресурсами обеспечиваются расходы по оплате коммунальных услуг, питанию и медикаментам в бюджетных учреждениях. Дополнительные средства выделяются на Программу ОМС по оказанию медицинской помощи населению.

В целом, предлагаемый объем расходов, непосредственно связанных с вопросами социального характера, предусматривается в сумме почти 590 млрд. руб., что составляет 51,2% к общему объему расходов 2009 года.

Правительством Москвы предлагается сохранить ранее утвержденные объемы финансирования по поддержке промышленной и научной деятельности, малого бизнеса, продовольственного обеспечения и других направлений реального сектора экономики, что не менее важно в условиях кризиса, в первую очередь с точки зрения занятости работоспособного населения. Необходимыми средствами обеспечивается деятельность правоохранительных структур.

Вместе с тем, в складывающейся ситуации Правительство Москвы вынуждено предложить существенное сокращение расходов на решение вопросов капитального и инвестиционного характера.

Расходы на функционирование городского хозяйства (за исключением субсидий по предоставляемым населению льготам) предлагается сократить на 75 млрд.руб., из которых 24,2 млрд. руб. приходится на Программу капитального ремонта многоквартирных домов, параметры реализации которой по количеству жилых домов сохраняются, но сроки ее реализации откладываются.

Достаточно серьезные задачи придется решать в области эксплуатации и ремонта дорожного хозяйства, благоустройства городских территорий и т.д. Ограниченные объемы финансирования диктуют необходимость оптимизации процедур размещения государственного заказа и временного отказа от мероприятий, не относящихся к первоочередным вопросам жизнедеятельности города.

Расходы на финансирование Адресной инвестиционной программы 2009 года предлагаются к сокращению на 164,7 млрд. руб. или на 43,5%.

Правительство Москвы исходит из того, что, несмотря на неординарность сложившейся ситуации, объявленные городом приоритеты, в первую очередь социального характера, будут обеспечиваться, а сроки реализации целевых программ и мероприятий по развитию и совершенствованию городских систем корректироваться с учетом реально имеющихся финансовых ресурсов.

Проанализировав динамику за 2008 и 2009 года, а также планируемые показатели на 2010–2011 года можно с уверенностью говорить о том, что Россию в целом и Москву в частности ожидает не самый приятный период времени. Для более «гладкого» его прохождения необходима «тотальная» оптимизация бюджетного планирования.

Литература

1. Официальный сайт Департамента финансов города Москвы www.findep.ru.
2. Постановление Правительства Москвы от 22.09.2009 № 1016-ПП «О проекте закона города Москвы «О бюджете города Москвы на 2010 год» и среднесрочном финансовом плане города Москвы на 2010–2012 гг.».
3. Постановление Правительства Москвы от 19.01.2010 № 20-ПП «О ходе реализации Комплексной программы мер социальной защиты жителей города Москвы на 2009–2011 гг. и задачах по ее выполнению в 2010 году».

Е. В. Чурилов

аспирант,

Российская Академия предпринимательства

Причины низкой конкурентоспособности российских страховых компаний

***Аннотация.** В современных условиях ведения предпринимательской деятельности страховым компаниям чрезвычайно важно иметь конкурентное преимущество на рынке. Большое число обанкротившихся или ушедших со страхового рынка компаний свидетельствует о том, что состояние на рынке «конкурентных преимуществ страховых компаний» очень нестабильное. В данной статье рассматривается важная проблема в предпринимательской деятельности российских страховых компаний – конкурентоспособность и причины ее снижения.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность страховых компаний, конкурентные преимущества страховых компаний, российский страховой рынок.*

***The summary.** In modern conditions of conducting enterprise activity it is extremely important to insurance companies to have competitive advantage in the market. The great number of the companies which have gone bankrupt or left from the insurance market testifies that a condition in market «competitive advantages of the insurance companies» very unstable. In given article the important problem in enterprise activity of the Russian insurance companies – competitiveness and the reasons of its decrease is considered.*

***Key words:** competitiveness of the insurance companies, competitive advantages of the insurance companies, the Russian insurance market.*

Конкурентоспособность российской страховой компании во многом зависит от того, насколько компания может приспособиться к изменяющимся условиям конкуренции на страховом рынке. В отличие от конкурентоспособности товара конкурентоспособность компании не может быть достигнута в короткий промежуток времени. Она достигается при длительной и безупречной работе на рынке. Отсюда можно сделать вывод, что, страховая компания, работающая более длительный период времени на российском страховом рынке имеет большие конкурентные преимущества перед только входящей на рынок компаний или работающей короткий промежуток времени на нем.

В приведенном ниже рейтинге надежности десяти страховых компаний по состоянию на конец 2009 года видно конкурентное преимуще-

ство, отличающее данные компании от множества других в страховой отрасли ¹.

Таблица 1

Рейтинг надежности страховых компаний в России по результатам 2009 года

№ п/п	Компания	Рейтинг
1	АльфаСтрахование	A++
2	Военно-страховая компания	A++
3	Ингосстрах	A++
4	КапиталЪ	A++
5	МАКС	A++
6	Росгосстрах	A++
7	Ренессанс страхование	A++
8	Ресо-Гарантия	A++
9	РОСНО	A++
10	СОГАЗ	A++

Страховые компании, приведенные в таблице, существуют на страховом рынке более 8 лет. В течение этого времени каждая из приведенных страховых компаний завоевывала доверие и лояльность потребителей, что демонстрирует стабильный спрос со стороны потребителей страховых услуг и самый высокий рейтинг надежности в страховой отрасли (A++).

Конкурентоспособность на страховом рынке является надежным фундаментом в ведении предпринимательской деятельности. Однако, это вовсе не означает, что подавляющее большинство страховых компаний обладают конкурентоспособностью.

В предыдущем 2009 году со страхового рынка по причине отзыва лицензий в связи с нарушениями страхового законодательства ушло более пятидесяти страховых компаний. Это одна из причин, по которой предпринимательская деятельность российских страховых компаний на рын-

¹ <http://www.provolochki.ru>

ке не может быть продолжена. Причиной нарушения требований законодательства является несоответствие условий ведения предпринимательской деятельности установленным нормам. В каждом конкретном случае это несоответствие может быть вызвано либо нехваткой ресурсов, либо отсутствием опыта и устойчивого положения на рынке и др.

Страховое законодательство регулярно претерпевает изменения в связи с борьбой против недобросовестных участников страхового рынка. Существенным изменением страхового законодательства, способствующим снижению количества страховых компаний на российском рынке, может стать увеличение минимального размера уставного капитала страховых компаний. Данное обстоятельство усилит конкуренцию на российском рынке страховых услуг и принесет новые проблемы. Одной из таких проблем, в конечном итоге ставящих под сомнение сохранность занимаемых позиций страховых компаний на российском рынке, является укрепление конкурентоспособности иностранных страховых компаний, в условиях существующего законодательства способных вести достойную конкурентную борьбу с отечественными фирмами. В рамках сотрудничества с ЕС Россия должна способствовать открытости рынка, однако, в противоречие этому можно привести неготовность российских страховщиков на равных конкурировать с иностранными компаниями, у которых превосходит как капитализация страховых компаний, так и опыт работы в рыночных условиях. Одним из видов деятельности, привлекающим на российский страховой рынок иностранные компании, является рынок перестрахования. В силу недостатка капитализации национального страхового рынка, страховых компаний, возможность по перестрахованию крупных рисков низка даже у крупных российских страховщиков, что способствует росту спроса на страховые услуги у иностранных страховщиков.

Анализируя причины, которые способны повлиять на снижение конкурентоспособности российских страховых компаний, необходимо отметить недостаток сформированных страховых резервов страховых компаний. Страховой резерв способствует созданию резервного фонда из части поступивших платежей страхователей. Страховой резерв является источником возмещения в неблагоприятные годы и своевременных выплат при их превышении над текущими поступлениями платежей. Падение объемов страховых взносов в 2009 году на 7,4% по сравнению с 2008 годом на фоне характерного для периода кризиса роста числа страховых случаев способствует снижению конкурентоспособности российских страховых компаний.

На вероятность снижения конкурентоспособности российской страховой компании влияет выбор сегмента рынка. С точки зрения выбора субъекта правовых отношений страховые компании могут оказывать услуги по страховой защите физическим и юридическим лицам по отдельности, а также в совокупности. В настоящее время, учитывая снижение спроса на страховые услуги со стороны физических лиц, акцентуация на данном сегменте страхового рынка может стать одной из основных причин снижения конкурентоспособности российских страховых компаний. Наибольший риск понести финансовые потери из-за снижения спроса или предпочтений клиентов наблюдается у тех страховых компаний, которые не диверсифицируют свое внимание на различных сегментах рынка. Вероятность потери клиентов у страховой компании будет разной. Так, смена предпочтения страховой компании в большей мере может происходить у физических лиц, населения, но в меньшей мере — у коммерческих фирм. Это объясняется тем, что для взаимовыгодного сотрудничества между компаниями необходимо доверие, которое заслуживается в течение многих лет сотрудничества, тем самым, делая партнеров по бизнесу взаимовыгодными друг для друга на долгосрочную перспективу.

Одной из главнейших причин, ставящих российские страховые компании на несколько ступеней ниже в сравнении с зарубежными страховщиками, является достаточно молодое законодательство. Ситуация осложняется тем, что по мере того, как Россия переходит к рыночной экономике, все больше ориентируясь на зарубежные стандарты, приходится меняться и отечественным компаниям, которые в силу объективных причин (менталитет, способы ведения бизнеса) не готовы к изменениям.

К этому следует добавить то обстоятельство, что на всей территории России существуют одинаковые условия или «правила игры на рынке» для всех страховых компаний, за исключением тех, которые созданы государством и имеют определенные преференции по отношению к другим участникам рынка. В качестве яркого примера снижения конкурентоспособности страховых компаний считаю важным привести Дальневосточный федеральный округ. Здесь — самые низкие размеры сбора страховых премий страховыми компаниями из всех федеральных округов. Как известно, какой уровень поступлений в бюджет, соответственно, такой и окажется в расходной части. Поскольку уровень жизни в данном округе самый низкий, нет оснований говорить о конкурентоспособности дальневосточных страховых компаний. В современных условиях развития экономики страны, подчеркиваю, существует один из важнейших индикаторов конкурентоспособности российских страхо-

вых компаний. Единственным финансовым центром в России, в котором происходит наивысшая в стране оборачиваемость денег, приносящих баснословные дивиденды, является г. Москва. Остальные регионы страны, к несчастью, не способны конкурировать по количеству капитализации страховых компаний с компаниями, базирующимися в столице. Это значительно снижает конкурентоспособность страховых компаний других федеральных округов, что отражается на конкурентоспособности всей российской страховой отрасли. Ярким примером будущих «экономических и социальных перспектив» в IV квартале 2009 года было обсуждение относительно передачи третьей части бюджета (а это более 1,5 млрд. руб.) на 2010 год г. Екатеринбург – Свердловской области. И данная ситуация с перераспределением бюджета – не единственная в стране. Возникает вопрос. Исходя из чего увеличивать размер страховых премий, качество предоставляемых страховых услуг, количество платежеспособных клиентов и партнеров, конкурентоспособность российского страхования? Едва ли найдется человек, способный однозначно ответить на эти вопросы.

Следующим важным «вкладом» в развитие конкурентоспособности страховых компаний, вытекающим из предыдущего утверждения, является платежеспособность населения России. За последние два года в связи с мировым финансовым кризисом, не обошедшим Россию, платежеспособность граждан заметно снизилась. По последним опросам общественного мнения причинами такого снижения являются отсутствие необходимости (53%) и на втором месте – дороговизна страховых продуктов (24%)². К этому можно добавить отсутствие специальных знаний финансовых инструментов, что тормозит развитие как страховой компании в России, так и отечественной страховой отрасли.

Спрос на страховые услуги также снизил количество активов страховых компаний. В условиях падения спроса на товары со стороны покупателей следствием явилось последующее снижение предложения со стороны производителей. Таким образом, сузился круг востребованных страховых услуг. Подтверждением этому стало снижение количества страховых премий по страхованию жизни и увеличению по страхованию имущества и ОСАГО. В настоящее время потребители страховых продуктов предпочитают приобретать только самые необходимые полисы, касающиеся имущества, пользования автомобилем (ОСАГО, КАСКО) и здоровья (ОМС).

² <http://wciom.ru>

На мой взгляд, важной причиной снижения конкурентоспособности российских страховых компаний является неравномерное развитие российского рынка страховых услуг. В условиях ограниченного количества материальных ресурсов страховых компаний и отсутствия однозначных прогнозов развития рынка преобладает, а также определенная сдержанность иностранных компаний позволяют отметить различия в функционировании отдельных сегментов страхового рынка. Для иллюстрации этой обстоятельства обращаю ваше внимание на приведенную ниже таблицу страховых премий и выплат по видам страхования за 2009 год³.

Таблица 2

Страховые премии и выплаты по видам страхования за 2009 год

Виды страхования	Страховые премии (в млрд. руб.)	Выплаты (в млрд. руб.)
Обязательные виды страхования	557,11	505,11
Добровольные виды страхования	420,42	229,34

Как видно из таблицы, большую часть страховых премий приносят обязательные виды страхования, такие как обязательное медицинское страхование и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО). Второе место по сбору страховых премий занимают добровольные виды страхования, среди них ведущие позиции у личного страхования (кроме страхования жизни) и страхования имущества. Количество сборов страховых премий по добровольным видам страхования на 25% ниже, чем по обязательным видам страхования. В зависимости от меняющихся тенденций на рынке указанная разница может как увеличиваться, так и смещаться в сторону уменьшения. Мониторинг и анализ существующей разницы в сборах страховых премий способен оказать значительное влияние для внутренних изменений в страховой компании в целях недопущения снижения конкурентоспособности страховщика.

Немаловажным фактором, ведущим к снижению конкурентоспособности российских страховых компаний является неправильность в расчетах при заключении договоров страхования. Она выражается в неправильности расчета принимаемых рисков. Из-за отсутствия единой методики расчета рисков и объектов страхования часто возникают несоот-

³ <http://www.fssn.ru>

ветствия с разницей в суммах, по которым страховые компании принимали риски и по которым им приходится производить выплаты. Это приводит к значительному снижению платежеспособности российских страховых компаний, что прямым образом отражается на их конкурентоспособности. Зачастую для определения платежеспособности страховой компании, а также ее надежности за основание берут финансовые показатели деятельности компании. Можно наблюдать, как одни страховые компании наращивают свой капитал в то время как другие — борются с увеличивающимся количеством страховых случаев и снижением конкурентоспособности на страховом рынке. В данной проблеме правильность расчетов при выдаче полисов и заключении договоров страхования должна быть в основе учтенных факторов ведения страховой предпринимательской деятельности.

Несмотря на демонстрируемые финансовые показатели страховых компаний относительно конкурентоспособности, огромное влияние на нее оказывают сотрудники компаний. Важнейшим условием функционирования российской страховой компании является персонал, деятельность которого направлена на укрепление финансовых, технологических и организационных векторов развития компании. Даже используя автоматизированное управление процессами, невозможно представить деятельность организации без сотрудников. В настоящее время, когда от современного работника требуется высококвалифицированное исполнение должностных обязанностей, необходимо учитывать, что обязанность персонала повышать свою квалификацию должна исходить не только от него, но и от страховой компании, в противном случае это обязательно повлияет на конкурентоспособность страховой компании в российской действительности.

Очередной причиной низкой конкурентоспособности российских страховых компаний является невысокая культура обслуживания. Надо полагать, что ее присутствие обеспечивается в большинстве отечественных страховых компаний. Очень часто приходится слышать и читать о проблемах, возникающих у человека при обращении с компанией. В частности, распространены неуважительная позиция к клиентам, неумение решить конфликтную ситуацию мирным путем, задержка в страховых выплатах или частичные выплаты, отсутствие выплат как таковых. Становится очевидным, что данный недостаток характеризует страховую отрасль однозначно с отрицательной стороны и, как следствие, снижает конкурентоспособность российских страховых компаний.

Нельзя не оценить инструмент, способствующий как развитию, так и ухудшению позиций российских страховых компаний на рынке. Несмотря на то, что он способен привести страховую компанию к успеху, в той же мере он способен уменьшить все реальные заслуги, достигнутые за годы существования компании, поэтому данный фактор я решил выделить в числе причин снижения конкурентоспособности. Речь идет о рекламе. Многим известно, что реклама — двигатель торговли и немногие знают, что для успеха недостаточно выпустить ролик по телевидению и показать его несколько раз. На телевидении существует большое количество рекламы страховых компаний и страховых услуг. Важно учитывать, что контингент потребителей различен, что вносит в рекламную политику страховой компании определенные коррективы. В современных условиях ведения предпринимательской (страховой) деятельности необходимо формирование определенного подхода для реализации рекламной кампании, способной привести к успеху в продвижении страховых услуг и имиджа российской страховой компании.

Несмотря на необходимость ведения текущей деятельности страховой компании, важнейшим фактором, препятствующим снижению конкурентоспособности, является стратегический характер принимаемых решений. В связи с тем, что последствия мирового финансового кризиса все еще продолжаются в России, отношение руководства страховой компании к стратегическому развитию может дать импульс к укреплению позиций компании на рынке.

На конкурентоспособность российских страховых компаний влияет множество факторов, учет которых необходим для каждой страховой компании, ставящей целью выживание на страховом рынке. В условиях количественного роста числа участников рынка важнейшей задачей является наращивание качественного потенциала в целях соответствия страховых услуг предъявляемым требованиям. Следует помнить, что развитие страхования в России — общая задача, с которой под силу справиться, лишь складывая и координируя усилия на движении к достижению целей всех участников страховых отношений.

А. В. Шабельская
старший преподаватель,
Российская Академия предпринимательства

Роль лидерства в формировании корпоративной культуры организации

***Анотация.** В данной статье рассмотрена преимущественно статистика, показывающая отношение руководителей российских предприятий к важности создания и развития корпоративной культуры. А также показано различие между руководителем и лидером как таковым.*

***Ключевые слова:** лидер, компания, ценности, корпоративная культура, харизма, видение, этика, руководство, убеждения, нормы, власть, коллектив.*

***The summary.** In this article are carried out chiefly statistics that show attitude of Russian enterprises' leaders to importance of creating and developing corporate culture. And also there is shown the difference between manager and leader.*

***Key words:** leader, company, treasures, corporate culture, charisma, vision, ethics, convictions, norms, power, collective.*

В последние годы все чаще и чаще серьезные проблемы компаний связаны с именем первого лица. Имя и деятельность первых лиц — как компании, так и государства — всегда находятся в фокусе общественно внимания.

Корпоративная культура компании напрямую зависит от ее руководителя. «Мы говорим: организационная культура, подразумеваем — культура лидера. Организация — своеобразное творение ее основателя, лидера, поэтому в ней, как в любом произведении, отражается особенности личной культуры автора, его взгляды и заблуждения»¹.

В любой организации все процессы начинают стремительно развиваться, когда во главе ее стоит не просто руководитель, а руководитель-лидер.

Лидерство включает в себя множество обязанностей и основная его цель это сплотить людей в коллектив. Это и создание команды руково-

¹ Эдгард Шейн Организационная культура и лидерство/Пер. с англ. Под редакцией В.А.Спивака. СПб: Питер, 2002. С. 10.

дителей, которая действует, как одно целое, и постоянное внимание и слова поддержки, которые должны подкрепляться убедительными действиями. «Хороший лидер — это не тот управленец, который раздает приказы направо и налево, это тот, кто сам может показать, как нужно правильно сделать своим личным примером»².

Лидерство — это руководство на основе профессиональной компетенции и коммуникативных способностей. «Руководитель-лидер наиболее эффективно осуществляет свои функции по сравнению с другими управляющими, так как он может умело управлять своими подчиненными не только через управленческую иерархию, но и через неформальные связи, как горизонтальные, так и вертикальные»³. Лидер способен принимать решение и организовать работу подчиненных, эффективно ставить и решать повседневные задачи и оптимизировать процессы их реализации, а также строить долгосрочные стратегии развития компании. Совмещение функций коммуникатора и управленца является ключевым пунктом для понимания сути лидерства.

Лидерство, на взгляд автора, есть процесс управления с помощью личных качеств руководителя, направленный на получение власти над деятельностью сотрудников. Важно отметить, что лидерство всегда порождает власть, зато власть — это не всегда есть проявления лидерства.

Существует так называемая теория черт (харизматическая теория). Харизма — от греческого милость, божественный дар, благодать. В соответствии с этой теорией лидером может быть не любой человек, а лишь обладающий определенным набором врожденных личностных качеств⁴. Существует два основных направления в стиле руководства⁵. Первое характеризуется минимальной степенью делегирования полномочий, стремлением руководителя достичь цели любой ценой, не оказывая доверия сотрудникам. Второе определяется желанием лидера достичь цели путем создания деловой и доверительной обстановки в коллективе.

Например, Эндрю Петтигрю видит процесс формирования культуры организации как одну из важнейших функций руководства компании: «Лидер не только создает рациональные и материальные аспекты организации, такие как структура и технологии, он является также со-

² Питерс, Тамас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2005. С. 136.

³ Тесакова Н.В. Миссия и корпоративный кодекс. М.: РИП-холдинг, 2004. С.16.

⁴ Козлов В.В. Лидер и его влияние на формирование и изменение корпоративной культуры // Управление корпоративной культурой. Апрель 2009 № 2 (02).

⁵ См. там же.

здателем определенных символов, идеологий, языка, представлений, ритуалов и даже мифов»⁶. А вот У. Эдвардс Деминг считает, что лидерство является пусковым механизмом работы системы качества и без него она скорее фикция, чем реальность⁷.

Так, например, исследования Global Economic Crime Survey⁸ в компании PricewaterhouseCoopers показали, что более 23% крупных и 35% небольших компаний именно представители топ-менеджмента были виноваты в корпоративных скандалах, нанеся серьезных урон репутации этих компаний. Итак, в основе успеха бренда компании всегда лежит сплав профессионализма, личной харизмы и этичности.

«Кадровая политика любой компании строится на основе ценностей первого лица. Если персонал не разделяет этих ценностей, вряд ли компания может рассчитывать на успех»⁹.

Политолог Джеймс Макгрегор Бернс в своей книге «Лидерство» выводит форму лидерства — «преобразующее лидерство». «Преобразующий лидер» является педагогом, наставником, он формирует ценности организации, управляя ими с помощью личного примера. Бернс считает, что лидерство отличается от простого применения власти, тем, что «неразрывно связано с потребностями и задачами последователей»¹⁰.

Корпоративная культура формируется сверху вниз. Вся организация мыслит и действует точно так же, как и ее высшее руководство¹¹.

Честер Барнард — президент филиала компании *Bell*, утверждал, что роль лидера заключается в управлении социальными силами организации, формировании и направлении ценностей. Он описал успешных руководителей как создателей ценностей, заботящихся о неформальном социальном состоянии организации. Также Барнард противопоставлял лидера организации и руководителей, которые манипулируют формальными средствами и поощрениями, которые имеют дело лишь с более узкой задачей достижения кратковременной эффективности¹².

⁶ Питерс, Тамас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2005. С. 176.

⁷ Лидерство и лидеры в организации: о чем говорят теория и практика. — <http://www.management.com.ua/ld/ld037.html#1>

⁸ Коробков Д. Талант быть лидером. // Кадровый менеджмент. Управление талантами. Апрель 2009 № 4 [57].

⁹ См. там же.

¹⁰ Питерс, Тамас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2005. С.139.

¹¹ Джон П.Коттер Впереди перемен ЗАО «Олимп-Бизнес» М., 2008. С. 51.

¹² Питерс, Тамас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2005. С. 37.

Талант лидера во многом проявляется в его умении сформировать командную культуру и сделать все возможное для передачи своих ценностей команде. Таким образом, собирая вокруг себя команду, лидер, прежде всего, собирает вокруг себя единомышленников, разделяющих его ценности. Лидер — это лицо компании, а команда, которая окружает его, является своего рода усилителем в трансляции этих ценностей в коммуникации с общественностью. Что касается влияния лидера на команду, то здесь важно понимать, что во время экономической нестабильности он является хранителем здорового климата, защищая своих подчиненных от негативных эмоций (страхи, опасения увольнения и т.д.) и неправильной оценки сложившейся ситуации. Абрахам Зельзник, занимающийся психологией бизнеса, утверждает, что «руководители предпочитают работать с людьми, лидеры воздействуют на эмоции»¹³. Например, Дмитрий Прохоренко, управляющий партнер компании Heidrick&Struggles, предоставил на обозрение исследование¹⁴, проведенные в LSE, Stanford, Fortune Magazine, Hewitt, которое четко показывает, что есть прямая зависимость между финансовым благополучием компании и ее подходом к проблеме лидера. Так, например, 84% компаний, являющихся самыми успешными в своих секторах, имеют формализованную стратегию в области развития лидеров и адаптированную модель лидерства, в то время как среди остальных компаний только 50% внедрили подобные практики. Также были представлены данные о компаниях, которые проводят исследования по оценке лидеров и управлению преемственностью. 75% успешных компаний, практикуют регулярную оценку лидерских компетенций.

Сегодня существует проблема, связанная с нежеланием многих руководителей российских компаний формировать должным образом корпоративную культуру¹⁵. (*Предложенные данные основываются на материалах социологических исследований на 89 предприятиях г. Набережные Челны*).

1) У руководства имеются некоторые представление о желательной для предприятия организационной культуре. Руководители этой категории предприятий считают организационную культуру лишь вспомогатель-

¹³ Питерс, Тамас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2005. С. 37.

¹⁴ Коробков Д. Талант быть лидером.//Кадровый менеджмент. Управление талантами. Апрель 2009, № 4.

¹⁵ Дырин С.П. Многовариантность организационной культуры современных российских предприятий. // Управление корпоративной культурой. Февраль 2009. № 1 (01).

ной (уступающим по значимости материальному) средством стимулирования персонала. К этой категории относится 34,8% из общей выборке исследуемых предприятий.

2) Представление о желаемой организационной культуре у руководства предприятия достаточно размыто. В данном случае, на предприятиях не происходит целенаправленной деятельности по формированию корпоративной культуры вообще. Подобная ситуация характерна для 57 предприятий (64% выборки)

3) Руководство имеет достаточно точное представление о том, какого рода организационная культура является желательной для предприятия. Лишь в одном из восьмидесяти девяти исследуемых предприятий (1,2% выборки) среднего бизнеса руководство признает значимость целенаправленного формирования организационной культуры, в силу чего в организации ведется работа по формализации (создание символики, различного рода нормативных документов, способствующих формированию корпоративных ценностей у персонала).

Подводя итоги к вышесказанному, мы делаем вывод, что понятие корпоративной культуры, во-первых, исходит от руководителя, а во-вторых, достаточно новое Видение (*имеющее иностранное происхождение*) для наших руководителей не имеет должной значимости и важности. Корпоративная культура не может найти место в организациях, руководители которых обращены, прежде всего, ориентированы на личное благополучие (финансовое), а не ориентированы на ценности персонала. Данная ситуация, не может быть изменена, пока российские руководители будут воспринимать сотрудников как людей, обязанных работать на их «благополучие». Опыт зарубежных передовых компаний показывает, что успешны лишь те, чьи руководители чтят и уважают своих подчиненных. Понимание того, что персонал — это ресурс, помогающий создать и поддержать мощь организации, приведет организацию, на наш взгляд, к несомненному успеху.

В практике было множество случаев, когда после ухода руководителя со своего поста, приводило компанию практически в состояние банкротства. «Дело все в том, что корпоративная культура относится преимущественно к сфере компетенций руководителя-лидера, структура организации и ее системы являются, главным образом, инструментом для управленцев-администраторов»¹⁶.

В успешных компаниях сформировывается такая культура, которая воплощает в себе принципы и модели действующих лидеров. Таким образом, эти коллективные ценности могут рассматриваться как культурное наследие, которое продолжает жить в течение десятилетий и после смерти ее основателя. И поэтому, создание и дальнейшее развитие корпоративных ценностей организации напрямую зависит от качества силы, приложенной ее основателем-лидером.

Литература

1. Эдгард Шейн Организационная культура и лидерство/Пер. с англ. Под редакцией В.А.Спивака. СПб: Питер, 2002 .
2. Питерс, Тамас Дж., Уотерман-мл., Роберт Х. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки.: Пер. с англ. М.: «Вильямс», 2005.
3. Тесакова Н.В. Миссия и корпоративный кодекс. М.: РИП-холдинг, 2004.
4. Джон П.Коттер Впереди перемен ЗАО «Олимп-Бизнес» М. 2008.
5. Дырин С.П. Многовариантность организационной культуры современных российских предприятий. // Управление корпоративной культурой. Февраль 2009. № 1 (01).
6. Коробков Д. Талант быть лидером.//Кадровый менеджмент. Управление талантами. Апрель 2009 № 4 [57].
7. Козлов В.В. Лидер и его влияние на формирование и изменение корпоративной культуры // Управление корпоративной культурой. Апрель 2009 №2 (02).
8. Лидерство и лидеры в организации: о чем говорят теория и практика. — <http://www.management.com.ua/ld/ld037.html#1>

¹⁶ Джон П.Коттер Впереди перемен ЗАО «Олимп-Бизнес». М., 2008. С. 94.

А. С. Щербаков

*кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономики, маркетинга и психологии управления»
Ангарской государственной технической академии*

Практические аспекты проектного финансирования

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются практические аспекты проектного финансирования, позволяющие объяснить какие именно черты, делают его привлекательным для инвесторов. Также описаны налоговые риски, возникающие при операциях проектного финансирования.*

***Ключевые слова:** проектное финансирование, финансовые ресурсы, налоговые риски.*

***The Summary.** In given article practical aspects of the design financing are considered, allowing to explain which lines, do its attractive to investors. Also the tax risks arising at operations of design financing are described.*

***Keywords:** design financing, financial resources, tax risks.*

Под проектным финансированием в России, так же как и во всем мире, понимается способ привлечения финансовых ресурсов, сопряженный с созданием специальной (проектной) компании. При этом финансовые ресурсы могут быть получены путем:

- привлечения заемных средств (в РФ речь может идти о банковском кредите, но возможен также выпуск облигаций);
- взносов в уставный капитал;
- обращения к лизинговой компании.

В настоящее время уже можно говорить о наличии определенной практики реализации подобных проектов в России. Они осуществлялись преимущественно в таких отраслях, как связь и электроэнергетика, а также в топливно-энергетическом комплексе. В качестве известных примеров масштабных операций можно привести сооружение газопровода «Голубой поток», модернизацию спутниковой группировки ФГУП «Космическая связь», лизинговые проекты компании «РТК-Лизинг». Проектным финансированием занимается ряд крупнейших российских банков, в частности Внешторгбанк, Сбербанк, ИМПЕКС-БАНК, МДМ-банк и др.

Необходимо признать, что именно те черты проектного финансирования, которые делают его привлекательным для инвесторов и инициаторов проектов, и являются факторами повышенного внимания со стороны российских налоговых органов. Так, проектное финансирование позволяет привлечь средства под проект, который, как правило, характеризуется долгим сроком окупаемости и начнет приносить прибыль через несколько лет. Это осознают все участники проекта. Однако тот факт, что прибыль будет получена, надо доказать не только недоверчивым инвесторам, но и еще более недоверчивым налоговым органам. Вот уже лет десять отсутствие прибыли выступает одним из главных критериев, по которым налоговые органы выявляют фирмы, не ведущие реальной деятельности.

Надо быть готовыми и к тому, что подозрения налоговых органов еще более усилятся, когда проектная компания действительно столкнется с тем, что у нее накапливаются огромные суммы уплаченного поставщикам налога на добавленную стоимость, подлежащие возврату из бюджета. Внешнее сходство с фирмой-однодневкой, созданной исключительно для получения средств из бюджета под видом возмещения НДС, будет полным. И на этом этапе важно суметь доказать чиновникам реальность деловой цели проекта и серьезность намерений его участников.

При реализации операций проектного финансирования их участникам следует помнить о налоговых рисках и уделять внимание целому ряду аспектов.

Во-первых, создание проектной компании должно сопровождаться квалифицированной поддержкой специалистов, хорошо ориентирующихся в российской налоговой проблематике. Так, при подготовке бизнес-плана либо технико-экономического обоснования необходимо ориентироваться не только на инвесторов, но и на публично-правовых пользователей, в первую очередь на налоговые органы. При всей очевидности подобного подхода на практике нам приходилось встречаться с ситуациями, когда клиент не раскрывал подобную информацию налоговым органам в силу ее конфиденциальности.

Во-вторых, проектная компания должна располагать формализованным графиком возврата заемных средств. При этом с точки зрения доказывания возможности вернуть кредит ситуация с долгосрочным кредитом более предпочтительна по сравнению с рефинансированием долговых обязательств.

Особенно подчеркнем важность расчета получения прибыли. Очевидно, что ни один серьезный инвестиционный проект невозможен без такого расчета.

Организация проектного финансирования

Прежде чем дать согласие на финансирование, кредитор должен оценить каждого участника конкретного проекта на разных этапах его осуществления.

1. Проектная компания/заемщик. Проектная компания — это обычно компания, товарищество, партнерство, совместное предприятие или комбинация вышеназванного.

Проектная компания во многих случаях может быть структурой, организующей проектное финансирование, и таким образом являться заемщиком для проекта. Это также может быть компания, получившая концессию или лицензию и присутствующая во всей проектной документации. Проектная компания — это специально созданная структура, предназначенная только для участия в конкретном проекте. В случае когда проектная структура представляет собой совместное предприятие, заемщиков, скорее всего, будет несколько, что может усложнить схемы финансирования, если участники совместного предприятия не будут связаны оговоркой о солидарной ответственности по долгам.

2. Спонсоры/акционеры. Спонсоры проекта — это те компании, агентства или физические лица, которые продвигают проект и привлекают различные стороны для получения необходимых разрешений и согласований для реализации проекта. Часто они (или одна из связанных с ними компаний) вовлекаются в конкретные аспекты проекта, к примеру, в строительство, операционную фазу, реализацию услуг, закупку продукции проекта или владение участком земли, необходимой для проекта. Спонсоры являются безусловными инвесторами в капитал проектной компании и могут выступать как заемщиками, так и гарантами определенных показателей работы проектной компании.

3. Капитал третьих лиц. Наравне со спонсорами в проекте могут участвовать инвесторы, рассматривающие проект только как способ извлечения дохода на инвестированный капитал для своих акционеров. Такие инвесторы обычно не участвуют в проекте путем предоставления услуг и не вовлечены в процесс проведения строительной или операционной фазы, ограничиваясь предоставлением акционерного капитала.

Часто инвесторами капитала третьих лиц являются фонды развития или фонды прямого инвестирования (фонды капитальных инвестиций), созданные специально для целей вложения средств в широкий диапазон проектов.

4. Банки/кредиторы. Абсолютное большинство проектов не может финансироваться с помощью одного кредитора, и тогда возникают синдикаты (группы) кредиторов.

Как и в случае с крупными синдицированными займами, проектный кредит должен быть организован небольшой группой банков-организаторов, которые также могут подписаться на весь кредит или его часть.

5. Обслуживающий агент. Как и при большинстве синдицированных займов, один из кредиторов назначается обслуживающим агентом для целей администрирования кредита от лица синдиката. Обычно роль обслуживающего агента ограничена административными и техническими функциями, так как не предполагается, что он будет брать на себя выполнение юридического сопровождения по отношению к кредиторами, участвующим в финансировании проекта. Таким образом, в соответствии с договором устанавливается, что обслуживающий агент действует согласно инструкциям соответствующего большинства синдиката (2/3), имеющего право голосовать и одобрять различные решения, принятие которых необходимо в течение жизни проекта. Договор, однако, может наделять обслуживающего агента некоторой небольшой свободой действий во избежание задержек по рутинным согласованиям и одобрениям.

6. Технический банк. Задачами технического банка будет рассмотрение различных ситуаций и расчет показателей покрытия рисков, обеспечение достаточной защиты всей проектной документации и минимизация ответственности каждого участника синдиката в процессе ее подготовки за счет передачи этих функций техническому банку. Технический банк также будет ответственен за мониторинг (отслеживание) этапов развития проекта в целом от имени всех кредиторов и взаимодействие с внешними независимыми инженерными или техническими экспертами, представляющими интересы кредиторов.

7. Страхующий банк и банк — держатель счета (insurance bank and account bank). Страхующий банк, как и предполагает название, является кредитором, который проводит переговоры в связи со страхованием объектов проекта от имени всех кредиторов. Он связан со страховым консультантом, представляющим интересы кредиторов, и его задачей является обеспечение полноты страхования всех фаз проекта и его подтверждения соответствующими документами, подготовленными надлежащим образом с тем, чтобы интересы кредиторов были соблюдены в этой области.

Банк — держатель счета является кредитором, через счет которого проходят все денежные потоки проекта. Такой счет представляет собой счет всех расходов для отслеживания всех оплат заемщика и счет всех поступлений по проекту. Однако по распространенной практике в некоторых случаях могут быть открыты другие счета с целью отслеживания специфических поступлений по проекту (к примеру, страховые платежи,

возмещения за причиненный ущерб, платежи акционеров в капитал, оплата на содержание завода, создание резервов на выплату долгов).

8. Международные финансовые организации и национальные экспортные кредитные агентства. Многие проекты получают софинансирование либо от Мирового банка, либо от его дочерней структуры по кредитованию негосударственного сектора экономики — Международной финансовой корпорации (IFC — International Finance Corporation), либо через международные организации развития различных регионов, к примеру, через Европейский банк реконструкции и развития, Африканский банк развития или Азиатский банк развития.

Данные международные организации имеют возможность увеличить привлекательность проекта для финансирования банками. Это обеспечивается путем гарантии международным коммерческим банкам определенного уровня страхового покрытия ряда политических рисков, включая неспособность правительств принимающих стран обеспечить осуществление согласованных инвестиций и валютнообменных операций или непредоставление со стороны принимающей страны необходимых одобрений и согласований для обеспечения работы определенных участников проекта.

ЭКА (экспортные кредитные агентства) также играют важную роль в финансировании инфраструктуры и в осуществлении проектов на развивающихся рынках. Как следует из названия, роль ЭКА заключается в обеспечении экспортеров соответствующей вспомогательной финансовой помощью либо напрямую им самим, либо напрямую импортерам (через предоставление кредитов покупателям).

9. Контрактор (строительная компания, главная управляющая компания, РМС-подрядчик). В инфраструктурном проекте контрактор будет являться одним из самых значимых звеньев проекта. Как показывает общераспространенная практика, такая строительная компания выбирается проектной компанией для разработки, поставки оборудования, строительства и выдачи подрядов на проект. Предполагается, что строительная компания возьмет на себя всю ответственность по проведению строительной фазы — обычно данная модель называется «моделью под ключ» (turnkey model).

Хотя большинство проектов структурировано с одним контрактом под ключ, иногда проектная компания заключает договоры на обслуживание с рядом компаний по исполнению всех деталей по проектированию, строительству и поставке оборудования (design, construction and procurement) под общим проектным руководством (надзором) проектной компании или проектного менеджера.

10. Оператор. В большинстве инфраструктурных проектов, в которых проектная организация сама не руководит (или не обслуживает) проектной структурой, отдельная компания назначается оператором после окончания собственно строительной фазы самого проекта. Данная компания является ответственной за обеспечение процесса функционирования и обслуживание проекта на ежедневной основе в соответствии с заранее согласованными параметрами и условиями.

11. Эксперты и консультанты. Кредиторы прибегают к помощи различных экспертных и консультационных компаний для получения их профессионального мнения и заключения по различным техническим аспектам реализации проекта. Необходимо отметить, что нередко спонсоры назначают своих собственных консультантов и экспертов. Чаще всего кредиторы стремятся получить профессиональное мнение в следующих областях: технические и инженерные аспекты осуществления проекта, страхование объектов и оборудования проекта, экологические вопросы.

12. Принимающее правительство (государство). Как видно из названия, «принимающее правительство» — это правительство, в стране которого осуществляется проект. Роль принимающего правительства зависит от сущности проекта. В некоторых развивающихся странах может возникнуть необходимость вхождения принимающего правительства в проект через подписание соответствующего поддерживающего проект государственного соглашения. Это особенно важно для проектов, имеющих большую инфраструктурную составляющую и требующих подключения к существующим инфраструктурным и инженерным сетям. Как минимум, роль принимающего правительства будет сведена к выдаче различных согласований и разрешений при подготовке проекта и в процессе его осуществления. В ряде случаев принимающее правительство (или его агентство) может быть действительным покупателем или оффтейкером продукции, производимой в результате осуществления проекта, и в некоторых случаях даже акционером в проектной компании (хотя обычно не напрямую, а через различные правительственные структуры, агентства или через контролируемые государством компании). Обычно принимающее правительство играет более значимую роль в проектном финансировании (через обеспечение поддержки, предоставление услуг или другим путем) в менее развитых или развивающихся странах.

13. Поставщики. Поставщиками являются компании, поставляющие необходимые товары, оборудование и/или услуги в соответствии с конкретным проектом.

14. Покупатели. Во многих проектах производимая продукция не продается на открытом рынке. Проектная компания заключает контракт с определенным покупателем на покупку производимой по проекту продукции на долгосрочной основе. К примеру, в газовом проекте может быть долгосрочный оффтейкерский контракт с покупателем газа. Похожим образом в проекте электроэнергетики покупателем/оффтейкером может выступать национальный энергетический орган, который согласен на выкуп электроэнергии, вырабатываемой на станции. Однако не всегда бывает так, что в проекте задействован согласованный оффтейкер, в некоторых проектах (например, в нефтедобывающих или нефтеперерабатывающих) может и не быть заранее согласованного оффтейкерского соглашения, и производимая продукция будет продаваться на открытом рынке. В результате кредитующие банки будут вынуждены брать на себя рыночный риск.

15. Страховщики. Страховщики играют решающую роль в большинстве проектов. Если случится катастрофа или возникнет серьезная неисправность (утрата оборудования), имеющая существенное негативное влияние на осуществление проекта, тогда страховщики будут первыми, к кому обратятся как спонсоры, так и кредиторы для покрытия убытков.

В некоторых отраслях (к примеру, в нефтяной отрасли) некоторые очень крупные компании создают свои собственные заграничные экзотивные страховые компании, существующие за их счет либо за счет создания синдикаций с другими крупными компаниями, что фактически является формой самострахования.

16. Другие участники. Есть и другие участники проектного финансирования, такие как финансовые консультанты, рейтинговые агентства, местные/региональные власти, бухгалтерские компании (аудиторы) и прочие профессиональные организации, которые могут выполнять свою специальную роль во многих проектах.

Литература

1. Беликова А.В. Проблематика инвестиций в лизинговые проекты // «Инвестиционный банкинг», № 1, I квартал 2007 г.
2. Буркова А.Ю. Проектное финансирование: регулирование и документарная практика // «Инвестиционный банкинг», № 2, II квартал 2007 г.
3. Патров В.В. Учет неденежного займа и товарного кредита /«БУХ.1С», № 12, декабрь 2007 г.
4. Сведенцов В.Л. Организация проектного финансирования: проблемные зоны // «Банковское кредитование», № 5, сентябрь–октябрь 2007 г.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. VI/
Под научной ред. Л.А. Булочниковой. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. — 186 с.

ISBN 978-5-903893-27-0

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**

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск VI

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 25.03.2010
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 11,5 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

Мы готовим цивилизованных
предпринимателей России!

www.rusacad.ru



Российская
Академия
предпринимательства



Российская Академия предпринимательства



Тренинг-центр

Направления
бизнес-тренингов:

- Управленческие коммуникации для руководителей
- Компьютерное бизнес-моделирование
- Реклама/маркетинг
- Эффективные продажи
- Деловые коммуникации для менеджеров
- Тренинг для HR-менеджеров
- Тренинг для тренеров
- Гостиничный и ресторанный бизнес
- Спортивный менеджмент и др.

*Адаптация программ к специфике деятельности компании.
По окончании выдаются соответствующие сертификаты.
Гибкая ценовая политика.*

Центр дополнительного профессионального образования

Повышение
квалификации и
профессиональная
переподготовка

- Профессиональная переподготовка:
 - бух. учет, анализ и аудит;
 - управление персоналом;
 - финансы и кредит и др.
- Повышение квалификации:
 - программа подготовки профессионального бухгалтера (или бухгалтера резерва);
 - аудит и аудиторская деятельность;
 - МСФО и др.

*Тесное сотрудничество с Институтом проф. бухгалтеров России.
По окончании выдается диплом государственного образца о
профессиональной переподготовке или же
свидетельство/сертификат о повышении квалификации.*

Наши координаты

www.rusacad.ru



Аспирантура

Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, в соответствии с действующей номенклатурой специальностей научных работников

по экономическим специальностям:

08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством;
08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит.

по социологическим специальностям:

22.00.06 - социология культуры, духовной жизни;
22.00.08 - социология управления.

Продолжительность и формы обучения:

Очная форма - 3 года
Заочная форма - 4 года
Соискательство - до 5 лет

СОИСКАТЕЛЬСТВО

Прикрепление соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.
Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прием в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрь).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

В Академии имеется собственный Диссертационный совет по защите диссертаций на соискание степени кандидата и доктора наук.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка со стоимости обучения.

