



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск III

Москва
2009

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

Редакционный совет:

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

Редакционная коллегия:

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

Л. А. Ахметов, К. Ю. Трофименко

Требования к предприятию по первичному рециклированию
вышедших из эксплуатации транспортных средств 7

С. Ю. Бабенкова

Рейтинговые системы оценки предприятий
и кредитных организаций 18

В. В. Бандурин, Ю. В. Сахарнов

Анализ факторов, влияющих на производственное
предпринимательство в условиях кризиса 42

С. П. Бараненко, В. Н. Клёцкин

Влияние секьюритизации и развития
акционерных форм собственности на эволюцию
отношений собственности 55

М. С. Будаева

Существующие оценки риска и стоимости опционов,
связанных с обновлением основных производственных средств 81

Т. В. Воронченко

Трансформация консолидированной отчетности
российских компаний и особенности анализа
ее основных показателей 92

Н. М. Горяйнова

Роль делового этикета в профессиональной деятельности
современного менеджера 111

И. Н. Дмитриева

Рентабельность лизингового имущества 119

Е. Е. Ермакова

Социальные инвестиции как инструмент
стратегического управления 123

С. Л. Ермаков, Ю. Н. Юденков

Риск партнерства в кредитно-финансовой сфере 132

| | |
|---|-----|
| Р. Ш. Закиров | |
| Предпринимательская антикризисная культура знаний | 151 |
| И. П. Запоров, В. С. Кузнецов, Т. А. Болманенкова | |
| Маркетинг как действенный инструмент современного развития физкультурно-спортивных предприятий | 159 |
| В. А. Коновалов | |
| Стратегическая устойчивость предприятия в условиях экономического кризиса | 164 |
| Е. В. Красавина | |
| Конфликты в трудовых коллективах предпринимательских фирм | 170 |
| Б. Л. Кучин, Т. М. Фролова | |
| Стратегические альянсы промышленных предприятий России в условиях кризиса | 177 |
| М. Л. Лезина, Н. Ф. Тагинцев | |
| Инновационное развитие предпринимательских структур в АПК | 183 |
| А. Я. Матвеев | |
| Мировой финансово-экономический кризис и корпоративная социальная ответственность промышленных предприятий | 193 |
| Е. С. Молодцова, Е. В. Алифанов | |
| Экологические проблемы осуществления космической деятельности | 213 |
| А. С. Нечаев | |
| Управление инвестиционным проектом как основа обновления основных производственных фондов | 219 |
| Д. В. Огнев | |
| Развитие страхования лизинговых операций | 231 |
| И. А. Огнева | |
| Алгоритм и методика определения резервов и нормативов использования мощностей на нефтехимических предприятиях | 239 |
| М. Е. Омельченко | |
| Институциональные преобразования в управлении региональным развитием | 247 |
| Р. У. Ри | |
| Анализ российской нормативно-правовой базы в области лизинга и особенности лизинга коммерческой недвижимости в РФ | 263 |
| А. А. Силаева, Г. В. Амбросьев | |
| Развитие системы факторингового финансирования на современном этапе | 274 |
| Е. А. Степин | |
| Экономический кризис и проблемы институциональной трансформации в России | 281 |
| В. А. Шереметьев | |
| Методологические подходы к управлению инновационной деятельности предприятий | 292 |

Л. А. Ахметов

*Профессор, доктор экономических наук,
Московский автомобильно-дорожный институт (государственный
технический университет)
МАДИ (ГТУ)*

К. Ю. Трофименко

Аспирант МАДИ (ГТУ)

Требования к предприятию по первичному рециклированию вышедших из эксплуатации транспортных средств

Ключевые слова: утилизация автомобилей, предприятие по утилизации, требования, вышедшие из эксплуатации транспортные средства

Устойчивый рост автомобилизации в регионах России, и связанный с ней рост числа выбывающих из парка автомобилей (старых, попавших в аварию, юридически проблемных и пр.) делает актуальной проблему возврата в транспортную систему и в народное хозяйство в целом содержащихся в **вышедших из эксплуатации транспортных средств (ВЭТС)** исправных автокомпонентов и вторичных материалов. По данным ГИБДД в г. Москве в 2007 г. снято с регистрационного учёта 602 234 ед. автотранспортных средств (АТС), в т.ч. выбраковано 49 344 ед. Общее число ВЭТС, пригодных для утилизации, составило 4% численности автомобильного парка, т.е. 133,4 тыс. ед., в том числе 119,3 тыс. легковых, 12,6 тыс. грузовых и 1,5 тыс. автобусов¹. Эти ВЭТС должны собираться и перерабатываться в рамках городской (региональной) системы обращения с отходами эксплуатации АТС «Авторециклинг», ключевым звеном которой являются **предприятия по первичному рециклированию ВЭТС** (далее – Предприятие). Они осуще-

¹ Разработка программных мероприятий и проекта городской целевой программы города Москвы «Создание системы управления автотранспортными средствами, подлежащими утилизации на период 2009–2011 годы («Авторециклинг»). Отчет НИР. М: МАДИ, 2008. 64 с.

ствляют в том или ином объеме деятельность по сбору, хранению, накоплению, демонтажу ВЭТС и других видов автотранспортных отходов, а также сортировке и реализации вторичных автокомпонентов и материалов, полученных в результате демонтажа. *Цель Предприятия* — получение устойчивой прибыли от вышеперечисленных видов деятельности, улучшение экологической обстановки в регионе. Бизнес, связанный с демонтажем ВЭТС, является социально ориентированным и значимым для любого региона России с высокой степенью автомобилизации.

Численность таких Предприятий только в Московском регионе превышает 3,6 тыс. шт.¹ Из-за отсутствия узаконенных требований их деятельность не лицензируется, продукция не сертифицируется; они функционируют практически вне рамок технического, экологического, финансового контроля и надзора. Остается открытым вопрос рентабельности данного вида бизнес-деятельности. Для формализации организационно-методических и технологических требований к Предприятиям используем опыт создания и функционирования таких Предприятий в зарубежных странах, прежде всего в Германии, а также в московском регионе². Как показывает практика, организационно-технологическая структура этих Предприятий, приведенная ниже, реализует сформулированные в данной статье требования, и делает этот вид бизнеса рентабельным.

Условием успешного функционирования Предприятия является наличие устойчивых связей с другими участниками региональной системы «Авторециклинг» — предприятиями, занятыми сбором и утилизацией автотранспортных отходов на территории региона, в т.ч. переработчиками чёрных и цветных металлов, пластмасс, шин, автомобильных масел и технических жидкостей. Другим важным фактором успешной деятельности Предприятия является наличие комплекса экономических, организационных, юридических мер поддерж-

¹ Разработка программных мероприятий и проекта городской целевой программы города Москвы «Создание системы управления автотранспортными средствами, подлежащими утилизации на период 2009–2011 годы («Авторециклинг»)». Отчет НИР. М.: МАДИ, 2008. 64 с.

² Петров Р.Л. О мировом опыте организации национальных систем авторециклинга // Рециклинг отходов. 2008. № 5 (17). С. 2–11.

Подготовка предложений по повышению безопасности в сфере обращения с отходами, образующимися в результате деятельности организаций транспортного комплекса в Московской области. Отчет НИР по Государственному контракту № 14-2008. Том. 2. М.: МАДИ, 2008. 284 с.

ки данного вида деятельности со стороны региональных органов власти (в том числе льготные ставки на аренду земли, уплата процентов за банковский кредит за счёт средств региональных бюджетов, льготные ставки налогообложения).

Виды предприятий по первичному рециклированию ВЭТС

1. *Штрафстоянки и накопительные площадки*, куда доставляются ВЭТС, другие виды автотранспортных отходов с территории населенных пунктов, земель различного назначения находящихся в ведении органов местного самоуправления, а также от физических и юридических лиц. К этому же виду могут быть отнесены очень распространенные в США *scrap yards*, «площадки металлолома» (по данным Ecology Center, составляют 80% всех предприятий по первичной утилизации ВЭТС в США)¹. Это низкотехнологичные организации, хранящие ВЭТС в течение длительного времени (по оценкам Ecology Center, в среднем 2–5 лет), пока детали с него постепенно демонтируются и продаются. Они не ведут детализированные реестры автокомпонентов и продают запчасти в основном местным ремонтным мастерским. В России авторам статьи известна сеть подобных предприятий в г. Санкт-Петербурге.

2. «*Авторазборки*» («*High-Value Parts Dismantlers*» в англ. терминологии) — распространенный в России вид Предприятий, формирующийся на базе автосервисов, которые обычно имеют невысокую производительность, и специализируются на демонтаже и поставках б/у автокомпонентов для определенных марок автомобилей последних моделей (которые, благодаря своему возрасту, имеют как более высокую цену, так и более ценные детали).

3. *Специализированные предприятия* по первичному рециклированию ВЭТС и других видов автотранспортных отходов. Далее пойдет речь именно об этих предприятиях.

Экологические, санитарные и организационно-методические требования к Предприятию

Владелец предприятия должен руководствоваться действующим законодательством, правилами и требованиями, установленными в региональной системе «Авторециклинг» и осуществлять свою деятельность при наличии регистрационных, учредительных и иных документов, прежде всего прямых договоров с другими участниками системы.

¹ MANAGEMENT OF END-OF-LIFE VEHICLES (ELVs) IN THE US. Jeff Staudinger and Gregory A. Keoleian. Center for Sustainable Systems, Report No. CSS01-01, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan, 2001. 67 pp.

Наиболее проработанное законодательство по вопросам ВЭТС в Европейском Союзе. Здесь действуют Директивы ЕС (2000/53/ЕС, 2005/70/156/ЕЕС), рассматривающие помимо экологических, организационные и экономические вопросы (в частности, обязательный механизм ценообразования для ВЭТС производителями и импортерами автомобилей). В них учтены интересы производителей, участников процессов переработки ВЭТС и владельцев автомобилей. При этом для всех новых моделей автомобилей, разрабатываемых в Евросоюзе, обязательной на этапе проектирования является установление технологий и схем их последующей переработки (с 2006 года – 85% массы автомобиля должно быть перерабатываемо или возвращено в производство, к 2015 году – 95%).

В России нет единого закона, который бы регулировал деятельность по обращению с ВЭТС на федеральном уровне, хотя в рамках природоохранного законодательства эта деятельность регулируется. Соответствующие постановления приняты и на уровне субъектов Российской Федерации¹.

Технологические требования к Предприятию

Предприятие по первичному рециклированию ВЭТС, других видов автотранспортных отходов к утилизации предназначено для проведения операций, обеспечивающих:

- юридическую «очистку» ВЭТС, т.е. оформление свидетельства об утилизации и снятие АТС с регистрационного учета;
- «осушку» АТС – слив всех жидких компонентов (масла, тормозная и охлаждающая жидкости, хладагенты климатических установок, жидкость для омывания стекол и др.);
- демонтаж экологически опасных частей АТС, в т.ч. шин, аккумуляторов, масляных фильтров, неметаллических бамперов и др.;
- демонтаж (при возможности) других деталей и узлов АТС, которые могут быть использованы и реализованы, как вторичные ресурсы;
- сортировку отходов по видам, их накопление и передача на специализированные предприятия по переработке отдельных видов отходов;
- организацию учета и анализ результатов работы по утилизации АТС на штрафстоянках и площадках.

¹ Разработка программных мероприятий и проекта городской целевой программы города Москвы «Создание системы управления автотранспортными средствами, подлежащими утилизации на период 2009–2011 годы («Авторециклинг»). Отчет НИР. М.: МАДИ, 2008. 64 с.

Технологический процесс на Предприятии должен состоять из следующих этапов:

1. ВЭТС, другие автотранспортные отходы, подлежащие утилизации, доставляются на Предприятие со штрафстоянок, накопительных площадок и проходят радиационный контроль, взвешивание.

2. На приемо-сортировочной площадке производится прием и предварительная сортировка ВЭТС по степени готовности к утилизации по моделям, компонентам, которые могут повторно использоваться и тех, которые пойдут на рециклирование.

3. На специальных участках производится «осушка» и демонтаж ВЭТС в следующей последовательности:

- a) снятие аккумуляторов и емкостей со сжиженным газом;
- b) удаление или нейтрализацию взрывоопасных компонентов (в частности, подушек безопасности);
- c) отдельный слив и хранение жидкостей: топлива, моторного, трансмиссионных масел, рабочих жидкостей систем гидропривода, охлаждающих жидкостей, тормозных жидкостей, аккумуляторной кислоты, жидкостей из систем кондиционирования и прочих жидкостей, которые содержатся в ВЭТС, если это не будет препятствовать последующему восстановлению узлов и агрегатов;
- d) снятие (насколько это возможно) всех компонентов, содержащих ртуть;
- e) снятие всех компонентов, содержащих экологически опасные материалы и имеющих соответствующую маркировку, либо указанных в руководстве по демонтажу, как подлежащие демонтажу на стадии подготовки к утилизации;
- f) демонтаж каталитических нейтрализаторов и сажевых фильтров;
- g) снятие металлических деталей, содержащих цветные металлы;
- h) демонтаж шин и больших узлов и деталей из пластмассы (бамперов, приборной панели, емкостей для жидкостей и т. д.), если данные материалы не могут быть отделены на стадии дробления, с учетом облегчения процедуры их дальнейшего рециклирования;
- i) снятие деталей из стекла.

4. Удаление неметаллических материалов, подлежащих рециклированию.

5. Части кузовов, агрегатов, узлов и деталей, не пригодных к повторному использованию проходят сортировку по видам материалов, прессуются и складываются на участке хранения для отправки на специализированные предприятия по переработке отдельных видов отходов.

В результате деятельности Предприятия на выходе имеется четыре вида продукции — агрегаты, узлы, детали и материалы, которые могут использоваться повторно и имеют рыночную стоимость. *Не допускается повторное использование* следующих узлов и деталей:

- любые подушки безопасности, пиротехнические исполнительные механизмы, блоки электронного управления и датчики;
- ремни безопасности в сборе, включая тканую ленту, пряжки, натяжители, пиротехнические исполнительные механизмы;
- сидения — в случаях, когда крепление ремней и/или подушки безопасности встроены в сидения;
- ограничитель поворота рулевого колеса в сборе, воздействующий на рулевую колонку;
- иммобилизаторы, включая повторители и блоки электронного управления;
- каталитические нейтрализаторы и сажевые фильтры;
- глушители шума.

Теоретически, всё содержимое ВЭТС (кроме указанного выше) может быть демонтировано для повторного использования. На деле, однако, логистические и экономические причины вносят ограничения в процедуру демонтажа компонентов. Исходя из практики демонтажа (за исключением деталей, снимаемым из соображений безопасности и в соответствии с требованиями природоохранного законодательства), Предприятия демонтируют запчасти и материалы с ВЭТС, исходя из ценности конкретных деталей и материалов и спроса на них. Доступное пространство на складе Предприятия также является фактором, который потенциально влияет на то, какие именно компоненты будут сняты и проданы.

В табл. 1 приведена номенклатура типичных демонтируемых компонентов и материалов, а также их наиболее вероятная дальнейшая судьба.

Если агрегаты, узлы и отдельные детали, снятые с ВЭТС для продажи, не реализуются в течение определенного периода времени, они отправляются на шредер вместе с кузовами и другими отходами. *Период времени* для реализации вторичных автокомпонентов зависит от многих факторов, среди которых — год выпуска модели автомобиля, с которого сняты эти компоненты, наличие гарантий производителя, производственная мощность демонтажера.

То, что остается от ВЭТС после снятия всех «полезных» запчастей и материалов называют «остов». Обычно, остов состоит из стального каркаса, пластиковой приборной доски, сидений и некоторых других

Таблица 1

Типичные демонтируемые компоненты

| Наименование компонентов | Дальнейшее рециклирование (мировая практика) |
|---|---|
| Электромеханические узлы (сцепления, водяные насосы, двигатели, стартеры, генераторы переменного тока, трансмиссии, электромоторы для опускания стекол) | Возвращаются в производство или продаются для повторного использования. В России – только второй вариант. |
| Части корпуса (панели, колеса и др.) | Используются при ремонте поврежденных в авариях автомобилей. |
| Алюминиевые и медные детали | Демонтируются для продажи переработчикам цветных металлов. Высокотехнологичные демонтажеры могут самостоятельно изготавливать слитки из этих деталей и продавать их на рынке цветного лома. |
| Бензин, дизтопливо | Сливается для повторного использования. |
| Технологические жидкости (моторное, трансмиссионное масла, этиленгликоль, жидкость для мойки стекол и др.) | Перерабатываются специализированными предприятиями-переработчиками. |
| Аккумуляторы | Разделяются и отправляются переработчикам свинца, электролитов и пластмасс. |
| Изношенные шины | Отправляются переработчику изношенных покрышек. |
| Каталитические нейтрализаторы отработавших газов | Отправляются переработчикам для извлечения драгоценного металла (платины). |
| Бензобаки | Стальные баки сплюсшивают и отправляют на переработку, пластиковые размещаются на полигонах отходов. |

компонентов. Несмотря на то, что с остовов сняты многие запчасти и материалы, их масса может составлять около 70% от общей массы автомобиля. Обычно остовы прессуют, с целью облегчения их транспортировки к шредеру.

Требования к оборудованию и документообороту на Предприятии

Основываясь на зарубежном опыте ¹, для реализации указанного технологического процесса на Предприятии необходимо иметь:

- программное обеспечение для экспертной оценки каждого поступившего ВЭТС и составления план-графика демонтажа;

¹ Подготовка предложений по повышению безопасности в сфере обращения с отходами, образующимися в результате деятельности организаций транспортно-логистического комплекса в Московской области. Отчет НИР по Государственному контракту № 14-2008. Том. 2. М.: МАДИ, 2008. 284 с.

- специальные стандартизированные инструменты для нейтрализации пиротехнических компонентов;
- двухстоечные электромеханические или электрогидравлические подъемники, при помощи которых могут осуществляться работы по сливу технологических жидкостей и демонтажу компонентов;
- стапели для демонтажа ВЭТС, на которые ВЭТС подается с помощью погрузчика;
- оборудование для слива эксплуатационных жидкостей;
- специальное оборудование для демонтажа крупных агрегатов ВЭТС;
- инструменты для разрушающих методов демонтажа (слесарный инструмент, гидравлические ножницы);
- инструменты, используемые при техническом обслуживании и ремонте автомобилей (комплект комбинированных гаечных ключей, торцевые головки, отвертки, электродрель и пр.);
- оборудование автоматической идентификации с использованием штрихового кодирования.

Последний пункт является обязательным условием эффективной работы Предприятия. На все демонтируемые части кузова, агрегаты, узлы и детали, которые предназначены для использования в качестве запчастей, должен быть нанесен штрих-код, содержащий, в том числе информацию о принадлежности к конкретному ВЭТС, с которого они были сняты. Все данные по этим запчастям заносятся в компьютер Предприятия. Данные о наличии запчастей, других автотранспортных отходов к утилизации в режиме «реального времени» Предприятие оперативно выставляет на сайте в Интернете.

Обязательным требованием к документообороту Предприятия является оформление при поступлении ВЭТС «Свидетельства об утилизации транспортного средства», форма и порядок заполнения которого регламентируются на уровне местного самоуправления. «Свидетельства об утилизации» должны храниться в архиве предприятия по предварительной подготовке ВЭТС, других видов транспортных отходов к утилизации в бумажном виде не менее 3-х лет и в электронном — не менее 5 лет. Система учета и отчетности запчастей (документооборот) должна обеспечивать обязательное оформление всех демонтированных частей агрегатов, узлов и деталей, предназначенных для использования (реализации) в качестве вторичных запчастей.

Требования к территории Предприятия

Размер площади территории Предприятия должен соответствовать численности утилизируемых ВЭТС, виду их повреждения и предусматривать: подъезд, места размещения не демонтируемых автомобилей, приемо-сортировочная площадка, весовая с пунктом дозиметрического контроля, места хранения демонтируемых автомобилей, производственные площади для осушки и демонтажа ВЭТС, места хранения пригодных к повторному использованию агрегатов, узлов и деталей, которые не содержат жидких компонентов, места хранения пригодных к повторному использованию агрегатов, узлов и деталей, содержащих жидкие компоненты, места хранения твердых отходов, места хранения жидких отходов, места хранения пригодных к повторному использованию элементов кузова, площадки для уплотнения (подпрессовки) транспортных отходов, а также проходы для движения технологического транспорта и размещения оборудования. Должны быть предусмотрены помещение приема клиентов и оформления документов, помещение для сотрудника ГИБДД, административно-бытовые помещения. Территория Предприятия должна быть огорожена и оборудована системой видеонаблюдения для предотвращения проникновения посторонних лиц.

Экономические аспекты деятельности Предприятия

Результаты проверок¹ финансового состояния подобных Предприятий в странах Западной Европы показывают, что их затраты обычно покрываются доходами от продажи автокомпонентов для повторного использования. Так, во Франции обеспечение процессов по первичному рециклированию одного ВЭТС обходится Предприятию в 330, тогда как стоимость проданных деталей, демонтированных с одного ВЭТС, составляет в среднем 490.

Основные доходы Предприятия формируются за счёт реализации:

- вторичных автокомпонентов (мелкий опт);
- вторичных материалов, в том числе лома черных и цветных металлов, пластмасс и прочего (масла, антифризы и т.п.).

Инвестиционные затраты должны включать: лицензирование деятельности на работу с металлами и опасными отходами, строительные и монтажные работы (типовое здание), обустройство территории, поставку производственного оборудования (диагностическое

¹ Петров Р.Л. О мировом опыте организации национальных систем авторецилинга // Рециклинг отходов. 2008. № 5 (17). С. 2–11.

оборудование, подъёмные и транспортные устройства, технологическое оборудование разборочных участков, мойка, весовая, пресс) и оборудования склада.

Операционные и переменные затраты включают: затраты на приобретение ВЭТС по утилизационной стоимости, заработную плату, обеспечение условий труда, амортизационные отчисления, коммунальные платы (за электроэнергию, водо- и теплоснабжение), другие расходы.

Окупаемость Предприятия наступает при условии ¹:

$$C > C_{\text{атс}} + C_{\text{дм}} + C_{\text{ск}} + C_{\text{т}} + Д, \text{ руб./ед. ВЭТС} \quad (1)$$

где C – предполагаемая цена реализации продукта (компонентов и материалов), руб./ед. ВЭТС; $C_{\text{атс}}$ – остаточная стоимость АТС (затраты на приобретение ВЭТС демонтажером); $C_{\text{дм}}$ – стоимость демонтажа; $C_{\text{ск}}$ – стоимость складских операций; $C_{\text{т}}$ – стоимость транспортировки; $Д$ – доля отчисления с единицы ВЭТС на накладные расходы.

Стоимость демонтажа ВЭТС $C_{\text{дм}}$ можно оценить из выражения:

$$C_{\text{дм}} = \text{ЗП (зарплата персонала) с налоговыми начислениями} + \text{стоимость энергозатрат} + \text{амортизация оборудования.} \quad (2)$$

Зарплата персонала определяется, исходя из трудоемкости выполняемых работ (T , чел*час) и стоимости нормочаса ($Нч$, руб/чел*час) по формуле:

$$\text{ЗП} = T * Нч. \quad (3)$$

Очевидно, что значения $C_{\text{дм}}$, $C_{\text{ск}}$, $C_{\text{т}}$ и C будут существенно различаться для случаев реализации продуктов в виде компонентов или материалов. При работе с компонентами цена реализации продукта C будет выше (при малом износе), однако будут выше и затраты на демонтаж, складирование и др. В случае большого износа компонентов продукт представляет ценность только в качестве вторичного материала. Для последних не нужна сохранность деталей, что означает меньшие трудозатраты при демонтаже и минимальные затраты на складирование. Окупаемость Предприятия в формуле (1) в значительной степени зависит от цены лома металлов, которая по сравнению с августом 2008 г. снизилась в разы. Поэтому в настоящее время без поддержки этого бизнеса со стороны государственных структур говорить о рентабельности Предприятия затруднительно.

Таким образом, анализ отечественного и зарубежного опыта позволил установить требования и сформулировать рациональную организационно-технологическую структуру Предприятия по первичному рециклированию ВЭТС, позволяющую не только выполнить экологически и санитарные требования, но и добиться максимально возможной экономической эффективности деятельности.

Список использованной литературы

1. Разработка программных мероприятий и проекта городской целевой программы города Москвы «Создание системы управления автотранспортными средствами, подлежащими утилизации на период 2009–2011 годы («Авторециклинг»). Отчет НИР. М.: МАДИ, 2008. 64 с.
2. Петров Р.Л. О мировом опыте организации национальных систем авторециклинга // Рециклинг отходов. 2008. № 5 (17). С. 2–11.
3. MANAGEMENT OF END-OF-LIFE VEHICLES (ELVs) IN THE US. Jeff Staudinger and Gregory A. Keoleian. Center for Sustainable Systems, Report No. CSS01-01, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan, 2001. 67 pp.
4. Подготовка предложений по повышению безопасности в сфере обращения с отходами, образующимися в результате деятельности организаций транспортного комплекса в Московской области. Отчет НИР по Государственному контракту № 14-2008. Том. 2. М.: МАДИ, 2008. 284 с.
5. Трофименко К.Ю. Особенности системы обращения с отходами автомобильного транспорта в городе Москве // Автотранспортное предприятие. 20089. № 8. С. 28–31.

Трофименко К.Ю. [k_trofimenko@mail.ru]

¹ Трофименко К.Ю. Особенности системы обращения с отходами автомобильного транспорта в городе Москве // Автотранспортное предприятие. 2008. № 8. С. 28–31.

С. Ю. Бабенкова

Независимый банковский эксперт

Рейтинговые системы оценки предприятий и кредитных организаций

Ключевые слова: рейтинг, рейтингование, аналитическая группа, комплексные оценки и свертки локальных показателей, логико-дедуктивная система, эмпирико-индуктивная система, методика дистанционного рейтинга финансовой стабильности банков

Свобода выбора партнера для бизнеса должна подкрепляться уверенностью в надежности партнера. Необходимые оценки хозяйствующих субъектов зависят как от масштабов и структурированности производственного процесса, так и от воздействия на них факторов внешней экономической среды, и состоянием законодательной и нормативной базы.

В большинстве случаев для принятия решения о правильности выбора партнера или контрагента бывает недостаточно внутренних оценок фирмы, и в этой связи необходима оценка независимых экспертов. Такую роль в современном обществе играет, система рейтингов, которая начала развиваться в начале XX века и постепенно со временем начала приобретать структуризацию как по региональному, так и предметно-отраслевому признакам.

В настоящее время на рынке предоставления рейтинговых услуг присутствуют наиболее крупные рейтинговые агентства, такие как: «Moody's Investors Service», «Standart & Poor's» и «Fitch Ratings», которые предоставляют услуги по всему миру и более 100 стран, в том числе и в России.

Как показывает практика, в настоящее время именно рейтинги хозяйствующих субъектов имеют существенное влияние на экономку. Практически, они превратились в международную индустрию. Рейтинги стран, регионов, предприятий и банков указывают уровень их стабильности, устойчивости, платежеспособности. Эта важная информация о хозяйствующем субъекте показывает для существующих и потенциальных партнеров о допустимом уровне доверия и рисках.

Возникновение рейтингов¹ вызвано многообразием институтов мирового и регионального хозяйства, ростом количества субъектов хозяйствования, а также качественного информационного взаимодействия между ними.

Многообразие этих субъектов и отношений потребовало создания простой, понятной и общепризнанной шкалы, которая позволила бы оценить финансовое состояние и тенденции их развития. Различные подходы к решению такой задачи породили разнообразные методики рейтинговых оценок, которые представляют на рынок рейтинговые агентства.

В современном понимании **рейтинг** — это комплексная оценка состояния субъекта, которая позволяет отнести его к некоторым классу или категории и помогает клиенту оценить уровень «риска покупки» при потреблении услуги. Списки субъектов, ранжированные по величине одного показателя, зачастую в России публикуемые под названием «рейтинг», в международной практике принято называть рэнкинг.

Рейтинговые агентства формируют и поддерживают систему рейтингов экономических субъектов в соответствии с запросами рынка. В этой связи рейтинговые агентства являются инструментами отражения и представления не только «экономического вчера, сегодня, завтра», но и способствуют проведению той или иной экономической политики.

Роль рейтингов в предпринимательской деятельности становится определяющей для предприятий среднего и малого бизнеса, поскольку масштабы их деятельности не всегда позволяют содержать дорогостоящие группы аналитиков.

Рейтингование означает отнесение хозяйствующего субъекта к некоторым классу или категории. При этом несколько субъектов, получивших одинаковый рейтинг, вовсе не обязательно ранжированы по

¹ Рейтинг — индивидуальный числовой показатель оценки спортивных достижений шахматиста (шашкиста) в классификационном списке (рейтинг-листе). (СЭС) Rating (анг.) — «оценка, определение стоимости» или «отнесение к классу, разряду, категории».

какому-либо признаку. Рейтингование – это комплексная оценка состояния субъекта, в методике присвоения которой используется совокупность многих показателей. В частности, состояния субъекта вполне может предполагать сопоставление как с аналогичными субъектами, так и с некоторым состоянием субъекта определенного типа, которое принимается как эталонное.

Таким образом, рейтинги выполняют информативную функцию, помогают выработать долгосрочную стратегию, и, что самое главное – работать открыто и прозрачно. Кроме того, получение рейтингов более высокого уровня просто выгодно с точки зрения привлечения потенциальных инвесторов.

Потребителями рейтингов стран и регионов являются иностранные инвесторы (например, пенсионные и инвестиционные фонды). Для них важны оценки инвестиционной привлекательности, финансовые и кредитные рейтинги страны и отдельных проектов, оценка кредитных рисков государственных и региональных долговых обязательств.

Юридическим лицам нужны рейтинги кредитоспособности предприятий, ценных бумаг. Регионам, предприятиям важны рейтинговые оценки кредитных рисков государственных и региональных долговых обязательств, устойчивости банков, других финансовых институтов, кредитные рейтинги предприятий, рейтинги ценных бумаг и инвестиционных проектов, отдельных товаров и услуг.

Физическим лицам крайне важна реальная оценка «надежности» ценных бумаг предприятий, оценка надежности и финансовой устойчивости банков, страховых организаций, других финансовых институтов, рейтинги образовательных учреждений, организаций здравоохранения и др.

В свою очередь, вклады населения, например, являются важным инвестиционным ресурсом банка, и именно прозрачность банковского сектора укрепляет авторитет банков, способствует росту внутренних инвестиций, минимизирует риски.

Рейтинг по своей сути выполняет функцию преобразования больших объемов информации в мнения и рекомендации по принятию решения наиболее компактным образом. Создание, поддержание и предоставление рейтингов обеспечивается определенной технологией преобразования больших объемов информации, которая содержится в отчетности и других источниках, в компактную форму рейтинговых оценок-рекомендаций деловым партнерам.

Формирование рейтинга предполагает создание модели хозяйствующего субъекта, от государства до предприятия. В этой модели долж-

ны быть представлены основные денежные и материальные потоки субъекта, характеристики масштабов производства, отражены его отношения с бизнес-средой, которые в той или иной степени влияют на его экономическое и финансовое состояние. В основе указанной модели должны находиться показатели, которые отражают подлежащие контролю свойства субъекта в соответствии с уровнем их важности, степени влияния на динамику состояния, на уровень безопасности хозяйственной деятельности. Далее должны быть определены необходимые источники информации, мониторинг которых позволит получить показатели (на регулярной и достоверной основе), которые в полной мере обеспечат полноту анализа состояния субъекта в настоящий момент, а также предположить тенденции его развития. Классификация состояний по уровню финансовой устойчивости, кредитоспособности является основой шкалы рейтинга.

Технология формирования рейтинга представлена на рис. 1.

Цель получения рейтинга следует определить до начала работы с рейтинговым агентством, то есть определиться стратегически: проведению каких операций, привлечению каких ресурсов и с каких рынков будет способствовать получение международного рейтинга.

Важно также и то, что помимо оплаты услуг рейтингового агентства хозяйствующий субъект должен быть готов к дополнительным затратам на подготовку информации, проведение переговоров, деловую переписку.

Следует отметить, что одной из основных проблем для определения оптимальных сроков рейтингового обследования является то, чтобы финансовая информация, упомянутая в рейтинговом отчете, являлась актуальной и не устаревшей. Пожалуй, это наиболее уязвимое место всех рейтинговых конструкций. Хорошей иллюстрацией данного тезиса может послужить изучение рейтингов кредитных организаций, пострадавших в результате финансовых кризисов и являвшихся финансово-устойчивыми до данных явлений. Во всем мире, включая Россию, найдется немало таких примеров: еще вчера все знали об устойчивости и надежности того или иного кредитно-финансового института, высокой ликвидности его ценных бумаг и т.д., а уже сегодня, после кризиса, от данного субъекта остались лишь воспоминания и ... колоссальные долги, связанные, в том числе, с «верой в рейтинги».

К этому важно добавить, что для любого клиента рейтингового агентства задержка в представлении запрашиваемой агентством информации для получения рейтинга – негативная характеристика. Своевременный учет и согласование информационных аспектов означает,

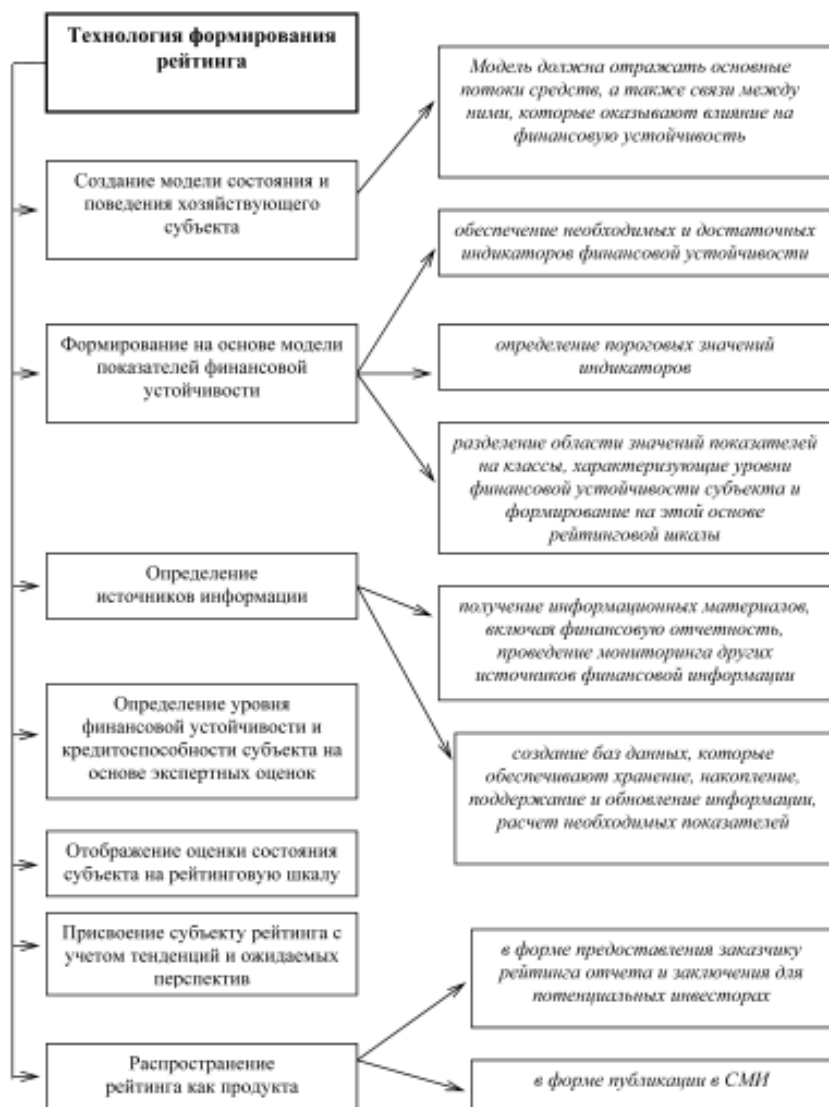


Рис. 1. Технология формирования рейтинга

что все комментарии по финансовому состоянию и другим аспектам деятельности субъекта должна иметь одинаковую трактовку.

Информацию о рейтингуемых организациях агентства собирают постоянно, а не только в период проведения обследований и подготовки отчетов. Информация собирается из разных источников, включая средства массовой информации, официальные выступления сотрудников, клиентов и др. Ведь не секрет, что субъекты в своей работе, в процессе подготовки отчетности, в той или иной степени прибегают к «приукрашиванию». Исходя из этого, можно сказать, что финансовая служба в процессе формирования оптимальной, с позиции внешнего пользователя, структуры финансовой отчетности должна учитывать методики анализа, применяемые рейтинговыми агентствами, клиентом которых является субъект.

Безусловно, основой для получения высокого международного рейтинга является устойчивое финансовое состояние и высокое качество управления. Однако при прочих равных условиях предложенные практические рекомендации помогут достижению более высокого результата рейтингового обследования и, следовательно, получению возможности привлечения денежных ресурсов с международных финансовых рынков на более благоприятных условиях.

Методология присвоения рейтингов международными и российскими рейтинговыми агентствами

Используемые международными рейтинговыми агентствами процедуры достаточно схожи. Условно, этапы присвоения рейтинга можно разделить на:

- запрос на присвоение рейтинга;
- формирование аналитической группы рейтинговым агентством;
- запрос у эмитента базового комплекта документов и информации;
- предоставление эмитентом базового комплекта документов (рейтинговой книги);
- проведение предварительного исследования эмитента;
- подготовка встречи с руководством эмитента в части подготовки перечня тематик для обсуждения;
- встреча аналитической группы с руководством эмитента;
- подготовка отчета аналитической группы для рейтингового комитета;

- рассмотрение результатов анализа на рейтинговом комитете и присвоение рейтинга;
- уведомление эмитента о рейтинге; согласование и определение статуса рейтинга;
- публикация рейтинга или инициализация процедуры апелляции;
- наблюдение за рейтингом, организация и проведение ежегодной встречи с эмитентом.

При получении от эмитента запроса на присвоение рейтинга рейтинговое агентство формирует аналитическую группу, состоящую из аналитиков, обладающих знаниями в соответствующих областях бизнеса. В этой группе назначается ведущий аналитик, который руководит процессом и служит главным контактным лицом для эмитента.

Перед очной официальной встречей группа анализирует финансовую отчетность за предшествующие периоды, прогнозы финансовых показателей и денежных потоков, документацию по сделкам, юридические заключения и прочие данные, которые имеют отношение к предмету. При этом рейтинговое агентство не осуществляет дополнительной аудиторской проверки предоставляемой эмитентом информации.

Данные, запрашиваемые аналитической группой, охватывают:

- организационную структуру эмитента, включая отношения с дочерними компаниями;
- полномочия менеджеров и сотрудников в бизнес процессах и принятии решений;
- информацию об опыте работы и стаже топ менеджеров;
- финансовые отчеты за последние пять лет по Международным стандартам финансовой отчетности (при отсутствии МСФО отчетности за более короткий срок) и решения, влияющие на оценку текущего финансового состояния компании и тенденций его развития;
- информацию о транзакциях с момента последних финансовых отчетов;
- планы и прогнозные данные на несколько ближайших лет;
- корпоративную стратегию развития и финансовую политику;
- данные о финансовых операциях, включая внебалансовую задолженность и залоговые обязательства;
- долю/позицию на рынке по сегментам и основным конкурентов;
- описание характера деятельности по основным направлениям и ключевым подразделениям.

Встреча аналитической группы с руководством эмитента проводится для обсуждения основных факторов, влияющих на рейтинг, включая финансовые и производственные планы, стратегию развития. Эта встреча дает эмитентам возможность затронуть качественные вопросы, принципиальные для решения о присвоении рейтинга.

После изучения всей необходимой информации и встречи с руководством эмитента аналитики составляют аналитический отчет, представляемый рейтинговому комитету. Все факторы, имеющие отношение к рейтингу, тщательно обсуждаются. После принятия решения комитетом эмитент уведомляется о присвоенном рейтинге.

Как правило, предусмотрена возможность апелляции в случае, когда предлагаемый рейтинг не отвечает ожиданиям эмитента и когда по данному вопросу имеется дополнительная информация, которая может быть рассмотрена комитетом. К тому же после того, как рейтинг присвоен и его значение сообщено эмитенту, он обычно имеет право сохранить рейтинг конфиденциальным, однако рейтинг будет отслеживаться и пересматриваться так же, как публичный рейтинг.

После присвоения рейтинга агентство постоянно контролирует все факторы, такие, как финансовые результаты, изменения в структуре капитала, поглощение других компаний или иные крупные экономические события, которые могут повлиять на рейтинг. Обычно рейтинг официально пересматривается не реже одного раза в год, когда проводится встреча с руководством эмитента. В то же время рейтинговое агентство на договорной основе регламентирует предоставление ему информации о существенных финансовых и производственных событиях или изменениях, которые могли бы повлиять на рейтинг. Рейтинговое агентство оставляет за собой право изменять рейтинг в любое время в течение цикла наблюдения.

В основе российских методик присвоения рейтингов лежат разработанные российской научной школой методы исследования операций, оценки эффективности и подготовки принятия решений, которые имеют почти 70-летнюю историю и признаны во всем мире.

Комплексные оценки и свертки локальных показателей

Одним из наиболее распространенных в мире рейтинговых продуктов являются комплексные оценки деятельности — расчетные рейтинги «надежности» или «устойчивости». К сожалению, на российском рынке они представлены в достаточно малом количестве. При этом, российская научная школа многокритериальной оптимизации (в том числе, получения обобщенных оценок на основе свертки локальных показателей) — одна из наиболее авторитетных в мире.

Из-за ограниченной информативности отдельных показателей возникает необходимость в использовании систем показателей, которые обычно представляют собой иерархическую структуру и позволяют провести структурно-логический анализ влияющих факторов. Различают логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные системы.

В основе *логико-дедуктивных систем* лежит конкретный показатель верхнего уровня, который в определенной последовательности дезагрегируется на показатели более низкого уровня, находящиеся в смысловой связи с основным. Логико-дедуктивные системы считаются универсальными. Наибольшую известность получили зарубежные методики, такие, в частности, как «Du Pont», «Pyramid Structure of Ratios», «ZVEI», система показателей «RL».

Эмпирико-индуктивные системы разработаны с помощью математико-статистических методов путем отбора для некоторой группы предприятий наиболее значимых показателей. Основная их цель — раннее прогнозирование ситуаций неплатежеспособности, «ненадежности». В эту группу в первую очередь входят системы «Beaver» и «Weibel». Для банковской сферы используется система показателей «CAMELS». Применение зарубежных методик требует высокого качества исходной информации и, в частности, соответствия Международным стандартам финансовой отчетности. Кроме того, сама суть подобного исследования предполагает проведение углубленных инспекторских проверок на местах.

Следует отметить методику дистанционного рейтинга финансовой стабильности банков, разработанную совместными усилиями Международного центра банковских и финансовых технологий и информационного агентства «Мобиле». По этой методике банк оценивается не только исходя из внутренних показателей, но и по отношению ко всей банковской системе, по его доле на рынке. При выборе показателей учитывается направленность рейтинга, например, отбираются показатели, характеризующие работу банка с реальным сектором экономики. В методике заложены возможности ее адаптации для оценки других финансовых институтов и промышленных предприятий.

Методики зарубежных рейтинговых агентств

Рейтинги агентства «Moody's Interfax Rating Agency»

«Moody's Interfax Rating Agency» специализируется на оценке кредитных рисков в России и странах СНГ, включая оценку кредитоспособности финансовых институтов, региональных администраций, нефинансовых предприятий, а также их отдельных долговых обязательств.

Агентство, созданное в 1997 году как «Рейтинговое Агентство «Интерфакс», в октябре 2001 года заключило соглашение о стратегическом сотрудничестве с мировым лидером рейтингового бизнеса агентством «Moody's Investors Service».

В ноябре 2003 года ведущее международное рейтинговое агентство «Moody's Investors Service» вошло в число акционеров российского агентства, купив около 20% его акций, а в июне 2004 года увеличило свою долю участия в акционерном капитале до контрольного пакета акций. Другой акционер «Moody's Interfax Rating Agency» — международная информационная группа «Интерфакс», ведущий поставщик политической и деловой информации из стран Европы и Азии.

Основным преимуществом агентства является его независимость от участников финансового рынка и органов государственной власти. Особенностью агентства является одновременное присвоение международного и национального рейтингов «Рейтинговым агентством Интерфакс» совместно с агентством «Moody's». Рейтинги по российской и международной шкале основаны на единой методологии.

Исследованиями и услугами «Moody's Interfax Rating Agency» пользуются:

- представители властных структур и регулирующих органов;
- крупнейшие российские и зарубежные банки;
- ведущие российские компании нефинансового сектора;
- российские представительства транснациональных корпораций;
- представительства международных финансовых организаций;
- российские и зарубежные средства массовой информации.

Методика определения кредитного рейтинга «Moody's Interfax Rating Agency» основана на проверенных временем подходах, используемых агентством «Moody's» и адаптированных специалистами агентства для российских правовых, экономических условий и традиций ведения бизнеса.

Кроме того, агентством проводится оценка качества корпоративного управления в рамках процедуры присвоения классического рейтинга кредитоспособности. Оценка корпоративного управления акцентирует внимание на одной группе факторов, влияющих на кредитоспособность заемщика, значение которой в последнее время сильно выросло.

Международный кредитный рейтинг агентства «Moody's» — это мнение агентства о способности и готовности заемщика в срок и в полном объеме выполнять все взятые на себя финансовые обязательства или обязательства по отдельным видам заимствований. Международные

рейтинги агентства «Moody's» позволяют сравнивать кредитоспособность заемщиков из разных стран и оценивают ожидаемую вероятность и масштабы потерь в связи с неспособностью заемщика в срок выполнить обязательства.

«Moody's» оценивает по национальной рейтинговой шкале, как общую кредитоспособность российских заемщиков, так и их кредитоспособность в отношении конкретных видов заимствований. При этом заемщики и заимствования оцениваются относительно других российских заемщиков и заимствований, соответственно.

Агентство присваивает как долгосрочные, так и краткосрочные кредитные рейтинги. Первые характеризуют кредитоспособность в долгосрочном периоде, вторые — в краткосрочном, то есть до года.

Внутренний кредитный рейтинг представляет оценку кредитных рисков, связанных с заемщиком, для экономических агентов, расположенных в одной стране с заемщиком. В результате для внутренних кредиторов кредитный рейтинг может быть выше странового рейтинга. Наиболее надежный заемщик в стране не получает автоматически максимально возможный рейтинг, рейтинговая шкала рейтингового агентства Интерфакс представляет собой абсолютную оценку кредитоспособности заемщика.

Учитывая нестабильность экономики России и высокие риски, связанные с изменением внешнеэкономической конъюнктуры, которые в разной степени несут все резиденты России, наивысший внутренний рейтинг может присваиваться обязательствам эмитентов, которые имеют возможность диверсифицировать риски, связанные с российской экономикой. Например, в случае, если обязательства российского банка гарантированы надежным иностранным банком.

Национальный кредитный рейтинг «Moody's Interfax Rating Agency» — это мнение агентства о способности и готовности заемщика обслуживать свои обязательства. Национальный рейтинг отражает сравнительную кредитоспособность заемщиков из разных секторов экономики России. Национальные рейтинги не ограничены страновым потолком и позволяют лучше дифференцировать заемщиков внутри страны за счет исключения системных рисков.

Национальные кредитные рейтинги отражают мнение специалистов агентства об относительной кредитоспособности заемщиков и их долговых обязательств в условиях соответствующей страны. Национальная рейтинговая шкала позволяет более четко распределить заемщиков по степени их надежности по сравнению с международной

шкалой, оставляющей для национальных заемщиков слишком узкий диапазон возможных оценок.

Национальные рейтинги, как правило, не оценивают напрямую вероятность дефолта, поскольку не учитывают условия доступа к валютным ресурсам, возможность введения моратория на текущие платежи за рубежом.

Таким образом, кредитный рейтинг по российской шкале имеет ряд преимуществ для заемщиков, инвесторов, кредиторов и финансовых посредников:

- исключение влияния общих для всех субъектов экономики страновых рисков, который позволяет точнее характеризовать финансовое положение заемщика и дает возможность получить рейтинг, адекватный уровню принятых рисков;
- рейтинг позволяет продемонстрировать информационную открытость как перед кредиторами, так и перед органами государственной власти;
- национальная шкала кредитного рейтинга благодаря исключению влияния «странового потолка» дает возможность точнее позиционировать кредитоспособность заемщика среди других российских заемщиков.

Классификация рейтингов по шкале «Moody's Interfax Rating Agency»

Необходимо отметить, что помимо традиционных рейтингов обязательств «Moody's» присваивает рейтинги эмитентам ценных бумаг, обязательствам страховых компаний, банковским займам, производным финансовым инструментам, банковским депозитам. Этой работой занимаются более 800 аналитиков в 18 офисах, расположенных по всему миру.

Рейтинги и исследования доводятся до пользователей в печатном и электронном виде, включая информационные системы в режиме «реального времени», широко используемые участниками финансовых рынков.

Ниже, в таблице 1 приведена классификация и описание рейтингов, которую использует в своей работе «Moody's Interfax Rating Agency».

Помимо приведенных в таблице обозначений рейтинга, агентство использует дополнительные индексы «1», «2» и «3» (с понижением уровня оценки) во всех общих категориях от «Аа» до «Саа». Аналогично дополнительные градации вводятся другими агентствами с использованием знаков (плюс, без знака, минус).

Таблица 1

Классификация рейтингов агентства «Moody's Interfax Rating Agency»

| Описание рейтинга «Moody's Interfax Rating Agency» | Обозначение рейтинга «Moody's Interfax Rating Agency» |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Банки с исключительной кредитоспособностью и минимальным уровнем риска. Изменение кредитоспособности этих банков с малой вероятностью сказывается на ухудшении их сильных позиций. | Aaa |
| Банки с отличной кредитоспособностью, но более восприимчивые к долгосрочным рискам, чем банки из первой группы. Уровень защиты может быть не так велик, как для банков Aaa | Aa |
| Хорошая кредитоспособность, однако, восприимчивость к рискам может привести к ухудшению положения банка | A |
| Адекватная кредитоспособность. Не достает некоторых элементов защиты либо они ненадежны в долгосрочной перспективе | Baa |
| Сомнительная кредитоспособность. Часто возможности банков по своевременному выполнению обязательств могут быть сомнительными, таким образом, они недостаточно надежны в долгосрочной перспективе | Ba |
| Низкая кредитоспособность. Вероятность своевременного выполнения обязательств по прошествии длительного периода низка | B |
| Чрезвычайно низкая кредитоспособность. Такие банки могут быть признаны банкротами либо существует значительная угроза их финансовому состоянию | Ca |
| Банки, объявившие дефолт по своим обязательствам | Ca |
| Банки, объявившие дефолт по своим обязательствам, и возможности улучшения ситуации маловероятны | C |

Рейтинги краткосрочных банковских депозитов включают уровни отличной, высокой, приемлемой и низкой кредитоспособности и обозначаются они соответственно «Prime-1», «Prime-2», «Prime-3» и «Not Prime».

Рейтинги финансовой устойчивости банков отражают позицию агентства в отношении устойчивости и надежности банков, исключая

таким образом, определенные внешние кредитные риски и факторы внешней поддержки. Помимо коммерческих банков эти рейтинги могут применяться к другим типам финансовых учреждений, таким, как международные банки развития, правительственные финансовые организации и национальные финансовые институты развития.

Эти рейтинги не рассматривают своевременность выполнения обязательств банка, а отражают вероятность того, что банку потребуется помощь третьей стороны (владельцев, государственных органов, других компаний отрасли). Они не учитывают вероятность получения такой внешней помощи, не рассматриваются также риски, связанные с государственным вмешательством, которое может повлиять на способность банка выполнить свои обязательства (как внутренние, так и внешние). Среди факторов, учитываемых при присвоении рейтинга финансовой устойчивости, выделяют такие специфические банковские аспекты, как базовые финансовые показатели, диверсификация деятельности и активов и др. Хотя при этом исключаются внешние факторы, рейтинг учитывает устойчивость и перспективы роста экономики, структуру и соответственно хрупкость финансовой системы, качество регулирования и надзора за банковской деятельностью.

Для ранжирования применяются буквы от «А» до «Е» с возможностью использования подградаций «+» и «-», которые характеризуют соответствующее мнение агентства.

Рейтинги эмитентов рассматривают долговые обязательства эмитентов и имеют несколько направлений, используемых агентством. Рейтинги эмитентов, являющихся основными плательщиками по долгу без обеспечения, отражают способность организаций оплатить крупные необеспеченные финансовые обязательства и контракты в иностранной или национальной валюте. Рейтинги эмитентов обязательств в иностранной валюте ограничиваются страновым потолком («Moody's Foreign Currency Country Ceilings» — предельные размеры обязательств в иностранной валюте).

Рейтинги контрагентов, присваиваемые компаниям, работающим с производными продуктами, и клиринговым палатам, характеризуют финансовые возможности лица, принявшего на себя обязательство оплатить свои крупные обязательства согласно финансовым контрактам.

Рейтинги эмитентов, которые присваиваются банкам, определяют способность банка выполнить свои обязательства по крупным необеспеченным финансовым контрактам.

Рейтинги муниципальных эмитентов отражают оценку возможностей по выплатам по обслуживанию долга правительственной органи-

зации. Присваиваемые рейтинги эмитентов основаны на независимой оценке «Moody's Interfax Rating Agency» отдельных кредитных характеристик муниципалитета.

Градация, соответствующая рейтингу эмитентов, дает кредитору простую систему измерения способности организации обеспечивать свои основные финансовые обязательства.

Рейтинг агентства «Standard & Poors»

Вторым по значимости рейтинговым агентством в мире, которое предоставляет высококачественные и независимые услуги для международных финансовых рынков является агентство «Standard & Poors». Услуги, предоставляемые этим агентством по оценке кредитных рисков, изданию аналитических и справочных материалов являются широко востребованными и стали неотъемлемой частью мировой финансовой системы. Основными источниками успеха удачного бизнеса агентства являются не только высокий профессионализм сотрудников, но и системность, мощные аналитические ресурсы и следование принятым целевым установкам аналитиками и руководством агентства.

Штаб-квартира агентства мира – расположена в Соединенных штатах Америки и является дочерним подразделением американского издательского холдинга «Мак-Гроу Хилл».

Но, необходимо отметить, что деятельность «Standard & Poors» к началу 2004 года уже была организована на базе не только центрального офиса в Соединенных штатах Америки, но и имело представительства в 18 странах мира, включая.

Методология присвоения рейтинга

Для получения рейтинга от «Standard & Poors» банк формирует официальный письменный запрос в агентство.

При получении запроса агентством на присвоение рейтинга формируется группа, состоящая из аналитиков, которые обладают высокими профессиональными знаниями в банковском бизнесе. В аналитической группе назначается «старший» ведущий аналитик, который руководит и координирует процесс, и при этом одновременно является главным контактным лицом для эмитента. Перед официальной встречей группа анализирует финансовую отчетность за предшествующие периоды, прогнозы финансовых показателей и денежных потоков, документацию по сделкам, юридические заключения и прочие данные, которые имеют отношение к предмету рассмотрения. Вся информация, переданная компании «Standard & Poors» хранится в условиях строгой конфиденциальности.

Группа аналитиков «Standard & Poors» проводит с руководством банка встречу основной целью которой, является обсуждение основных факторов, влияющих на рейтинг, включая производственные и финансовые планы и стратегию менеджмента. Эта встреча дает эмитентам возможность затронуть качественные вопросы, принципиальные для решения о присвоении рейтинга.

После проведения встречи ведущий аналитик составляет аналитический отчет, представляемый рейтинговому комитету. Рейтинговый комитет состоит из аналитиков самого высокого ранга из разных стран, работающих в «Standard & Poors». Все факторы, имеющие отношение к рейтингу, тщательно обсуждаются. Каждый член комитета голосует, и после принятия решения комитетом эмитент уведомляется о присвоенном рейтинге. Предусмотрена возможность апелляции в случае, когда предлагаемый рейтинг не отвечает ожиданиям эмитента и когда по данному вопросу имеется дополнительная информация, которая может быть рассмотрена комитетом.

Работа «Standard & Poors» в Российской Федерации

Работа «Standard & Poors» в России и других странах СНГ началась с октября 1996 года, когда «Standard & Poors» присвоила России кредитный рейтинг на уровне «BB-». В дальнейшем рейтинги «Standard & Poors» были присвоены Казахстану и Украине. Начиная с 1998 года, компания «Standard & Poors» открыла свое представительство в Москве и сформировала штат, состоящий из аналитиков из России, в том числе за счет интеграции с российским агентством «EA-Ratings», которое в конце 2001 года, объявило о слиянии со «Standard & Poors».

Необходимо отметить, что за последние годы работы компании «Standard & Poors» на российском рынке рейтинговых услуг у нее имеются весомые достижения. Эти достижения были достигнуты на базе практических знаний российского рынка и рынков стран СНГ, а также на введении и поддержке российской шкалы кредитного рейтинга.

Одним из основных направлений деятельности агентства «Standard & Poors» на российском рынке рейтинговых услуг является присвоение кредитного рейтинга российским банкам.

Агентство присваивает российским банкам краткосрочный и долгосрочный кредитный рейтинги, а также публикует свой прогноз изменения рейтинга.

Российская шкала кредитного рейтинга «Standard & Poors» создана для удовлетворения потребностей заемщиков, гарантов и поручителей, деловых партнеров, финансовых посредников и инвесторов, действующих на российском финансовом рынке, и является инструментом для

оценки кредитоспособности российских заемщиков и их долговых обязательств в условиях российского финансового рынка. На основе национальной шкалы кредитного рейтинга могут быть присвоены кредитный рейтинг заемщика и кредитный рейтинг долговых обязательств. Критерии определения рейтинга по национальной шкале схожи с критериями определения рейтинга по международной шкале.

Агентство считает, что российские банки допускают необычайно высокую по международным меркам концентрацию бизнеса на отдельных контрагентах и отраслях экономики, что создает соответствующие риски.

Это дополняется небольшими размерами российских банков, не соответствующим величине их корпоративных клиентов, а также укрупнившейся «предрасположенностью» банков к ведению дел со связанными компаниями из финансово-промышленных групп.

«Заметим, что у крупнейших частных российских банков, получивших рейтинг «Standard & Poors», на долю десяти основных заемщиков приходится порядка 40% ссудного портфеля, что соответствует почти 200% их собственного капитала. У некоторых ведущих банков эти показатели даже выше», — отмечается в исследовании.

«До тех пор, пока не диверсифицируется сама российская экономика, а широко распространенная практика кредитования банками родственных предприятий в рамках ФПГ не сократится, риск высокой концентрации активов будет оставаться проблемой для российских частных банков», — прогнозирует «Standard & Poors».

Крупнейшие предприятия-экспортеры заинтересованы в контроле над банками, которые нужны им для оптимизации денежных потоков (в том числе с использованием оффшоров), проведения сложных схем минимизации налогов. Однако, по мнению аналитиков, в России банки считаются той частью ФПГ, которой можно жертвовать.

Порядок присвоения кредитного рейтинга и наблюдение за ним

Для присвоения и изменения рейтинга эмитенту агентство «Standard & Poors» пользуется следующими основными принципами:

- независимость оценок — кредитный рейтинг представляет собой независимое (от участников рынка, государственных и коммерческих организаций) мнение рейтинговой компании по поводу кредитоспособности эмитента;
- публичность и доступность аналитических критериев для участников рынка, в том числе через ресурсы Интернета на различных языках, включая русский;

- коллегиальность принятия рейтинговых решений за счет процедурных и регламентных особенностей, исключающих возможность манипуляции мнением аналитиков;
- интерактивность взаимодействия с эмитентом в процессе присвоения кредитного рейтинга и последующего наблюдения за ним, включая регулярные встречи с руководством эмитента и постоянный информационный контакт, позволяющий оперативно реагировать на происходящие изменения;
- конфиденциальность информации, позволяющая гарантировать эмитенту неразглашение переданной аналитикам конфиденциальной информации и предание огласке рейтинга только с согласия эмитента;
- использование рейтинговых шкал, обеспечивающих сравнение эмитентов разной экономической природы (корпорации, регионы, муниципалитеты, банки, страховые компании и др.) и их обязательство по величине кредитного риска вне узкоотраслевого контекста.

Рейтинговая деятельность базируется на безупречной репутации. Репутация для рейтингового агентства особенно важна, поскольку при наличии четко выработанных методик, по которым определяется, рассчитывается и присваивается тот или иной рейтинг, рейтинговое заключение является мотивированным (профессиональным) суждением агентства.

В случаях, когда необходимо произвести изменение рейтинга, проводится предварительный анализ экономической ситуации, финансового состояния банка. Следующим шагом является полномасштабный анализ, при необходимости включающий в себя встречу с руководством и вынесение вопроса на рассмотрение рейтингового комитета. Рейтинговый комитет рассматривает вопрос, выносит решение и уведомляет о нем эмитента.

После присвоения рейтинга постоянно контролируются все факторы, которые могут повлиять на него, такие как изменения структуры капитала, поглощение других компаний или иные крупные экономические события. Обычно рейтинг официально пересматривается не реже одного раза в год, когда проводится встреча с руководством эмитента, на которой руководство эмитента уведомляет представителей «Standard & Poors» о существенных финансовых и производственных изменениях, которые могли бы повлиять на рейтинг. Тем не менее, за «Standard & Poors» остается право изменять рейтинг в любое время в течение обычного цикла наблюдения.

Шкала кредитного рейтинга, используемая агентством «Standard & Poors», во многом аналогична шкале агентства «Moody's», но имеет несколько другие расшифровки.

Шкала долгосрочных рейтингов агентства «Standard & Poors», в порядке понижения надежности, выглядит так: «AAA», «AA», «A», «BBB», «BB», «B», «CCC», «CC», «C», «SD» и «D». В диапазоне от «AA» до «CCC» более высокие рейтинги отличаются от более низких посредством плюсов и минусов.

Рейтинг «B» означает высокую уязвимость при наличии неблагоприятных деловых, финансовых и экономических условий, однако в настоящее время имеется возможность исполнения финансовых обязательств. Рейтинг «CCC» означает, что банк находится в опасности, исполнение обязательств целиком зависит от благоприятных деловых, финансовых и экономических условий. Рейтинг «B» означает неплатеж по обязательствам.

Шкала краткосрочных рейтингов в порядке понижения надежности выглядит так: «A-1», «A-2», «A-3», «B», «C», «SD» и «D».

Кроме того, агентство к буквенным обозначениям добавляет знаки «+» или «-», которые позволяют дополнительно классифицировать субъекты, находящиеся в одной группе. Агентство также может публиковать прогноз рейтинга, который показывает возможное направление движения рейтинга в краткосрочной перспективе:

- позитивный — рейтинг может повыситься;
- негативный — рейтинг может понизиться;
- стабильный — изменение маловероятно;
- развивающийся — возможно повышение или понижение рейтинга.

В конце 2001 года — в начале 2002 года агентство впервые присвоило рейтинги нескольким российским банкам.

Присвоенные рейтинги отражают относительно высокое качество активов банка, положительное влияние участия иностранных собственников. Указанные факторы уравниваются высокими рисками, связанными с отдельными клиентами банка, а также значительными рисками ведения деятельности в России с ее достаточно «непредсказуемой» судебно-правовой системой.

Предоставление услуг аналитической банковской группы «Fitch Ratings»

«Fitch Ratings» — международное рейтинговое агентство, деятельность которого нацелена на предоставление своевременных и точных оценок кредитоспособности эмитентов, осуществление высококаче-

ственного кредитного анализа и оказание первоклассных аналитических услуг эмитентам, инвесторам и банкирам. Агентство обладает глубокими аналитическими знаниями и «критической массой» опыта, которые используются инвесторами и компаниями по управлению рисками при проведении инновационных сделок на рынках капитала, охватывающих все классы активов, отрасли промышленности и сектора рынка.

Штаб-квартиры «Fitch Ratings» находятся в Нью-Йорке и Лондоне. Агентство также имеет 49 офисов в более чем 90 странах мира. Fitch является дочерней компанией «Fimalac, S.A.», международной финансовой группы со штаб-квартирой в Париже, Франция.

Fitch работает с широким спектром эмитентов из России и СНГ уже более 15 лет и присваивает международные и национальные кредитные рейтинги банкам, небанковским финансовым организациям, страховым компаниям, эмитентам корпоративного сектора, региональным и местным органам власти, суверенным правительствам. «Fitch» также присваивает рейтинги выпускам долговых инструментов с фиксированным доходом и сделки структурного финансирования.

Аналитическая банковская группа «Fitch Ratings» обеспечивает лидирующие позиции агентства в сфере присвоения кредитных рейтингов банкам по всему миру.

Аналитики группы, обладающие большим опытом работы в банковском секторе, предоставляют всеобъемлющие, своевременные и прозрачные с точки зрения методологии оценки по всем крупнейшим финансовым организациям на глобальном рынке, а также не имеющие аналогов аналитические оценки по небольшим организациям. Аналитики группы обладают разнообразным опытом работы по таким направлениям как регулятивный надзор, инвестиционно-банковская деятельность, в том числе покупка инвестиционных активов, бухгалтерское дело и другие.

Группа присваивает рейтинги по нескольким рейтинговым шкалам, специально разработанным в агентстве. Индивидуальные рейтинги, которые отражают мнение Fitch о финансовом положении банка как самостоятельной организации, рассматриваются в связке с рейтингами поддержки в процессе присвоения эмитентам и долговым обязательствам традиционных долгосрочных рейтингов по шкале от «AAA» до «D». Рейтинги поддержки дают представление о вероятности и характере внешней поддержки финансовой организации в случае возникновения у нее финансовых трудностей. В агентстве, также разработаны подробные правила присвоения долгосрочных и крат-

косрочных рейтингов в иностранной валюте, долгосрочных и краткосрочных рейтингов в национальной валюте, а также национальных рейтингов для эмитентов с развивающихся рынков (такие рейтинги не сопоставляются в глобальном масштабе).

Агентство формирует мнение относительно хозяйствующего субъекта или выпуска ценных бумаг в части выполнения финансовых обязательств, среди которых могут быть выплата процентов, дивидендов по привилегированным акциям, выплата основного долга с учетом временного фактора. Среди субъектов, которым присваивается рейтинг, — суверенные государства, правительственные обязательства, структурированные финансовые заимствования, компании и их заимствования. В качестве оцениваемых инструментов можно указать заимствования, привилегированные акции, банковские кредиты и др. Кроме того, агентство определяет рейтинги финансовой силы страховых компаний и гарантов.

Аналитическая группа агентства по банковским рейтингам работает в тесном сотрудничестве с аналитиками из группы по структурированному финансированию, что дает полное представление о деятельности эмитента и его возможностях доступа на финансовые рынки.

Кредитные рейтинги, как принято, отражают мнение относительно вероятности неисполнения финансовых обязательств. В рейтингах напрямую не декларируется связь с вероятностью невыполнения обязательств. Однако статистика прошлых лет показывает, что вероятность дефолта американских корпоративных облигаций с рейтингом «Fitch Ratings» «AAA» составляет 0,10% в год, 0,33% — при рейтинге «BBB» и около 3,0% — при рейтинге «B».

Агентство присваивает и поддерживает широкий спектр корпоративных, структурированных и государственных финансовых долговых обязательств. При этом существуют международные и национальные рейтинговые шкалы. Рейтинги различаются также по срокам: долгосрочные и краткосрочные. С 2004 года национальная шкала была действована и в России.

При присвоении рейтингов учитываются количественные позитивные и негативные характеристики банков, включая целостность баланса, прибыльность и управление рисками. В ходе рейтингового анализа также оцениваются качественные факторы в отношении финансовых организаций, такие как стратегия и качество менеджмента, экономическая и рыночная конъюнктура и вероятные пути развития бизнеса организации в будущем. Окончательные решения о присвоении рейтингов принимаются рейтинговыми комитетами, состоящими из ве-

дущих аналитиков по соответствующему эмитенту и независимых членов, включая представителей руководства агентства «Fitch Ratings».

Поддерживается также значительное число специальных рейтингов, среди которых рейтинги различных видов структурированных финансовых продуктов, включая необслуживаемые заимствования, а также закладные обязательства и облигационные фонды. Также агентство занимается индивидуальными рейтингами банков и рейтингами поддержки. Выделяют рейтинги для банков и страховых компаний в силу их специфики и важности для поддержки и развития бизнеса. Схема рассмотрения, методические положения и рейтинговая шкала имеют много общего с аналогичными вопросами, рассмотренными выше. В частности, рейтинговая шкала достаточно близка агентству «Standard & Poor's», за исключением более структурированной части для раздела «D» — дефолт, имеющей три градации.

Шкала краткосрочных рейтингов у этого агентства имеет классификацию в их спекулятивной части. Для инвестиционной части выделяют рейтинги «F1», «F2» и «F3», характеризующие наивысшее, хорошее и среднее кредитное качество компании или обязательства. Кроме того, предусмотрены рейтинги «B» — для спекулятивного уровня, «C» — рейтинг высоких рисков дефолта, «D» — дефолтовый рейтинг, который означает существующий или надвигающийся дефолт.

Среди рейтингуемых «Fitch Ratings» эмитентов в различных странах мира — крупнейшие и наиболее значимые финансовые организации. Кроме того, являясь одним из лидеров на международном рынке, «Fitch Ratings» рейтингует многочисленные нишевые финансовые организации и компании, впервые выходящие на рынки капитала. Вот далеко не исчерпывающий перечень сегментов, в которых работают эмитенты, рейтингуемые аналитической группой «Fitch Ratings» по финансовым организациям:

- коммерческие банки;
- универсальные банки;
- страхование в банковской сфере;
- ипотечные и сберегательные банки;
- строительные компании;
- инвестиционные банки и брокерские фирмы;
- управляющие компании;
- хедж-фонды;
- компании по коммерческому финансированию;
- компании по потребительскому финансированию;
- лизинговые компании.

Основываясь на органичном росте компании и серии стратегических поглощений других агентств, «Fitch Ratings» демонстрирует бурный рост в течение двух последних десятилетий, результатом которого явилось присутствие компании по всему миру, на всех рынках инструментов с фиксированным доходом.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»
3. Федеральный закон «О бюро кредитных историй»
4. Федеральный закон «О саморегулируемых организациях»
5. Положение Банка России от 26 марта 2004 года № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности»
6. Международные стандарты финансовой отчетности. Издательство «Аскери», 2005
7. Лиджиев К. Трехглавый рейтинг // Cbonds review. 2008. № 5
8. Каргусов А. Малый и средний бизнес: путь наверх // Банки и деловой мир. 2008. № 4
9. Велиева И.С., Комардина О.Н., Самиев П.А. Финансовая устойчивость российских банков // Аудитор. 2008. № 3
10. Арт Я. Чет и нечет: значение российских банковских рейтингов // Профиль. 2008. № 8
11. Арт Я. Перепутье : пережить назревающий кризис долгов коммерческие банки надеются с помощью денег Центрального Банка // Профиль. 2008. № 12
12. Арт Я. Жизнь после кризиса // Профиль. 2007. № 35
13. Карминский А.М., Мяконьких А.В., Пересецкий А.А. Модели рейтингов финансовой устойчивости // Управление финансовыми рисками. 2008. № 1
14. Российские банки: итоги 2007 года: объемы и структура обязательств перед населением: по материалам, подготовленным Центром экономического анализа Информационного агентства «Интерфакс» // Финансы и кредит. 2008. № 7
15. Рейтинг банков: 100 крупнейших России // Финансы. 2008. № 8
16. Скогорева А. Рынок рейтингования: американцы правят бал: Российские банки не хотят отказываться от международных рейтин-

- гов даже на фоне скандала вокруг агентств «большой тройки» // Банковское обозрение. 2007. № 10
17. Котов А. Рейтинговые агентства попали под раздачу // Ежедневная деловая газета «РБК daily», 2007
 18. Седин А. Технология работы с международными рейтинговыми агентствами // Банковское дело в Москве. 2008. № 8 (68)

При подготовке статьи использовались следующие web-сайты:

www.cbr.ru
 www.standardandpoors.ru
 www.fitchratings.ru
 www.moody's.ru
 www.interfax.ru
 www.rating.ru
 www.rusrating.ru
 www.ak&m.ru
 www.mobile.ru
 www.ra-national.ru
 www.rbcdaily.ru

Бабенкова С. [babenkova_s@mail.ru]

В. В. Бандурин

Доктор экономических наук

Ю. В. Сахарнов

Доктор экономических наук

Анализ факторов, влияющих на производственное предпринимательство в условиях кризиса

Ключевые слова: производственное предпринимательство; кризисные явления; основные факторы, влияющие на производственное предпринимательство

Выход России из системного кризиса и формирование долгосрочного потенциала для динамичного роста экономики невозможны без активизации роли производственного предпринимательства. Сейчас это мнение разделяют многие политики, экономисты и практики. Тем не менее, проблеме повышения роли производственного предпринимательства и в теории, и на практике уделяется 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.

При этом по данным Федеральной службы государственной статистики РФ¹ число малых предприятий на 1 января 2008 года превысило 1100 тыс. единиц, а индивидуальных предпринимателей — 3,4 млн. человек. В 2007 году продолжились тенденции к увеличению объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Итоги деятельности субъектов малого предпринимательства за 2007 год можно рассматривать как положительные. Можно констатировать, что

тенденции к росту данного сектора отмечаются уже в течение нескольких последних лет. Кроме того, в 2006—2008 годах была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и региональном уровнях. Так, принято новое законодательство о развитии малого и среднего предпринимательства, одобрен ряд нормативных актов, направленных на упрощение доступа малых предприятий к финансовой и имущественной поддержке. Принимаются определенные меры по устранению административных барьеров.

Однако указанные положительные тенденции развития сектора производственного малого предпринимательства могут быть сняты воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации, зафиксированных в третьем квартале 2008 года.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на производственное предпринимательство¹. Их можно разделить на экономические, технологические, политико-правовые, институциональные, социокультурные и другие факторы. Каждый из них влияет на распространенность всевозможных ресурсов и определенных качеств индивидов и общества в целом, которые важны для реализации предпринимательской деятельности.

К многочисленным экономическим факторам относятся: масштаб рынков и уровень их развития, величина и распределение доходов населения, уровень платежеспособного спроса и интенсивность конкуренции в отраслях, устойчивость национальной валюты, делающая возможными перспективные проекты с большими горизонтами реализации, наличие сбережений у населения и его готовность вкладывать их в национальную экономику, доступность кредитов для реального сектора экономики, состояние основных фондов и многое другое, что влияет на входные барьеры в отраслевой бизнес и деловые риски, а в конечном итоге на предпринимательскую инициативу.

Говоря о некоторых итогах 2008 года, следует отметить, что они неутешительны. Так по данным Минэкономразвития² рост ВВП сократился на 2,5%, произошло ослабление рубля: по отношению к доллару он подешевел на 1,2%, а инфляция за год составила 13,3%. По ито-

¹ Малое предпринимательство в России — 2008 г. Росстат. http://www.gks.ru/bgd/regl/B08_47/Main.htm

¹ Омельченко Е.В. Производственное предпринимательство в России: оценка эффективности. М.: Экономика, 2002.

² Итоги социально-экономического развития России за 2008 год. Минэкономразвития. <http://www.zagolovki.ru/daytheme/krizis/09Feb2009>

гам четвертого квартала 2008 года рост объемов розничной торговли снизился до 8,3%. Причина — рост безработицы и сокращение зарплат, что сказывается на реально располагаемых доходах населения. В октябре—декабре 2008 года они снизились на 5,8%. В целом за год рост составил 2,1%. Несмотря на кризис, пока это самый низкий показатель за последние девять лет. Сокращение потребительского спроса стало одной из причин того, что импорт в четвертом квартале вырос всего на 3,7% (за год — +30,4%). Впрочем, экспорт из-за подешевевшей нефти падал еще сильнее — минус 11,3% в четвертом квартале (за год — +32,8%)¹. Прошлый год стал переломным для российской экономики и потому, что платежный баланс «продемонстрировал резкую смену тенденций последних лет». Хотя импорт пока не догнал по объему экспорт, обнуление счета текущих операций и даже его уход в минус возможны уже в этом году

По прогнозам экспертов, этот год будет самым сложным². Так по оценкам первого вице-премьера Игоря Шувалова, рост ВВП в зависимости от сценария развития составит 0% или минус 2%. Goldman Sachs прогнозирует падение российской экономики до минус 3,5%. «Это будет происходить на фоне роста безработицы и борьбы компаний за заемные средства», — отмечают эксперты Goldman Sachs в обнародованном прогнозе для России. Экономика продолжит падать минимум в течение шести кварталов, это повлечет рост безработицы и сокращение реальных доходов населения, ожидают в Goldman Sachs. Российские же эксперты убеждены, что непрерывное падение экономики продолжится в течение трех кварталов, а уже в четвертом стоит ожидать роста — в частности, за счет импортозамещения.

Статистика показывает³, что спад в четвертом квартале 2008 года наблюдался практически во всех отраслях промышленности. Добыча полезных ископаемых упала на 1%, производство и распределение газа и воды — на 5,4%. Рост последних лет в обрабатывающих секторах также сменился падением на 7,3% (причем без сезонных и календарных факторов спад в обрабатывающей промышленности начался еще в сентябре — минус 0,6%).

Самым глубоким спад в четвертом квартале был в химической (минус 21,5%) и деревообрабатывающей (минус 16,4%) отраслях, а также текстильно-швейном производстве (минус 16,2%). Производство машин и оборудования замедлилось на 12%, электронного и оптического оборудования — на 13%, изделий из кожи и обуви — на 7,1%, продовольствия и сигарет — на 7,3%. Спад в металлургической промышленности и производстве готовых металлических изделий в последние три месяца 2008 года составил 5,3%. В плюсе по итогам четвертого квартала лишь производство кокса и нефтепродуктов (1,2%), а также резины и пластмассовых изделий (1%).

Подтвердились опасения насчет резкого спада в строительной отрасли. Темпы строительства в четвертом квартале упали по сравнению с третьим кварталом почти в два раза: с 18,2% до 9,5% соответственно. Об общеэкономическом спаде свидетельствует и падение объемов грузовых коммерческих перевозок. По итогам 2008 года они выросли всего на 2,2% (против 6,6% в 2007). Спад в октябре—декабре составил 7,3%.

Технологические факторы включают уровень развития национальной науки, техники и технологий. Вместе с социо-культурными факторами (уровнем образования в стране, социальным и психологическим климатом предпринимательства) они определяют возможности реализации предпринимательской инициативы на мировом уровне (мировой уровень новизны и качества исполнения), выхода предпринимательства за пределы национальных границ и, в конечном итоге, превращения национальной экономики в равноправного субъекта мировой хозяйственной системы.

Оценки наличия в разных странах прорывных технологий будущего показали, что мировое разделение труда продолжает концентрироваться в 5–6 странах. Специалисты по-разному определяют эти технологии, и, по разным оценкам, их число составляет 50–60 технологий во всем мире. В России имеется 7–8 технологий, способных вывести ее в разряд передовых стран на мировом рынке¹. Среди них разработки в области атомной энергетики, композитных материалов, биотехнологий и ряд других. Естественно, что эти направления должны получать всемерную поддержку со стороны государства. Однако экономическая модель такой поддержки еще до конца не разработана.

¹ <http://www.gzt.ru/economics/2009/02/08/223015.html>

² <http://www.rbcdaily.ru/2009/02/09/focus/401049>

³ Там же.

¹ Глазьев С. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. <http://spkurdyumov.narod.ru/Kriz.htm#Kr335>

Следует отметить, что за последнее время существенно ухудшилась структура производства — в отличие от других успешно развивающихся стран, наращивающих производство товаров с высокой добавленной стоимостью, в России увеличение ВВП обеспечивалось главным образом экспортом энергоносителей и ростом торговли. В структуре промышленного производства резко выросла доля топливно-энергетического и химико-металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения. Отрасли с высокой добавленной стоимостью деградировали. Наибольшие разрушения произошли в наукоемкой промышленности, производстве информационных технологий и услуг, инвестиционном и сельскохозяйственном машиностроении, в легкой промышленности и производстве промышленных товаров народного потребления, где уровень производства упал во много раз, а также в отраслевой науке.

Так доля России на мировом рынке электронной техники и компонентов в 2005 году составляла не более 0,1–0,3%. Такую же долю (0,2%) имела Россия и на рынке информационных услуг, что в 25 раз меньше Китая и в 15 раз меньше Индии. Не удивительно, что вклад ИКТ в экономический рост в России был втрое ниже развитых стран и уступал даже Таиланду¹.

Вместе с тем, по уровню развития Россия занимает одно из ведущих мест в мире. В частности, доля российских фирм на рынке космических запусков достигает трети, передовые позиции сохраняются на рынке военной авиатехники. Правда доля доходов российских компаний на мировом рынке космических технологий составляет всего около 2%.

Хотя в целом, информационный сектор в российской экономике развивался весьма динамично, его вес составлял всего 5–7% ВВП по сравнению с 30–45% в развитых странах. Число новых информационных технологий увеличилось, по сравнению с началом 90-х годов, на порядок, но доля ИКТ в отечественном ВВП в 2005 году не превышала 1% (по сравнению с 2,5–4,5% в США, Японии, ЕС). При объеме мирового рынка программного обеспечения в 400–500 млрд. долл. в год отечественное участие в нем составляет чуть больше 200 млн. долл., т.е. 0,04%. Имеет место отставание от мирового уровня в секторе ИКТ и в производительности труда, которое составляло 40% от уровня США. Это отставание объясняется недостатком инвестиций в разви-

¹ Глазьев С. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. <http://spkurdyumov.narod.ru/Kriz.htm#Kr335>

тие информационных технологий, уровень которых в России после десятилетия деинвестирования в последние годы составлял не более 2,5% ВВП по сравнению 6,6% в США, 5% в Японии и 3,8% в ЕС в течение трех последних десятилетий¹.

Однако уже в 2008 году объемы экспорта российских информационных технологий и услуг достигли уже 1 млрд. долл.² За последние 3 года информационные технологии и услуги стали существенной статьей нашего гражданского несырьевого экспорта. Но по ключевым показателям мы еще страшно далеки от развитых стран.

Так по предварительным оценкам итогов 2008 года, объем сектора ИКТ составит почти 2 трлн. руб., что на 22% выше уровня 2007 года. Объем ИТ-экспорта за 2008 год составил 960 млн. долл. По данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) на программные продукты в общем объеме экспорта приходится 28%, на офшорное программирование — 72%. По данным Мининформсвязи, в 2006 году объем экспорта ИКТ составил 1,5 млрд долл., в 2007 году — 5 млрд долл. Разница в показателях связана с тем, что в НАИРИТ не включают в ИТ-экспорт услуги аутсорсинга call-центров, научные и военные технологии, экспорт высокотехнологического оборудования и ряд других направлений, которые могут быть причислены к ИКТ³.

Политические и правовые факторы определяют стабильность отношения общества и государства, механизмы государственного управления и процедуры принятия общественно значимых решений, развитость отношений собственности, уровень развития гражданского права и правосознания в стране, механизмы взаимодействия хозяйствующих субъектов и их арбитраж и т.п. Все это обеспечивает надежность правовой среды предпринимательства на длительную перспективу, что позволяет накапливать сбережения, привлекать кредиты для обеспечения потребностей предпринимательского проекта в ресурсах, а также гарантирует справедливое распределение дивидендов от реализованного проекта.

¹ Глазьев С. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике. <http://spkurdyumov.narod.ru/Kriz.htm#Kr335>

² Медведев Д. Материалы заседания Совета по развитию информационного общества в России. <http://www.rbcdaily.ru/2009/02/13/media/401871>

³ Материалы заседания Совета по развитию информационного общества в России. <http://www.rbcdaily.ru/2009/02/13/media/401871>

Вообще проблема установления форм и меры влияния государства на рыночные процессы чрезвычайно важна для создания и поддержания благоприятной среды предпринимательства. Излишнее вмешательство государства в рыночные процессы ограничивает свободу предпринимательства, повышает барьеры вхождения в бизнес через затраты на преодоление сопротивления чиновничества деловой инициативе, что, увеличивая риски проекта, снижает перспективы его успешной реализации. С другой стороны, государство является важным посредником между хозяйствующими субъектами, обеспечивая им столь необходимую рыночную политико-правовую среду.

Устранение государства из сферы регулирования рыночных процессов (крайний либерализм) ведет к высоким социальным издержкам, обусловленным рядом принципиальных несовершенств рынка¹. Таким образом, должны быть установлены определенные формы и мера участия государства в рыночных процессах, которые определяются по критерию социальной и экономической эффективности рыночного механизма в стране и, в частности, эффективности предпринимательства.

Невозможность применения простых и наглядных подходов к оценке адекватности конкретных форм и меры вмешательства государства в рыночные процессы, а также значительный лаг между принятым и осуществленным актом регулирования и его последствиями при существенно нестационарных условиях мировой экономики, делает задачу эффективного государственного регулирования чрезвычайно сложной экономико-политической проблемой. Эта проблема еще более усложняется наличием большого числа посторонних сигналов, возмущающих и затемняющих отклик рынка на конкретный акт регулирования, и, наконец, множеством субъективных подходов к оценке результатов регулирования, отражающих социально-экономические интересы различных социальных групп.

Для иллюстрации последствий непрозрачности процессов государственного регулирования экономики приведем следующий пример². По проекту GEM было проведено исследование по оценке прозрачности экономик разных стран. Непрозрачность оценивалась по пяти позициям: влияние коррупции, экономико-политической непрозрачности, непрозрачности бухгалтерского учета и корпоратив-

ного управления, непрозрачности в регулировании экономики. Совокупный фактор рассчитывался по экспертным оценкам и переводился в налоговый эквивалент на доход. Россия в данном рейтинге получила совокупный фактор 68 баллов с налоговым эквивалентом в 34%. Другими словами, непрозрачность экономики России равносильна взиманию дополнительного налога в 34% на доходы корпораций.

Институциональные факторы характеризуют степень развитости инфраструктуры рынка: банковской системы, распределительной системы (фондовой биржи и товарных бирж, оптовой торговли продукцией, сырьем и материалами), новых рыночных инструментов, системы рыночных посредников, обеспечивающих юридические, консультационные, рекламные и другие услуги, а также единого информационного поля, обеспечивающего своевременное перемещение товаров, капиталов и рабочей силы. Эти факторы снижают барьеры вхождения в бизнес и уровень риска предпринимательства.

Так перспективность факторингового рынка в условиях кризиса ни у кого не вызывает сомнений. Потенциальной емкостью здесь можно считать весь объем рынка товарных кредитов, внутри которого и будет расти факторинг. Результатом опережающего роста факторинга по сравнению с ростом объемов торговых кредитов станет увеличение доли финансируемых товарных отсрочек. Например, к концу 2007 года она составила примерно 10%, то есть более 22 млрд. долл. В отношении к ВВП она составила чуть менее 2%¹.

В современных условиях дальнейшем рост реального рынка факторинга будет способствовать расширению потенциального рынка, так как большое число компаний смогут предоставить своим заказчикам отсрочку платежа именно благодаря использованию факторингового финансирования. В итоге сам «потолок» роста будет подниматься, а потенциал — расти. По некоторым прогнозам, в 2010 году объем товарных кредитов возрастет как минимум втрое, а доля факторинга в нем удвоится и, таким образом, достигнет порядка 150 млрд. долл.

Сравнивая структуру факторинговых сделок по размеру бизнеса клиентов за 2007 год, изменения можно заметить лишь по пропорциям, отражающим объем требований, уступленных компаниями-представителями различных размерных классов. Мы видим уменьшение доли оборота до 40,9% (в 2006 году — 44,2%), приходящейся на предприятия крупного бизнеса, в пользу компаний — представителей ма-

¹ Хейне П. Экономический образ мышления: пер. с англ. М., 1991.

² Верховская О. Предпринимательство в России: обзор результатов GEM за 2007 год.

¹ Прогнозы роста: как освоить потенциал? http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring1_07/part2/

лого и среднего бизнеса соответственно до 16,1 и 43% (в 2006 году — 14,4 и 41,5% соответственно). При этом структура рынка по числу обслуженных компаний различных размерных классов практически не изменилась, что свидетельствует о росте оборота малых и средних предприятий, получающих факторинговое обслуживание¹.

С освоением сегментов малого и среднего бизнеса активность факторинга усилится, факторинг с защитой от рисков будет приобретать все большую популярность и сможет представлять собой серьезный вклад в общий рост рынка.

Следует отметить, что до настоящего времени ощущается недостаточность информационного обеспечения предпринимательства. Информационное обеспечение бизнеса и предпринимательской деятельности, призванное повысить их эффективность и оперативность, несмотря на весьма интенсивное развитие в последние десять лет, все же не поспевает за изменениями в законодательных и нормативных актах. Слабое информационное обеспечение не позволяет предпринимателям фиксировать и гибко реагировать на сигналы рынка, своевременно корректировать стратегию и тактику развития предпринимательских структур.

Отмеченные выше особенности присущи процессу развития российского предпринимательства в целом. Вместе с тем каждый вид предпринимательства имеет свою собственную специфику, обусловленную состоянием и тенденциями развития конкретной сферы реализации предпринимательских способностей и характером предпринимательской деятельности.

Социокультурные факторы включают морально-этические нормы в обществе, уровень общего и профессионального образования, а также профессионально-квалификационную структуру рабочей силы, наконец, культурные традиции общества. Все вместе эти факторы определяют отношение к предпринимательству в обществе, деловую этику предпринимателей и бизнесменов, а в материальном аспекте — формирование потребностей населения и способов их удовлетворения, что определяет, на что будет направлена предпринимательская инициатива, а также формы ее проявления.

Следует констатировать, что система образования продолжает работать в сложившейся в советское время затратной манере, без учета

¹ Прогнозы роста: как освоить потенциал? http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring1_07/part2/

реальных потребностей рынка труда: наряду с профессиями, по которым выпускники не могут устроиться работать по специальности из-за определенного их перепроизводства (юристы, экономисты), существуют профессии, по которым ощущается острый дефицит, например, высококвалифицированных рабочих и инженеров.

Поэтому министр Минобразования России призвал руководителей учебных заведений переориентировать студентов на получение востребованных профессий, поскольку в стране существуют проблемы с трудоустройством гуманитариев, экономистов и юристов. Для выпускников гуманитарных специальностей в стране сейчас нет рабочих мест. У нас почти два миллиона экономистов, 750 тысяч юристов, которые не востребованы, — заявил министр¹.

Отсутствие продуманной политики в области образования привело к тому, что в настоящее время многие из перспективных российских высокотехнологичных отраслей испытывают кадровый голод, из-за чего ранее существовавшие высокотехнологичные производства сегодня можно возродить только после продолжительной целенаправленной работы по подготовке для них высококвалифицированных кадров. Начавшийся в 2005 году в ряде отраслей промышленности рост оказался не обеспечен и управляющими кадрами, особенно подготовленными руководителями крупных структур. Поэтому поиск подходов к балансированию рынков труда и образовательных услуг должен стать основной целью реформы образования. Очевидно, что такую реформу должны реализовать в тесном взаимодействии органы Министерства социального развития, Министерства образования, представители организаций работодателей и широкие круги общественности. Не случайно в некоторых развитых странах (например, Англии) проблемы труда и образования курируются одним министерством.

Следует, однако, подчеркнуть, что в силу кризисного состояния современного рынка и научно-технического прогресса, с одной стороны, и инерционности системы высшего образования, с другой, различия между профессиональной структурой выпускников системы профессионального образования и имеющейся в конкретный момент структурой рабочих мест будут существовать всегда. Даже хорошо сбалансированная программа сможет только снизить эти расхождения, но не устранить их полностью.

¹ Казумова Э. Для гуманитариев мест нет. <http://www.vz.ru/society/2009/1/28/250954.html>.

Для установления лучшего соответствия между профессионально-квалификационной структурой рабочих мест и квалифицированной рабочей силы необходимо применять более гибкие системы профессионального обучения взрослых. Развитие современного производства требует непрерывного роста профессиональной квалификации работников, их активного участия в производственном процессе.

Удовлетворение запросов производства в профессиональном росте работников путем включения их в различные формы внутрипроизводственного и дополнительного образования позволяет говорить о необходимости организации непрерывного образовательного процесса, который должен не только постоянно адаптироваться к требованиям производства и рынка труда, но и ориентироваться на опережение их текущего состояния.

В условиях кризиса профессиональное образование взрослых и, в частности, незанятого населения рассматривается как важнейшая форма активной политики государства на рынке труда как в развитых странах, так и в России, что требует создания в нашей стране гибкой системы образовательных услуг.

Очень важно при этом учитывать высвобождение большого количества трудовых ресурсов, уволенных со средних и крупных предприятий. Необходимо предпринять меры по привлечению данных сотрудников на малые предприятия и тем самым повысить производительность труда в сегменте производственного предпринимательства. Определенную роль здесь может сыграть активизация работы государственных и муниципальных служб занятости с конкретными малыми производственными предприятиями по трудоустройству на них новых сотрудников.

Таким образом, в условиях кризиса к наиболее важным негативным факторам, оказывающим влияние на производственное предпринимательство, можно отнести снижение ликвидности, неплатежи, низкая инвестиционная активность, проводимая кадровая политика¹.

Во-первых, это резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования.

Несмотря на то, что в настоящий момент зависимость от банковского сектора и банковского финансирования малых производственных предприятий в отличие от крупных и средних предприятий не

¹ Литвак Е.Г., Мигин С.В., Нехаев А.А., Шестоперов А.М. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес. М.: НИСИП, ноябрь 2008 года. <http://www.nisse.ru/analitics.html?id=crisis-SME-SM>

является сильно выраженной, кризис ликвидности в банковском секторе сократит возможности банков для выделения дополнительных кредитов малым предприятиям. Как правило, представители малого предпринимательства в меньшей степени пользуются кредитами (по сравнению с более крупными коллегами) для реализации проектов по расширению бизнеса и созданию новых производств. Субъекты малого предпринимательства используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков.

Другими словами, у малых производственных предприятий велика доля (и потребность) краткосрочных и среднесрочных кредитов. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствуют на себе малые производственные предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящий момент испытывают наиболее значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять кредиты субъектам малого предпринимательства.

Кроме того, в условиях дефицита средств филиалы крупных федеральных и региональных банков с большой долей вероятности будут ужесточать требования к заемщикам, в том числе поднимать процентные ставки по кредитам, что приведет к тому, что не все субъекты малого предпринимательства, желающие получить кредит и имеющие соответствующее обеспечение, смогут рассчитывать на его получение.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малых производственных предприятий от внутреннего спроса. Данный фактор заключается в том, что малое предпринимательство в основном ориентировано на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России. Доля экспортоориентированных малых производственных предприятий очень низка. Снижение платежеспособного спроса на товары и услуги малых предприятий окажет значительное негативное влияние на деятельность малого предпринимательства. Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что в свою очередь заставит предприятия урезать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности.

В-третьих, для малых производственных предприятий (особенно в сфере производства строительных материалов) станет нецелесооб-

разным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы «предоплата за продукцию – отгрузка продукции», поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не будут иметь возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров. Это в свою очередь приведет к приостановке деятельности отдельных малых производственных предприятий, бизнес-процессы которых основываются на указанной схеме.

В-четвертых, кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых производственных предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые организации инфраструктуры могут прекратить свое существование. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым производственным предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций, гарантийные фонды. Возможно, именно эти институты в условиях отсутствия банковского финансирования станут единственным источником заемных денег для малых производственных предприятий.

В-пятых, кризисные явления могут спровоцировать уход в теневой сектор малых производственных предприятий. В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства будут вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы. При этом в условиях существующего налогового администрирования возникает и другой риск: на малое предпринимательство может оказываться излишнее административное давление с целью сохранения существующего уровня налоговых платежей от конкретных предприятий

Сахарнов Ю. [sacharnov@yandex.ru]
Владимир Бандурин [vvband@mail.ru]

С. П. Бараненко

*Профессор Российской Академии предпринимательства,
доктор экономических наук*

В. Н. Клёцкин

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Влияние секьюритизации и развития акционерных форм собственности на эволюцию отношений собственности

Ключевые слова: секьюритизация, дериватив, риск, акция, инвестиции, собственность

Секьюритизация активов и ее влияние на развитие отношений собственности

В целом финансовые сделки могут интерпретироваться как трансферт (передача) активов и (или) рисков от экономических агентов, обладающих избытком ресурсов, тем, кто испытывает их дефицит. При этом весьма распространенной практикой является использование ценных бумаг (дериватов). Сделки с дериватами позволяют разделять риски, присущие лежащим в их основе финансовым активам, на составные части. Вместе с тем они дают возможность перераспределять эти разложенные риски через синтетические инструменты, что позволяет торговать рисками отдельно от базовых активов. Собственник, который хочет получить финансирование (его обычно называют создателем, или оригинатором), определяет активы, под которые планирует получить финансирование¹ (как правило, это дебиторская за-

¹ Эти активы более ликвидны, чем совокупные активы собственника, их рейтинг может быть выше, чем рейтинг оригинатора и даже страновой. Это естественно, поскольку секьюритизируются самые высококачественные группы активов. Таким образом, активы будут обладать повышенной надежностью, что позволяет привлекать под них дешевые ресурсы.

долженность) и передает их специально сформированной для этой цели фирме¹. Передача предназначена для того, чтобы отделить дебиторскую задолженность от рисков, связанных с собственником. Далее под полученные активы фирма выпускает ценные бумаги, обеспеченные купленной дебиторской задолженностью. После размещения ценных бумаг на рынке и их продажи фирма передает полученные денежные средства создателю. Выплата процентов и возвращение номинала производится из средств собранной дебиторской задолженности.



Схема 1. Взаимоотношения сторон в процессе секьюритизации

Инвестор в данном случае не кредитует под залог портфеля ценных бумаг непосредственно юридическое лицо, нуждающееся в финансировании, а инвестирует средства в специальное юридическое лицо, целевым образом созданное для этой операции и наделенное

¹ В американской (реальной) модели секьюритизации портфель активов продается специальной компании (SPV), которая финансирует их приобретение за счёт выпуска долговых инструментов или акций. В европейской (синтетической) модели выпуск ценных бумаг обеспечивается активами, которые остаются на балансе эмитента. Эта модель подразумевает передачу риска, а не самого актива. В любом случае при секьюритизации активов эмитированные ценные бумаги, обеспеченные этими активами, изолированы от бизнес-рисков оригинатора. При банкротстве оригинатора секьюритизированные активы отделяются от общей массы, и держатели облигаций, обеспеченных таким активом, имеют преимущественное право на него по сравнению с другими кредиторами оригинатора.

данным портфелем. Это снижает риск для инвесторов, поскольку новое юридическое лицо обладает понятным набором активов с достаточно предсказуемыми поступлениями, и риск для инвестора ниже по сравнению с прямыми инвестициями или предоставлением средств заемщику. Такое явление получило название секьюритизации.

Термин «секьюритизация» впервые появился в колонке «Слухи со Стрит» Wall Street Journal в 1977 г. *Секьюритизация* — это способ привлечения финансирования, связанный с выпуском ценных бумаг, обеспеченных активами, генерирующими стабильные денежные потоки (например, портфель ипотечных кредитов, автокредитов, лизинговые активы, коммерческая недвижимость, генерирующая стабильный рентный доход и т.д.). Другое определение: *секьюритизация* — это «замена нерыночных займов или потоков наличности на ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов»¹.

Секьюритизация, превращая обычные обязательства должника перед кредитором в имущество, дает этим обязательствам повышенную оборотоспособность, помещает их в готовую инфраструктуру фондового рынка, и в конечном итоге делает финансовые отношения в экономике более мобильными, а саму экономику — более гибкой и эффективной. Секьюритизация позволяет: повысить доходность на собственный капитал; диверсифицировать источники финансирования; снизить стоимость привлекаемого финансирования; привлечь финансирование на более длительный срок; на основе существующего портфеля получить средства для новых проектов; снизить уровень риска портфеля за счет перевода кредитных рисков на широкий круг инвесторов — владельцев ценных бумаг, выпущенных на основе секьюритизации портфеля; создать публичную кредитную историю. Для инвесторов это альтернативный источник долгосрочных и качественных инструментов инвестирования. В макроэкономическом аспекте секьюритизация создает дополнительную ликвидность, увеличивая объем свободных средств на рынке среднесрочного финансирования,

¹ Супрунович Е. Секьюритизация активов: опыт и перспективы // Эпиграф. 2006. № 50. См. также: «В широком смысле секьюритизацией можно назвать любую структурированную сделку, которая преобразовывает регулярные потоки платежей, возникающих при обслуживании любых финансовых активов в обязательства, выраженные в обращающихся ценных бумагах, обеспечением которых служат те же самые финансовые активы» (Зверев В.А. Что надо знать инвестору о секьюритизации // Ценные бумаги. 2008. № 2). И еще одно определение, там же: «*секьюритизация* — это замена нерыночных займов или потоков наличности на ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов».

поскольку предполагает непосредственный выход на рынок инвесторов, минуя кредитные банки-посредники.

Существует определенная закономерность в эволюции отношений собственности, приведшей с ускорением экономического оборота к институционализации секьюритизации.

Во второй половине XIX в. появился (впервые в США, в виде залога скота) залог без передачи предмета залога кредитору (Non-possessory security interest). Этот институт отвечал интересам сторон в ситуации, когда передача актива кредитору была невозможна или неудобна. Поскольку право владения оставалось у должника, этот инструмент требовал регистрации права залога в публичном регистре. Институт развился в современную Chattel paper — бумагу, удостоверяющую денежное обязательство и обеспечение в виде движимого имущества, либо права его аренды. С середины XIX в. практикуются договоры купли-продажи с оставлением права собственности за продавцом до полной оплаты (Conditional sales contracts), обеспечивающие права продавца на случай неоплаты. Широко применяются и такие известные механизмы обеспечения, как трастовые свидетельства и факторинг¹.

Таким образом, эволюция отношений собственности в данной области протекала под вектором повышения оборотоспособности и постепенного смещения акцента структуры капитала и с недвижимого имущества (в качестве объектов инвестирования и основного структурного элемента объекта собственности) к движимому, и далее к нематериальным активам. Секьюритизация обеспечила прогресс в этой области, предоставив более ликвидный инструмент, способный обращаться на биржевом или внебиржевом рынке, и позволив пулу активов (неосязаемых прав на получение платежа в будущем от должников) возможность участвовать в обороте. С точки зрения теории прав собственности, дериватив воплощает в себе сам базовый актив, объект собственности оригинатора (например, форвард на поставку, опцион на покупку ценных бумаг) или какой-либо элемент базового актива (риски базового актива при дефолтном свопе). традиционные производные инструменты сфокусированы на рыночных факторах риска, таких как курсы валют, цены, индексы или процентные ставки².

«Всплеск» международных финансовых операций имеет два аспекта. Во-первых, рост мобильности сбережений приводит к повышению эффективности распределения ресурсов во времени. Во-вторых, трансферт рисков через дериваты сглаживает риски благодаря диверсификации. Сделки с дериватами позволяют выделять риск и передавать его другой стороне. С учетом масштабов международных операций с дериватами развитие финансовой глобализации можно охарактеризовать в большей степени как увеличение международного трансферта рисков, чем потоков капитала¹.

За 2001—2005 гг. Россия была на третьем месте по выпуску обеспеченных ценных бумаг в регионе, включающем Восточную Европу, Ближний Восток и Африку, вслед за Турцией и ЮАР. В целом за этот период по региону было проведено 79 сделок на общую сумму 13,7 млрд. евро, по России — 4 сделки на 1,3 млрд. евро. При этом суммарный объем сделок в 2004—2006 гг. с участием российских оригинаторов равен 5,2 млрд. долл.

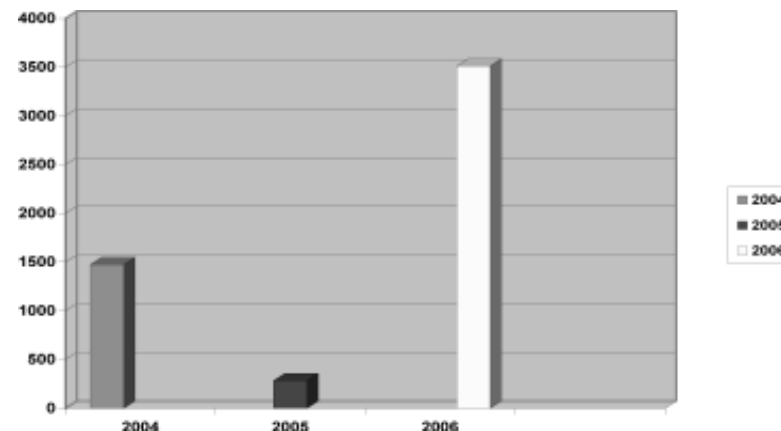


Диаграмма. Объем секьюритизации российских активов (по годам, млн. долл.)²

¹ См.: Казаков А.А. История секьюритизации // Рынок ценных бумаг. 2003. № 19.

² См.: Казаков А.А. Синтетическая секьюритизация (ABS) // Рынок ценных бумаг. 2003. № 16.

¹ Моисеев С., Михайленко К. Цит. соч.

² Сигал И.М. Секьюритизация активов как эффективный способ привлечения финансовых ресурсов на российском рынке // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).

Как указывают отечественные авторы, нормативно-правовая база России не регламентировала в достаточной степени сложные отношения собственности, возникающие в ходе операций секьюритизации. Поэтому до последнего времени все российские секьюритизационные сделки оформлялись за рубежом. Передача активов в рамках договора купли-продажи ипотечных кредитов регулируется законодательством РФ, но все равно при этом возможны различного рода нестыковки. Поскольку актив фактически продается, могут возникнуть претензии со стороны налоговых органов¹. К тому же пока российские банки используют этот механизм в основном для получения заёмных средств на внешнем рынке². Чтобы избежать утечки активов за рубеж, секьюритизацию надо проводить в России. А для этого необходимо четко прописать права и обязанности как собственника актива (оригинатора), так и инвестора, а также процедуры распределения рисков между ними в возникающих сложных правоотношениях.

Основные закономерности формирования особой роли акционерной собственности

Эволюция собственности в условиях рыночного развития шаг за шагом способствовала распространению и укреплению акционерной собственности, которая заняла ключевые позиции во всех развитых странах. Специфика акционерной собственности такова, что она способна адаптироваться к изменяющимся условиям, сохранять наибольшую устойчивость в обостряющейся конкурентной среде, мобилизовывать ресурсы не только крупных инвесторов, но и широких кругов населения. Развивающиеся на базе акционерной собственности акционерные общества открытого (ОАО) и закрытого (ЗАО) типа стали опорой и современной экономики³.

Акционерная собственность — вероятно, наиболее эффективная организационная форма в условиях рыночной экономики. В ней успешно решаются такие экономические и социальные задачи⁴, как

¹ Здесь интересен опыт итальянских законодателей, определивших, что специализированные организации — эмитенты, созданные на основании закона о секьюритизации, обладают налоговой нейтральностью.

² Так, в 2005–2006 гг. доля классической трансграничной секьюритизации составила в России 56,3% от объема секьюритизации ипотеки. (Сигал И.М. Цит. соч.)

³ См. на эту тему: Пороховский А.А. Акционерная собственность в современной экономике // Управление собственностью. 2007. № 1.

⁴ См.: Бочарова И.Ю. Управление собственностью в условиях реализации корпоративных интересов // Управление собственностью. 2005. № 1.

мобилизация ресурсов, принадлежащих разным собственникам, в наиболее эффективные сферы приложения капитала; распределение предпринимательского риска между участниками; мотивация работников в повышении эффективности производства и бережном отношении к собственности предприятий; получение дополнительных доходов держателями акций.

От размера пакета акционера зависит возможность влияния на развитие предприятия и его дивидендную политику.

Таблица 1

Возможности держателя пакета акций

| Размер пакета, % | Возможности держателя пакета акций | Метод оценки акций |
|------------------|--|--|
| менее 10 | Контроль за деятельностью предприятия практически отсутствует, возможно лишь получение дивидендов или продажа пакета более крупным акционерам | Дивидендный подход |
| от 10 до 25 | Способность блокирования некоторых решений, касающихся развития предприятия, при взаимодействии с другими акционерами, возможность стать инициаторами общего собрания | Дивидендный подход |
| более 25 | Возможность самостоятельно блокировать некоторые решения, касающиеся развития предприятия, в большинстве случаев право выдвижения кандидата в состав совета директоров. | Оценка на основе доходности акций и анализа их распыленности |
| от 51 до 75 | Возможность проведения на собрании обычных резолюций, действенный контроль за деятельностью предприятия и советом директоров. | Дивидендный подход, оценка на основе будущих денежных поступлений |
| более 75 | Возможность проведения специальных резолюций вплоть до ликвидации общества, обеспечение численного большинства в составе совета директоров, весьма велика вероятность «проведения» на должность генерального директора своего кандидата. | Дивидендный подход, оценка на основе будущих денежных поступлений, будущей ликвидационной стоимости. |

Ценность контрольного (контролирующего) пакета акций, как правило, учитывается путем использования определенной надбавки по отношению к стоимости, которую имеет небольшой пакет. При оценке пакета акций, размер которого значителен, но недостаточен для обеспечения реального контроля, следует помнить, что рынок может быть ограничен, и при разбиении пакета на несколько мень-

ших стоимость ценных бумаг (причем как котируемых, так и не котируемых) может повышаться.

В качестве основополагающих характеристик современных корпораций выделяют распыленность акций среди множества акционеров и вытекающую из институциональной формы акционерной собственности относительную обособленность управляющих от большинства акционеров. По мнению американского профессора Г. Хансмана, в корпорациях США ни один индивидуальный акционер не обладает пакетом акций, позволяющим иметь сколь-нибудь значительную степень контроля. Даже пять крупнейших акционеров «Дженерал моторс», которые представляют институты, аккумулирующие в свою очередь акции множества индивидуальных акционеров, вместе владеют меньше чем 6% акций корпорации. Хансман делает вывод, что управляющие многих крупных корпораций фактически сами себя назначают и проводят политику, свободную от прямого контроля собственников компаний¹.

Разрыв между собственностью и властью может быть громадным. Любой менеджер крупной фирмы неизбежно является участником коллизии между капиталом-собственностью и капиталом-функцией. Появившийся термин «революция управляющих» описывает поведение управляющих корпораций в собственных интересах, часто не совпадающих с интересами акционеров. Управляющий — наемный работник особого рода. Он управляет капиталом и другими ресурсами, собственниками которых являются сотни тысяч акционеров. Дж.К. Гэлбрейт в своей книге «Новое индустриальное общество» анализирует приоритеты управляющих, заботящихся о процветании «индустриальной системы» больше, чем об интересах акционеров².

Преобладающая модель инвестиций в объекты акционерной собственности диктует и принципы формирования системы корпоративного управления.

В континентальной Европе в роли основного кредитора компаний выступают банки. Там для корпоративного управления характер-

но включение в состав корпорации всех основных заинтересованных групп: акционеров, финансовых структур, работников, государства. Таким образом, банки могут достаточно легко установить свой контроль над предприятием, а также получать заведомо больший объем информации о деятельности компании, чем остальные участники и рядовые акционеры. Наличие такого собственника, обладающего инсайдерской информацией, снижает прозрачность и ликвидность рынка акций данной компании. В англосаксонской модели фондового рынка основным источником привлечения средств для компании является фондовый рынок. Для этой модели характерны распыленность акционерного капитала и наличие большого числа собственников. Закономерно такая модель накладывает больше обязательств по прозрачности отчетности и по процедурам корпоративного управления.

Таблица 2

Сравнение двух моделей фондового рынка

| Объект сравнения | Достоинства | Недостатки |
|------------------------|---|---|
| Англосаксонская модель | Прозрачность | Собственники-спекулянты ориентированы на краткосрочные успехи; риск преждевременного поглощения |
| Континентальная модель | Собственники активнее принимают риски и берутся за долгосрочные проекты | Инсайдерские сделки |

Для российских корпоративных отношений характерны перераспределение акционерного капитала от работников к менеджерам и внешним акционерам; отсутствие приоритета интересов собственников, прежде всего, миноритарных акционеров; слабые механизмы реализации интересов заинтересованных лиц (стейкхолдеров); нерешенность проблемы аффилированных отношений и бенефициарного владения; низкая раскрываемость информации о деятельности компании¹ и др.

В современных условиях руководитель-собственник был заменен сотнями и тысячами акционеров. Появилась новая, диверсифицированная (распыленная) форма собственности: вместо единого собственника —

¹ Hansmann H. The Ownership of enterprise. Cambridge, 1996. P. 54, 57.

² Теория агентов (теория передачи полномочий) изучает проблематику реализации внутрифирменных интересов в контексте противоречий между интересами владельцев фирмы и ее управленческого персонала. Одна группа ориентирует свои действия на перспективу, другая стремится к извлечению краткосрочной прибыли (См.: Ross S. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem // American Economic Review. 1973. Vol. 63).

¹ По оценкам международного рейтингового агентства «Standard & Poor's» в 2002 году уровень раскрытия информации в 45 российских компаниях составил 34%, в 2003 году — 40% (Беликов И.В. и др. Корпоративное управление и экономический рост в России. М., 2004. С. 81).

множество акционеров, то есть совместных (и долевых) владельцев одного капитала. В этой связи теоретики и практики не одно десятилетие ведут поиски оптимальной модели организации отношений собственности, надеясь найти их связь с трудовой мотивацией, мотивацией к повышению эффективности работы предприятия.

Как отмечают российские экономисты, отечественные реформы, начавшиеся под лозунгом преодоления отчуждения работников от собственности, привели к противоположному результату — фактически отрыву труда от собственности и социально опасному росту имущественной дифференциации: «Внеэкономический по сути способ трансформации собственности (через наделение титулами собственника в виде приватизационных чеков широких масс населения) обеспечил быстрый перевод в частную собственность десятков тысяч государственных предприятий, но так и не привел к возникновению эффективного собственника, о чем свидетельствует кризисное состояние большинства приватизированных предприятий»¹. Поэтому проблема участия работников в собственности сохранила свою значимость, как и вопрос о собственности в целом.

В развитых странах применяются различные способы привлечения работников к управлению производством и участия работников в акционерном капитале своих компаний. Обычно работники получают право на использование финансовых результатов владения акциями — накопление дивидендов для покупки дополнительных акций, получение денежного эквивалента акций при выходе на пенсию (это Программа участия работников в акционерной собственности (ESOP) в США и других странах, японская программа «Мошика-букай» и др.). В подобных программах партисипативного управления доход работника и его личная собственность зависят от благополучия фирмы. Эта связь создает стимулирующий эффект, но она же увеличивает зависимость работника от фирмы. Широко применяются в мире системы участия работников в управлении²: это французские делегаты персонала и комитеты предприятий, автономные бригады, «группы по улучшению условий труда», «группы совместных поисков решений», «группы по выражению мнений» и др. А в Японии действует система участия персонала в управлении, причем на всех уровнях: от рабочего

места, цеха («кружки качества»), завода (производственные комитеты) до отраслевых и правительственных консультационных советов труда и капитала. В Италии и Великобритании применяется такая форма участия в управлении, как «конфликтное сотрудничество», в США вовлечение работников в управление происходит в форме групп по решению проблем, а также самоуправляющихся бригад.

Германский закон 1971 г. об участии в управлении предприятий горнорудной промышленности, предусматривал, что из 11 членом наблюдательного совета 5 должны представлять работающих по найму, 5 — акционеров, а 11-й член выбирается большинством от тех и других¹.

Целый ряд отечественных и зарубежных исследователей рекомендует в условиях становления рыночных отношений использование особой организационно-правовой формы — закрытых акционерных обществ (ЗАО) с собственностью работников. Это объясняется необходимостью создать условия, при которых трудовые коллективы почувствовали бы себя хозяевами, подлинными собственниками и работали бы на себя, укрепляя экономическое положение как своего предприятия (а значит, и свое собственное), так и государства, выплачивая налоги, участвуя в развитии экономики².

По мнению Ф. Крейчмана, «передача собственности в руки трудовым коллективам создает предпосылки для выхода из экономического кризиса. Работники-акционеры предприятий больше всех заинтересованы в повышении эффективности управления, увеличении прибыли предприятий, сохранении и наращивании собственности, повышении качества выпускаемой продукции». По собранной этим же экономистом статистике, на сегодняшний день акционерные общества с программами участия в собственности работников³ имеют законодательно закрепленный статус в более чем 70 странах мира и охватывают: в США — 12–13

¹ Для сравнения: у 75% опрошенных руководителей российских предприятий в Совете директоров нет ни одного представителя рядовых работников (См.: Бочарова И.Ю. Цит. соч.).

² По мнению Н. Петракова, важными причинами внедрения таких программ участия наемного персонала в собственности предприятий являются: а) обеспечение дополнительного дохода занятым; б) повышение производительности труда; в) преимущества налоговых льгот; г) получение финансовых средств для развития компаний; д) расширение рынка для акционеров компаний; е) ослабление влияния профсоюзов и предотвращение забастовок (См.: Петраков Н.Я. Цит. соч.).

³ Имеются в виду предприятия, созданные или реорганизованные согласно Программе акционирования предприятия трудовым коллективом, или Программе ЭСОП (от ESOP — Employee Stock Ownership) и аналогичным ей программам.

¹ Тарануха Ю. Рабочая акционерная собственность, ее потенциал // Экономист. 2003. № 3.

² См.: Бочарова И.Ю. Цит. соч.

Таблица 3

Сопоставление организационно-правовых форм деятельности отдельного предприятия

| Критерий сравнения | ЗАО с собственностью работников | ОАО |
|--------------------------------------|---|---|
| От чего зависит прибыль собственника | Количество и качество труда | Количество акций предприятия в собственности |
| Форма извлечения прибыли | Заработок плюс дивиденды | Дивиденды |
| Связь собственника с предприятием | Трудовая, полное участие в акционерном капитале | Пассивное участие в акционерном капитале |
| Приток денежных средств | Покупка акций членами трудового коллектива путем инвестирования доходов на развитие предприятия | Инвестиции от сторонних акционеров |
| При выходе участника из общества | Акции выкупаются обществом и могут передаваться (продаваться) вновь принятому работнику. | Акции продаются третьему лицу, стороннему инвестору |
| Что происходит с собственностью | Сохраняется | Распыляется, растаскивается, делится |

тыс. компаний, около 15% трудоспособного населения, четверть из 7000 компаний, зарегистрированных на трех ведущих фондовых биржах Америки¹; в Японии — свыше 90% всех предприятий, причем в программах типа ЭСОП участвуют в среднем от 40 до 50% работников таких предприятий; в Китае — более 40% заводов и фабрик; в Швеции — 26% от общего числа предприятий, причем эта доля значительно выше в таких сферах, как финансы (69%), торговля (34%), электротехника и приборостроение (32%)². По тем же данным, в РФ на 2007 год насчитывалось лишь 127 предприятий с собственностью работников.

Предприятия с собственностью работников (народные предприятия) обладают рядом существенных особенностей:

¹ ЭСОП применяется в таких крупных компаниях как Lockheed (где работникам принадлежит 87% акционерного капитала), Polaroid (14%) и Procter and Gamble (20%).

² Крейчман Ф.С. Реформирование отношений собственности — путь к повышению эффективности деятельности предприятий // Управление собственностью. 2007. № 2.

- законодательством строго регламентируется в общем количестве акций как доля лиц, не являющихся работниками предприятия (не более 25% уставного капитала), так и доля одного работника-акционера (акционер-работник может владеть акциями, номинальная стоимость которых не превышает 5% уставного капитала). Таким образом, не может произойти консолидация пакетов акций в руках немногих крупных собственников¹);
- в отличие от обычных закрытых акционерных обществ, для предприятий с собственностью работники регламентируется не число акционеров, а число работников: от 51 до 5 тыс. человек. Косвенно регламентируется и число акционеров, так как среднесписочная численность работников-неакционеров не должна превышать 10% численности работников народного предприятия; следовательно, акционеров-работников должно быть не менее 45;
- регламентировано отчуждение акций: акционер может продать по договорной цене часть акций, принадлежащих ему на конец финансового года, в течение следующего финансового года акционерам предприятия, самому предприятию, а в случае их отказа — работникам предприятия, не являющимся акционерами; продажа акций другим лицам не разрешается. Количество акций, которое акционер-работник вправе продать, определяется общим собранием акционеров.



Схема 2. Традиционное акционерное общество

¹ Многие исследователи обратили внимание на процесс размывания собственности работников. Так, доля собственности работников в акционерном капитале за 1995–2001 гг. сократилась с 43,6 до 27,2%, причем с прогнозируемой тенденцией к дальнейшему сокращению, одновременно существенно возросла доля директора, с 11,2 до 21,0%. (Капелюшников Р. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. 2001. № 12. С. 104, 106).



Схема 3. «Народное предприятие» – акционерное общество с собственностью работников

При этом доля акций акционера-работника на момент преобразования организации в предприятие с собственностью работников, должна быть равна доле оплаты его труда в общей сумме оплаты труда работников за 12 месяцев, предшествующих созданию предприятия с собственностью работников (если договором о создании предприятия не предусмотрено иное). Отношения собственности взаимоувязаны с трудовыми отношениями: ежегодно предприятие вправе увеличивать свой уставный капитал путем выпуска дополнительных акций на сумму, равную или превышающую размер чистой прибыли, использованной на цели накопления за отчетный финансовый год. Эти акции распределяются между всеми работниками пропорционально суммам их оплаты труда за отчетный финансовый год. Порядок оплаты труда работников в указанных целях (расчет отпускных, премий, компенсаций и т.п.) определяется общим собранием акционеров.

Как указывает Ф. Крейчман, «преобразование предприятия коренным образом меняет отношения собственности: трудовой коллектив фактически становится совокупным собственником имущества предприятия». При этом именно отношения собственности составляют основу реформирования всей системы управления предприятием, затрагивают фундаментальные сферы трудовой мотивации, а от ее сущности и содержания, в свою очередь, во многом зависит поведение людей, их отношение к имуществу, труду и результатам деятельности коллектива¹.

В данном вопросе у нас есть серьезный оппонент.

¹ При этом мы далеки от идеализации «народных предприятий». Известный факт: когда в России при проведении малой приватизации инсайдеры (работники) купили 69,9% всех приватизированных предприятий розничной торговли и могли проводить политику фирм в интересах служащих, это привело к массовым

Известная работа¹ С. Аукуционека, В. Жукова и Р. Капелюшникова, вполне обоснованно утверждая, что предприятия с различными типами доминирующих собственников серьезно различаются по характеру инвестиционной деятельности, затем переходит к серьезным и, как нам кажется, не всегда справедливым обобщениям. Цитируем, одновременно комментируя, мнение уважаемых коллег: «Предприятия с доминированием аутсайдеров (прежде всего финансовых) активнее внедряют новое оборудование и технологии и вкладывают больше средств в основные фонды с короткими сроками окупаемости... (добавим — и в активы и операции с более высокими рисками!) Инсайдеры хуже справляются с задачей мобилизации капитальных ресурсов, чем аутсайдеры. Работники, вложившие средства в акции собственной компании, резко сокращают степень диверсифицированности своих активов и, следовательно, подвергаются большему риску. (Добавим — и имеют больше доходности в случае успешной деятельности предприятия!) Кроме того, при доминировании инсайдеров стоимость привлечения на рынке денежных ресурсов оказывается выше. (Здесь все неоднозначно: с одной стороны, ниже компетенция, нет налаженных связей с финансовыми группами, но, с другой стороны, выше трудовая мотивация и прозрачность корпоративного управления)». А вот с последним выводом оппонентов, о том, что «в условиях глубокого инвестиционного кризиса, которым поражена российская экономика, работники будут вынуждены постепенно уступать контроль в обмен на получение необходимых финансовых ресурсов», позвольте не согласиться. Работа уважаемых оппонентов, опубликованная в конце 1998 г. по материалам нескольких предыдущих лет, была явно написана до развития российского кризиса 1998 г., и они еще не могли наблюдать бегство финансово-

явлениям чревата занижения доли прибыли при росте зарплат и других социальных выплат коллективу (зарплата в России облагается меньшим налогом, чем прибыль). Кроме того, накопление менеджерами акций своих предприятий может перерасти в их «окапывание» на занимаемых постах, в попытке сохранять достигнутое положение любой ценой, что чревато резко отрицательными последствиями с точки зрения эффективности. Феномен «окапывания» некомпетентных руководителей описан, напр., в работе: Bim A. Ownership and Control of Russian Enterprises and Strategies of Shareholders // Communist Economies & Economic Transformation. 1996. Vol. 8. № 4. Наконец, предприятия с рассредоточенной частной собственностью имеют наименьшие шансы на получение региональных льгот (Всемирный банк. Собственность и контроль предприятий // Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 28).

¹ Аукуционек С., Жуков В., Капелюшников Р. Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное поведение предприятий // Вопросы экономики. 1998. № 12.

го капитала (в том числе иностранного) из промышленного сектора — но мы, уважаемые читатели, наблюдаем именно это явление в разгар следующего, системного экономического кризиса 2008—2009 гг. И здесь нет сомнения, что «окопавшиеся» инсайдеры в буквальном смысле слова займут оборону, отстаивая свою собственность¹, — тогда как спекулянты в очередной раз просто выйдут из неперспективных инвестиций и покинут рынок.

Опрос РЭБ 2001 г., изучавший распределение акционерного капитала в российской промышленности, выявил, что его определяющей чертой было и остается доминирование собственности инсайдеров (менеджеров и работников предприятия)². При этом лучшие результаты демонстрировали предприятия с доминированием менеджеров, худшие — с доминированием государства. Новым моментом стало резкое усиление позиций предприятий с доминированием работников. В целом предприятия в собственности инсайдеров лидировали по использованию наличных ресурсов (наполненности портфеля заказов, загрузке производственных мощностей и рабочей силы), среди них реже встречались финансово неблагополучные предприятия, меньшая доля их продукции продавалась ниже себестоимости, на них остановился «сброс» производственных мощностей.

Отчасти наш заочный диспут является отголоском другой, более общей дискуссии о сравнительной эффективности бизнеса в зависимости от степени концентрации собственности.

Таблица 4

Крупный или мелкий бизнес: дискуссия об оптимальной степени концентрации собственности

| | Преимущества | Недостатки |
|--------------------------------------|--|-------------------------------|
| Крупные собственники | Лучше справляются с рисками и финансовыми трудностями; выступают более эффективными лоббистами | Конгломератный дисконт |
| Средние и мелкие собственники | Отсутствие крупного административного аппарата, децентрализованная структура | Уязвимость в кризисный период |

¹ Солидарная с нашей точка зрения: «Ухудшение экономического положения должно активизировать процесс перераспределения собственности и стимулировать переход контроля к другим агентам, но только при одном условии — если владельцам и/или менеджерам предприятия не удалось при помощи специальных барьеров и ограничений парализовать возможное движение акций» (Капелюшников Р. Цит. соч., 2001).

² Там же. С. 114 и далее.

Подробнейший доклад Всемирного банка показал: нет никаких данных, свидетельствующих о том, что предприятия, контролируемые крупнейшими собственниками, работали намного эффективнее, чем остальная экономика. В целом крупнейшие частные собственники работают эффективнее, чем государственные компании (особенно контролируемые правительствами субъектов Федерации)¹.

По форме распространение акций среди работников дает основания говорить о «демократизации собственности», о ее рассредоточении среди широких слоев населения. Рост реальных доходов трудящихся и распространение практики «участия в прибылях» способствовали росту числа акционеров. В середине 1990-х гг. 40% семей в США и 22% — в Англии владели акциями. И все же, «демократизация собственности», выражающаяся лишь в изменении числа владельцев, носит исключительно формальный характер. В условиях социализации капиталовложений обществу следует позаботиться о выработке механизмов реализации проистекающих из нее прав².

Между тем в последние десятилетия XX века набирает силу и получает в ряде стран законодательное закрепление другой, более важный процесс — участие работников в управлении. Здесь формальное участие в среде собственников заменяется реальным воздействием на принятие решений на разных уровнях управления предприятием. Как образно заметил Ю. Тарануха, «происходит изменение самого принципа участия: «один человек — один голос», что позволяет говорить о переходе к «производственной демократии». Это действительно принципиально новое явление»³.

В последние десятилетия углубляется дифференциация и индивидуализация рыночного спроса, усложняется завоевание и удержание конкурентных преимуществ, являющееся сущностной чертой предпринимательства. Способ минимизации конкурентных издержек — делегирование части властно-распорядительных прав на места, ограниче-

¹ Всемирный банк... С. 21. Рассматривалась богатейшая статистическая подборка по российским предприятиям за 2001—2002 гг.

² Хаттон У. Капитализм участия // МЭиМО. 2000. № 1. С. 35.

³ Тарануха Ю. Цит. соч. С. 34—35. Данный автор считает термин «народное предприятие» неточным и оперирует понятием «самоуправляющаяся фирма» для случая, когда работникам предприятия принадлежит контрольный пакет акций и они выступают в качестве доминирующего собственника, — как «консолидированная» форма рабочей акционерной собственности, в отличие от «рассеянной» формы — участия работников в акционерном капитале фирмы как обособленных владельцев акций наряду с другими собственниками.

ние прав конечного контроля для делегирующего (собственника) и закрепление части таких прав за получателями, включая работников. Внешне это проявляется в форме «производственной демократии».

Усложнение организационного и технологического строя производства, переход к инновационному типу воспроизводства, требующему интеграции усилий всех его участников, рост требований к подготовке, квалификации и ответственности работника в производстве сформировали условия для включения работников в число лиц, обладающих правом на остаточный доход, формирующийся как результат функционирования собственности. Это значит ничто иное, как наделение работников собственностью. Когда интересы нацелены на увеличение не просто личного дохода, а стоимостных активов предприятия, работники полностью включены в предпринимательский процесс. Функция хозяйствования перестает быть монополией отдельного лица и даже групп лиц, круг участников принятия управленческих решений все более расширяется, до работников включительно.

Процесс активного участия граждан в капитале акционерных компаний в экономической литературе получил название диффузии прав собственности. Эта практика призвана сгладить конфликты между работодателями и трудящимися, преобразуя их отношения в партнерские. Кроме того, демонстрируя персоналу возможность увеличения доходов за счет получения дивидендов по акциям и роста курсовой стоимости, государство и частные компании стимулируют инвестиции населения в производство.

Важнейший момент улавливает в своей статье Ю. Тарануха: «Как известно, наличие имущественных прав в отношении средств производства при определенных условиях может выступать фактором обеспечения занятости. В случае недостаточного, с точки зрения капитала, уровня доходности трудовой коллектив может обеспечить сохранение хозяйственной единицы, взяв на себя осуществление предпринимательской функции. Ограничив предпринимательское устремление получением трудового дохода, коллектив основанного на рабочей акционерной собственности предприятия обретает конкурентные преимущества по издержкам, что позволяет ему сохраняться в рыночных условиях»¹. То есть здесь в явном виде представлен тезис о наличии конкурентного преимущества у коллективного собственника-стратега перед собственником-спекулянтom!

¹ Тарануха Ю. Цит. соч. С. 39. Курсив наш.

При этом нельзя не замечать и недостатков, органично присущих рабочей акционерной собственности, и огульно связывать прямой зависимостью рост конкурентоспособности предприятия с ростом ее доли. Напротив, падение конкурентоспособности российских фирм в немалой степени вызвано как раз ошибочными методами проведения так называемой «народной приватизации», выразившимися в распылении собственности, и далее — в снижении эффективности и конкурентоспособности.

В последние десятилетия отчетливо прослеживается тенденция увеличения доли прибыли корпораций, направляемой на выплаты дивидендов собственникам акций. В США в 1990 году на эти цели было направлено 49,2% общей прибыли, в 2000 г. — 59,2%, в 2004 г. — 62,5%. Имевший место в последнюю декаду XX в. бурный экономический рост в США способствовал популяризации среди населения акций корпораций. За этот период число семей, владеющих акциями, выросло на 40%.

Таблица 5

Персонификация американского акционерного капитала в 1999 г.¹

| | |
|--|--------|
| Число домашних хозяйств, владеющих акциями, млн. | 49,2 |
| Доля домашних хозяйств, владеющих акциями, в общем числе домохозяйств, % | 48,2 |
| Количество граждан, имеющих акции, млн. | 78,7 |
| Средний возраст акционера, лет | 47 |
| Средний годовой доход домашнего хозяйства, владеющего акциями, долл. | 60 000 |

Отечественные исследователи при анализе этой статистики делали закономерный вывод о том, что и по величине годового дохода, и по размеру финансовых активов владеющие акциями домохозяйства — это устойчивая, активная часть населения, средний класс американского общества. В той или иной мере большинство взрослого населения страны являются акционерами.

¹ Источник: Statistical Abstract of the United States. Washington, 2002. P. 737.

По состоянию на 2008 год картина в целом не изменилась. Выполненное весной 2008 г. в США исследование профиля акционеров взаимных фондов¹ показало, что акционерами взаимных фондов являются 71% граждан в возрасте старше 65 лет. Средний же возраст такого акционера — 49 лет, он владеет акциями в среднем 4 различных взаимных фондов, его домохозяйство имеет финансовых активов на 175 000 долл., держит во взаимных фондах 100 000 долл. и 75 000 долл. зарабатывает за год. То есть можно сказать, что акции взаимных фондов аккумулировали более чем годовой доход всех американских домохозяйств — весомое свидетельство популярности акционерной формы собственности в Америке.

При этом корпорации работают эффективнее, чем экономика в целом: что на одного работника 500 крупнейших корпораций приходится почти в 5 раз больше валового выпуска, чем на одного работающего американца в целом по стране. «Клуб 500» по общей величине делового оборота занимает в национальном ВВП долю, превышающую 70%². Годовые обороты крупнейших корпораций США нередко сравнивают с ВВП или бюджетами отдельных европейских развитых стран.

Вышеназванные факты объективно подводят нас к выводу, что на базе акционерной собственности и акционерного капитала сформировалась не только основа для экономического прогресса, но и адекватные условия для концентрации капитала в бизнесе. Акционерная собственность, как верно отмечает, в частности, А. Пороховский, укрепляет «живучесть» рыночного хозяйства, расширив и углубив его возможности адаптации к новым условиям развития, к вызовам современности — информатизации, глобализации, высоким технологиям, защите окружающей среды. Она расширяет рамки рыночных отношений, в определенной мере компенсируя провалы рынка и способствуя становлению смешанной экономики благодаря развитию различных форм собственности и корпоративного управления. Наконец, акционерная собственность, сочетающая индивидуальный выбор с коллективным интересом, разрешает противоречия, возникаю-

щие между человеком, бизнесом и обществом, и по существу становится локомотивом перспективного рыночного развития.

Выбор метода оценки акционерной собственности в зависимости от типа собственника (инвестора)

В российской литературе описана следующая трехзвенная типология гипотетических покупателей-инвесторов¹:

- **тип А** — инвестор, приобретающий акции в надежде на дивиденды;
- **тип В** — инвестор, покупающий акции с целью приобретения контроля над предприятием и ставящий своей целью не только дивиденды, но и активное участие в выработке тактики и стратегии компании;
- **тип С** — инвестор, приобретающий акции на непродолжительный срок с целью их последующей перепродажи по более высокой цене.

Для инвесторов типа А стоимость акции может быть определена с использованием подхода по дивидендному доходу с учетом заданного уровня поступлений. Для повышения точности экспертизы применяется оценка по схеме Гордона или метод анализа интегральных параметров деятельности компании.

Для инвесторов типа В, как правило, размер продаваемого пакета акций должен быть более 50% от общего числа голосующих акций в случае их слабой распыленности среди инвесторов и более 30% в случае большой распыленности пакета. Расчет стоимости целесообразно проводить на основании метода дисконтированного потока будущих денежных поступлений или его вариаций. Предполагаемая максимально возможная стоимость акции рассчитывается по формуле:

$$c = \frac{\sum_{k=1}^Y (P_k^{(d)} - P_k^{(l)} - E_k) \times \frac{1}{(1+r^{(d)})^k}}{A} \quad (1)$$

где: $P_k^{(d)}$ — сумма дивидендных поступлений по результатам работы предприятия; $P_k^{(l)}$ — прибыль инвестора от реализации продукции, полученной по льготным ценам; E_k — сумма затрат на реконструкцию предприятия; A — выпущенное количество обыкновенных акций; k — номер отчетного временного интервала; Y — срок окупаемо-

¹ Profile of Mutual Fund Shareholders. Investment Company Institute, Washington, DC, Spring 2008; взаимный фонд — инвестиционная компания открытого типа, которая выпускает акции, представляющие собой долю участия в портфеле финансовых активов.

² Пороховский А. А. Цит. соч. При этом стоит учитывать, что журнал «Форчун», который ведет учет 500 крупнейших корпораций с 1954 г., включает в деловой оборот всю деятельность, в том числе и за пределами США.

¹ Климов А., Т. Климкина Т. Методик разных много, но верная всегда одна // www.manager-erp.com/lib/news_detail.php?ID=61

сти проекта (количество временных интервалов); $r^{(d)}$ — величина относительного обесценивания капитала за отчетный период (инфляция рубля по отношению к валюте инвестирования).

В настоящее время некоторые российские инвесторы типа В стремятся получить безраздельный контроль над компанией, а довольствуются имеющимся влиянием и голосом в правлении. Для «стратегического инвестора», рассчитывающего купить предприятие и выпустить новую продукцию, формула для расчета стоимости акций:

$$c = \frac{\sum_{k=1}^Y (P_k^{(d)} - P_k^{(i)} - E_k) \times \frac{1}{(1+r^{(d)})^k}}{A} \quad (2)$$

где: $P_k^{(d)}$ — сумма дивидендных поступлений по результатам работы предприятия; $P_k^{(i)}$ — прибыль инвестора от реализации продукции, полученной по льготным ценам; E_k — сумма затрат на реконструкцию предприятия; A — выпущенное количество обыкновенных акций; k — номер отчетного временного интервала; Y — срок окупаемости проекта (количество временных интервалов); $r^{(d)}$ — величина относительного обесценивания капитала за отчетный период (товарная инфляция).

Расчет по формуле 2 ведется для проектов с долгим сроком окупаемости и большим пакетом акций.

Для инвестора типа С стоимость акций определяется минимальной ценой, на которую бы согласился их обладатель без ущемления своих интересов и с учетом упущенной выгоды. Используются следующие формулы:

при начислении по простому проценту (срок владения акциями до 1 месяца)

$$c = c_0 * (1+r) \quad (3)$$

при начислении по сложному проценту (срок владения акциями свыше 1 месяца)

$$c = c_0 * (1+r)^N \quad (4)$$

где: c — расчетная цена акции; c_0 — средневзвешенная стоимость приобретения акции; r — процентная ставка по вкладам на депозит; N — количество отчетных периодов (шагов расчета).

Коллективные инвестиции как новая форма отношений собственности

В наиболее широком смысле слово «инвестировать» означает: «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем»¹. Два фактора обычно связаны с этим процессом — время и риск. Инвестиции тесно связаны со сбережениями, которые, в свою очередь, определяются как разница между доходом и потреблением.

Коллективные инвестиции — это объединенные денежные средства, которые граждане и юридические лица передают в доверительное управление с целью получения прибыли. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — наиболее доступный вариант коллективных инвестиций.

Первые фонды коллективных инвестиций появились в Бельгии в 1822 году. Вскоре эту идею подхватили в Англии и Франции. В США первый коллективный инвестиционный фонд создали преподаватели и сотрудники Гарвардского университета в 1893 году. Правда, официально днем рождения ПИФов принято считать 21 марта 1924 года, когда открылся Massachusetts Investors Trust (Фонд массачусетских инвесторов), созданный тремя фондовыми управляющими из Бостона. Всего за год число пайщиков этого фонда увеличилось с 3 до 200 человек, а сумма активов — с 50 000 до 392 000 долларов. После второй мировой войны ПИФы в США стали активно развиваться. К концу 1960 годов их число достигло 270, а сумма активов 48 млрд. долл. Следующий «бум рождаемости» ПИФов в США пришелся на 1980 и 1990 годы. Сегодня в этой стране более 10 000 паевых фондов. Их пайщиками являются более трети населения страны.

Российский рынок коллективных инвестиций вплоть до начала мирового экономического кризиса также находился в активной стадии развития. В сентябре 1996 года в России были зарегистрированы правила первого паевого инвестиционного фонда. С тех пор примерно полмиллиона россиян стали пайщиками. В 1998—2002 гг. число открытых и интервальных ПИФов (наиболее доступных для населения) увеличилось с 5 до 43. По оценке Национальной лиги управляющих, рынок коллективных инвестиций по количеству счетов инвесторов ежегодно более чем удваивался. Отрасль паевых инвестиционных фондов пережила в 2004—2006 гг. бум своего развития. В России было зарегистрировано 655 ПИФов, из которых действовало одновременно около 600. Неуклонно росло количество «фондов акций», а также

¹ Шарп У.Ф. Инвестиции. М., 1998. С. 23.

венчурных инвестиционных фондов. Развивались индексные фонды, которые привязаны к индексам фондового рынка – индексу ММВБ, РТС. За 2006 год приток денежных средств в них составил 92 млрд. рублей¹. Основным рычагом развития роста рынка коллективных инвестиций был продолжающийся подъем фондового рынка.

Социокультурный фактор весьма сильно влияет на поведение собственников в части склонности к инвестированию на рынке капиталов. Степень доверия и привычки населения к институту фондового рынка может обуславливать внешне парадоксальные ситуации², такие, как его игнорирование собственниками даже при наличии заманчивых условий и достойных гарантий или, наоборот, склонность к инвестированию, несмотря на относительно высокие риски на неразвитом, непрозрачном рынке.

В литературе принято выделять следующие основные модели экономического поведения³: англосаксонская, исламская, японская и германская. Англосаксонской модели (США, Великобритания) присущи стремление инвесторов к риску, экономический индивидуализм, а также стремление уйти от жесткого контроля государства и интенсивный труд ради приумножения средств. Характеристики исламской модели инвестиционного поведения включают запрет на азартные игры, спекуляцию и предоставление кредита под проценты. Эти операции, согласно Корану, влекут за собой обмен неравнозначных ценностей и несправедливое перераспределение собственности между его участниками. Для японской модели характерны стремление к иерархичности, ограниченная трудовая мобильность (система пожизненного найма), предпочтение тесных социальных взаимоотношений на работе, приоритет интересов работников над интересами акционеров, корпоративность и коллективизм. В германской модели поведения приоритетны стабильность, лояльность, надежность, некоторая консервативность и осторожность, поэтому домашние хозяйства склонны лишь к минимальному риску, отсюда норма сбережений в Германии достаточно высока.

Особенности российской модели поведения экономических субъектов в роли собственников-инвесторов:

- высокий уровень страновых рисков (политический, экономический, правовой риски) при осуществлении инвестиций, в том числе на фондовом рынке;
- остаточное негативное отношение к вложениям в ценные бумаги после краха АО «МММ» и подобных ему компаний;
- периодически высокий уровень инфляции;
- историческая склонность к сохранению капитала в форме наличных денежных средств;
- недостаточное количество накоплений;
- приобщение россиян к стандартам «опережающего потребления», т.е. удовлетворения потребностей за счет кредитных средств¹.

В.Рязанов выделяет следующие особенности российского экономического строя²: особая роль государства, которая проявляется в его особой активности в хозяйственных процессах; особая склонность к совместным, коллективным действиям в хозяйственной сфере; обоостренное чувство социальной справедливости; некоторое неприятие института частной собственности.

Таблица 6

Доходность коллективных инвестиций в 2002–2005 гг.³

| Показатель в процентном выражении | Период | | | |
|-----------------------------------|--------|-------|-------|-------|
| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Инфляция | 15.1 | 12.0 | 11.7 | 10.9 |
| Изменение курса доллара | 5.47 | -7.33 | -5.79 | 2.64 |
| Паевые фонды акций ⁴ | 30.82 | 50.90 | 9.25 | 69.00 |
| Паевые фонды смешанного типа | 25.99 | 34.49 | 13.12 | 44.09 |

¹ Мы основываемся на материалах Второй ежегодной конференции «Российский рынок коллективных инвестиций» (ноябрь 2006 г., Москва). См.: Филимонова О. Рынок коллективных инвестиций: российские ПИФонастроения // <http://finance.roi.ru/news/article13D24/default.asp>. 20.11.2006.

² См., напр.: Кондуков Г.М. Коллективные инвестиции домашних хозяйств России как альтернатива банковским вкладам // Проблемы современной экономики. 2007. № 1 (21).

³ Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России. М., 2002. С. 200.

¹ Сразу несколько независимых исследователей отмечают поразительный факт: в России с 1999 по 2006 год объем кредитов, выданных физическим лицам, каждый год удваивался!

² Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб., 1998. С. 330.

³ Источники: www.cbr.ru; <http://securities.com>; Кондуков Г.М. Цит. соч.

⁴ Данные по доходности ПИФов даны на основе средней доходности трех крупнейших фондов по итогам 2005 г. в соответствующей группе

Как мы видим, стратегия вкладывания средств в инструменты коллективных инвестиций в рассматриваемый период была для собственников гораздо результативней, чем, например, стратегия сбережения средств в форме наличных рублей или долларов, а также в форме банковского депозита. При этом, начиная с 2002 г., темпы прироста стоимости чистых активов российских ПИФов стабильно превышали темпы роста депозитов, и указанное соотношение сохранялось вплоть до прихода в Россию экономического кризиса. В то же время объем средств, привлеченных открытыми и интервальными ПИФами, по-прежнему в десятки раз меньше величины вкладов, привлеченных банками.

Это свидетельствует о наличии уже отмеченного нами ранее феномена: социокультурные приоритеты собственников преобладают над чисто экономическими соображениями. В своей массе население продолжает доверять в большей степени отечественной банковской системе, нежели фондовому рынку, а во взаимоотношениях с последним предпочитает коллективные формы инвестирования индивидуальным инвестициям в акции.

В качестве общих выводов к рассмотренному в разделе материалу, отметим, что, как мы видим, современные экономико-правовые конструкции, такие, как траст, секьюритизация, коллективные инвестиции, зачастую приводят к расщеплению права собственности и передаче от собственника третьим лицам права владения и пользования объектом собственности. В то же время, как правило, основополагающим элементом новых институтов остается сохранение за собственником права на доход (то есть права обладать результатами от использования вещи). Следует также отметить все более активно проявляющуюся тенденцию (в особенности при эволюции акционерной формы собственности) к восстановлению за собственником права управления объектом собственности.

Сергей Бараненко [spbaranenko@gmail.com]

М. С. Будаева

Аспирантка Байкальского государственного университета экономики и права, г. Иркутск

Существующие оценки риска и стоимости опционов, связанных с обновлением основных производственных средств

Ключевые слова: типы реальных опционов, обновление основных производственных средств, шкала оценки факторов риска

Риск — это объективное экономическое явление рыночной экономики. Риски имеют место при любом инвестировании капитала и главная задача, возникающая при этом, их оценка, в которой центральное место занимают анализ и прогнозирование возможных потерь, имеющих место вследствие отклонения реального хода деятельности от разработанной модели. Риски могут быть обусловлены падением спроса на выпускаемую продукцию, ростом издержек, низким качеством производства и технической базы, управления, а также и внешними причинами. С позиций системного подхода инвестиционные риски можно разделить на 2 группы:

- несистематические (специальные), присущие конкретному проекту;
- систематические, определяемые состоянием рынка и возможными изменениями макроэкономического характера. К систематическим рискам относятся форс-мажорные обстоятельства, вероятность появления которых спрогнозировать невозможно. Это обстоятельство можно определить только, как «плата за страх».

По мнению ряда исследователей, риск, возникающий при обновлении основных производственных фондов, – это риск долгосрочно-инвестирования, а потому его оценка требует анализа рыночной конъюнктуры и прогноза деятельности предприятия. Мы считаем, что из-за уникальности оборудования как инвестиционного актива, вложениям в основные производственные фонды присущи специфические риски, перечень которых в общем случае имеет вид (табл. 1).

В каждом конкретном случае обновления производственных фондов при определении степени риска необходимо учитывать специфику ситуации, а именно: жизненный цикл оборудования, его тип, способ финансирования, конкурентную стратегию предприятия. В табл. 2 и 3 приводятся виды рисков, которые возникают при различных характере и целях обновления, а также разных способах финансирования проектов [1].

Каждое предприятие обновляет оборудование, главным образом, для организации успешного производства конкурентоспособной продукции, которая в свою очередь имеет свой жизненный цикл, в общем виде, состоящий из следующих стадий:

1. создания продукта (разработки изделия, технологических процессов производства, специального технологического оборудования и оснастки, проектирования и создания, включая строительство, монтаж оборудования, а также пуско-наладочные работы, соответствующих производственных мощностей);

2. освоения продукта (освоение производства, продвижение товара на рынок, организация системы сбыта), рост выпуска и продаж продукта;

3. зрелость продукта (замедление роста, а потом стабилизация его продаж);

4. уменьшение продаж и прибыльности продукта (вследствие исчерпания резерва совершенствования применяемых технологий и качества продукции).

По мере продвижения предприятия по стадиям жизненного цикла продукта, вклад этого продукта в рыночную стоимость предприятия изменяется. Это изменение отвечает следующим закономерностям:

- 1) изменение структуры остающихся по проекту денежных потоков;
- 2) уменьшение неопределенности в ожидаемых денежных потоках;
- 3) сохранение или утрата для предприятия возможности продать бизнес, ранее начатый по инвестиционному проекту (сохранение такой возможности, при прочих равных условиях, увеличивает остаточную ценность проекта и его вклад в стоимость предприятия; утрата этой возможности – уменьшает).

Таблица 1

Риски, связанные с инвестициями в оборудование

| Вид риска | Характеристика |
|--------------------------|---|
| управления недвижимостью | Риск изменения арендных денежных потоков. Это вероятность изменения арендных платежей, уровня предоставляемых услуг, нарушения эффективной эксплуатации и ремонта оборудования |
| низкой ликвидности | Риск возникновения дефицита наличных средств. Он возникает в случае реструктуризации или закрытия бизнеса. Характеризуется невозможностью продажи инвестиции в оборудование относительно быстро и без финансовых потерь |
| секторный | Вероятность того, что соотношение спроса и предложения, а соответственно и колебания цен в конкретном секторе экономики могут повлиять на стоимость инвестиций в оборудование |
| региональный | Вероятность воздействия изменения ситуации в отдельном регионе на инвестиции в оборудование. Аналогичное оборудование в разных регионах может иметь различные инвестиционные характеристики |
| износа | Вероятность возникновения дополнительных издержек на работы по устранению последствий воздействия физического, функционального и экономического износов оборудования. Под дополнительными издержками понимаются издержки, не связанные с регулярными ремонтами, которые регламентированы правилами эксплуатации оборудования (аварии, отказы оборудования, производственный брак) |
| экологический | Вероятность возникновения при эксплуатации оборудования экологических факторов, которые повлияют на стоимость инвестиций в основные производственные фонды. Учитывая возрастающие требования к экологии окружающей среды, в некоторых случаях данный вид риска может иметь значительную величину |
| инфляции | Риск неожиданных изменений темпов инфляции для инвестиций в оборудование имеет относительно небольшое значение, т.к., с одной стороны, при росте инфляции увеличивается стоимость замещения, а с другой стороны, рыночная стоимость оборудования будет адекватно реагировать на темпы инфляции при возможности корректировок арендной платы |
| законодательный | Связан с вероятностью изменения законодательства, которое прямо влияет на прибыль инвестиций |
| налоговый | Вероятность изменения налогового окружения инвестиций. Налоговое законодательство может сделать оборудование существенным налоговым укрытием. Новые налоги могут как повышать, так и ограничивать инвестиционную привлекательность оборудования |
| планировочный | Вероятность того, что изменения политики планирования центрального и местного правительства скажутся положительно или отрицательно на стоимости инвестиций в оборудование |
| юридический | Вероятность юридической несостоятельности титула на оборудование, некорректности отдельных статей договоров аренды |

Таблица 2

Риски, обусловленные характером обновления оборудования

| Характер обновления | Цели обновления | Возникающие риски |
|---|---|--|
| 1. Приобретение оборудования, аналогичного списанному | - увеличение объема производства (техническое перевооружение) | - риск роста издержек на приобретение, монтаж основного и вспомогательного оборудования (ситуация 1, 2, 3); - риск роста издержек производства (2, 3); - риск морального старения оборудования (1,2); - риск ассортиментного расширения продукции (2,3); - риск неизменной программы выпуска (1,2); - риск недостаточности инвестиционных средств, направленных на приобретение нового оборудования (1,2, 3); - риск упущенной выгоды (конъюнктура финансового и инвестиционного рынков) (1, 2, 3); - риск непредсказуемости оборудования, его недостаточной надежности (2, 3); - риск неполучения заявленных характеристик приобретаемого оборудования (1,2); - риск снижения объема продаж (1, 2, 3); - риск снижения продажной цены (1,2, 3); - риск нарушения условий поставок (1,2, 3); - риск неправильной оценки состава приобретаемого оборудования (1,2,3); - риск переоценки профессионализма обслуживающего персонала (2, 3); - риск недостаточной осведомленности о параметрах новой техники (3) |
| 2. Приобретение модернизированного оборудования | - увеличение объема выпуска; - снижение издержек производства (техническое перевооружение); - расширение производства; - производство нового товара; - организация нового предприятия | |
| 3. Приобретение совершенно нового оборудования | - организация нового предприятия (производства); - производство нового товара; - улучшение качества продукции; - снижение издержек производства; | |

Таблица 3

Риски, возникающие при различных способах финансирования обновления оборудования

| Собственные средства | | | | |
|---|--|---|--|--------------------------------------|
| риск изменения объема получаемой прибыли, амортизационных отчислений, денежных накоплений | отсутствие поступления непрогнозируемых сумм на счет предприятия | отсутствие сумм, полученных в качестве неустоек штрафов | риск уменьшения уставного фонда | риск упущенной выгоды |
| Долгосрочный кредит (займ) | | | | |
| риск изменения условий долгосрочного кредитования банком, государства, внебюджетных фондов, поставщиков и покупателей | | риск эмиссии акции и их размещения (для ОАО) | риск снижения акционерного капитала в результате снижения котировочной стоимости акций предприятия (для АО) | |
| Лизинг | | | | |
| риск упущенной выгоды | риск снижения доходности | риск прямых финансовых потерь | риск отсутствия вторичного рынка лизингового оборудования (сложность оценки оборудования через несколько лет для продажи на вторичном рынке) | Производственно-технологический риск |
| Аренда | | | | |
| риск потери активов | срыв поставщиками сроков поставки оборудования | риск упущенной выгоды | производственно-технологический риск | |

В экономически нормальном случае стратегия предприятия такова, что на стадию уменьшения массы и нормы прибыли по ранее освоенному продукту приходится стадия их роста по вновь осваиваемому товару. В итоге совокупные продажи и прибыли фирмы остаются постоянными, либо незначительно, но равномерно растут. Графически экономически нормальный случай жизненного цикла продукта отображен на рисунке, где на оси абсцисс отражается время (календарное, но отсчитываемое от нуля, совмещенного с началом работ по проекту), а на оси ординат откладывается алгебраическая сумма доходов или денежных поступлений (+) и расходов и платежей (-) в соответствующие периоды времени [3].

Таблица 4

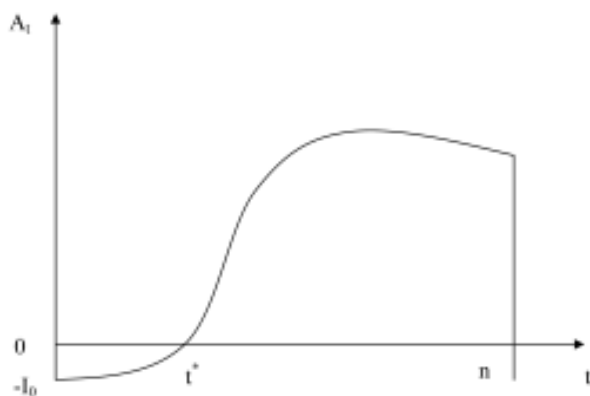


Рис. Нормальный жизненный цикл продукта

В силу вышеизложенного, при анализе риска, обусловленного обновлением оборудования, необходимо учитывать и то, на какой стадии жизненного цикла продукта будет находиться предприятие в каждый последующий момент времени.

Риск — это вероятностная категория, поэтому его оценки следует представлять в виде вероятности возникновения определенных потерь, выраженных абсолютными или относительными величинами. Количественное измерение вероятности потерь основывается на вероятностных методах и моделях. Когда статистика отсутствует или выборка недостаточна для принятия объективных суждений, применяется метод экспертных оценок, широко используемый при оценке риска финансовых решений в силу того, что во многих случаях является единственно возможным.

Существуют различные методы учета риска, один из которых — учет риска в ставке дисконтирования. Согласно этому методу ставка дисконтирования определяется как сумма безрисковой ставки (годовой ставки процента по депозитам Сбербанка России; ставки по долгосрочным обязательствам) и премии за риск:

$$r = r_{op} + r_r \quad (1)$$

где r_{op} — безрисковая ставка;
 r_r — премия за риск.

Для нахождения премии за риск по шкале оценки факторов риска (табл. 4) группой специалистов предприятия экспертно должна быть осуществлена оценка различных вариантов обновления оборудования.

Шкала оценки факторов риска

| Качественная оценка риска | Балловая оценка |
|---|-----------------|
| Высокий (весьма вероятно, что риск реализуется) | 9,1-10 |
| Выше среднего (скорее всего риск реализуется) | 6,5-9 |
| Средний (ничего определенного о риске сказать нельзя) | 4,5-6,4 |
| Ниже среднего (скорее всего риск не реализуется) | 2,5-4,4 |
| Низкий (рисковое событие маловероятно) | Менее 2,5 |

После, оценивается риск, возникающий в конкретном случае, по формуле:

$$\rho_0 = 1/m * \sum_{j=1}^m \rho_j, \quad (2)$$

где ρ — балльная оценка фактора риска;

m — количество факторов риска.

Затем необходимо определить коэффициент роста безрисковой ставки γ по табл. 5, считая, что оценивается риск по этапу «Производство и реализация продукта».

Таблица 5

Зависимость дисконта от уровня риска проекта

| Этап инвестиционного цикла, на котором проводится оценка риска | Значения для различных рисков | | | | |
|--|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|----------------|
| | $\rho_0 \geq 9$ | $\rho_0 < 9, \rho_0 \geq 6,5$ | $\rho_0 < 6,5, \rho_0 \geq 4,5$ | $\rho_0 < 4,5, \rho_0 \geq 2,5$ | $\rho_0 < 2,5$ |
| 1. Прединвестиционные исследования | Нет оценки | Нет оценки | Нет оценки | 1,5 | 1,0 |
| 2. ОКР | Нет оценки | Нет оценки | 1,5 | 1,0 | 0,8 |
| 3.ТПП | Нет оценки | 1,5 | 1,2 | 0,9 | 0,7 |
| 4. Производство и реализация продукта | 1,7 | 1,3 | 1,0 | 0,7 | 0,5 |
| 5. Эксплуатация продукта | 1,5 | 1,0 | 0,7 | 0,5 | 0,3 |

В итоге норма дисконта может быть рассчитана по формуле:

$$r = r_{op} * (1 + \gamma(p)) \quad (3)$$

Для достижения большей объективности результата целесообразно оценить норму дисконта и другим способом и за более достоверный взять средний результат.

Таблица 6

Типы реальных опционов

| Тип реального опциона | Характеристика |
|---|--|
| Опционы на выход из проекта (1-5) | Предусматривают резервирование возможности, если проект окажется невыгодным или неперспективным по дальнейшему капиталовложению, выйти из проекта, продав приобретенные для проекта активы. |
| Опционы на временную приостановку или отсрочку развития проекта (1-5) | Позволяют прекратить финансирование проекта без того, чтобы лишиться шанса возобновить проект и/или его развитие. Эти опционы чаще всего предполагают консервацию проекта и созданных под него производственно-торговых мощностей, чтобы за время приостановки мощностей не утратить возможности при желании возобновить наем персонала и запустить указанные мощности, которые не должны потерять свойств готового к эксплуатации имущественного комплекса. |
| Опционы по расширению проекта (1,2,4) | Нацелены, как правило, на закрепление возможности, если проект окажется выгоден, увеличить масштаб выпуска и/или продаж освоённой продукции. Они заключаются в том, чтобы инициатор проекта мог оставить за собой закрепленную клиентуру, исключительные права на продажи на определенном и пока не занятом рынке либо возможность по использованию созданного резерва производственной мощности. |
| Опционы по заключению контрактов в интересах проекта (2-5) | Чаще всего сводится к резервированию возможности на заранее определенных условиях заключить контракты либо на привлечение субподрядчиков, либо на продажу крупных партий по отдельным заказам. |
| Опционы на переключение (4) | Предполагают возможность использования при необходимости активов, которые приобретались или создавались собственными силами для одних целей (выпуска и продаж одной продукции) в иных целях (для выпуска и продаж иной продукции). |
| Опционы на обязательства по проекту (1-5) | Это опционы по альтернативным источникам финансирования проекта, когда в бизнес-плане проекта закладывается обязательство некоего лица осуществить участие в финансировании проекта, если выполнение бизнес-плана проекта достигнет заранее оговоренной стадии продвижения проекта. |

Известно четыре различных подхода к учету финансового результата инвестирования по показателю чистого дисконтированного дохода. При обосновании обновления оборудования целесообразно использовать критерий 2, в части определения ставки дисконтирования, поскольку он более адекватно отражает идею обновления оборудования. Обновление оборудования требует значительных средств, достаточной суммы которых у российских предприятий часто не оказывается в настоящее время. Поэтому фирмы будут вынуждены прибегать к масштабному заимствованию. В связи с этим, для определения ставки дисконтирования вторым способом можно воспользоваться формулой, характеризующей средневзвешенную стоимость капитала проекта:

$$r_2 = E/(E + L) * D_{cc} + L/(L + E) * D_{zc}, \quad (4)$$

где: E – собственные средства проекта;

L – заемные средства;

D_{cc}, D_{zc} – доходность соответственно собственных и заемных средств.

Доходность заемных средств определяется процентной ставкой по кредитам банка с учетом налоговой защиты:

$$D_{zc} = r_{кр} * (1 - H), \quad (5)$$

где: H – ставка налога на прибыль.

Доходность собственных средств – показателем рентабельности собственного капитала.

Итогом расчетов будет являться следующий результат:

$$r = (r + r_2)/2. \quad (6)$$

Несколько сгладить для себя риск, сопровождающий обновление оборудования, предприятие может, приобретя опцион.

Опцион – это право купить или продать некий актив по определенной цене в определенный момент (время или срок опциона) либо в течение периода до этого назначенного момента.

Наиболее разработана теория опционов применительно к ценным бумагам на фондовых рынках. Опционы при этом рассматриваются как производные ценные бумаги, дающие право либо на приобретение, либо на продажу ценных бумаг, являющихся базовыми для соответствующих опционов. При обновлении оборудования предприятие, в общем случае, сталкивается с реальными опционами. Реальный опцион – это приобретение возможности зарабатывать доход, компенсирующий вероятную потерю дохода от базового предмета инвестиций. Наиболее часто встречающиеся реальные опционы, на мой взгляд, можно отразить, используя следующую типизацию (табл. 6) [2].

Мерой наращивания стоимости компании в результате применения реального опциона служит, по моему мнению, мера его эффективности, которая может быть выражена в эффекте от использования опциона. Эффект от использования опциона – это разница между предполагаемой ценой реализации (покупки) актива и ценой опциона.

Цены опционов определяются на рынке и зависят от ряда известных и неизвестных на момент его покупки параметров. К основным параметрам можно отнести:

- 1) уровень цены исполнения;
- 2) текущую цену базового инструмента;

- 3) распределение вероятностей цены базового инструмента;
- 4) размер процентной ставки;
- 5) срок исполнения опциона.

Все названные факторы учитываются в формуле Блека-Шоулза.

Для ее записи введем обозначения:

P_o – цена опциона;

S – текущая цена акции;

E – цена исполнения;

$e^{-\delta t}$ – дисконтный множитель на срок t по непрерывной ставке δ ;

t – срок до даты исполнения;

δ – непрерывная процентная ставка (сила роста), принятая для дисконтирования;

$N(d_1)$ и $N(d_2)$ – функции нормального распределения;

δ^2 – дисперсия доходности акции (доходность измеряется в виде ставки непрерывных процентов).

Находим $P_o = S * N(d_1) - E * e^{-\delta t} * N(d_2)$ (7)

Величина $E * e^{-\delta t}$ представляет собой дисконтированную на момент покупки опциона цену исполнения. Функции нормального распределения (плотности вероятности) определяются для параметров d_1 и d_2 . Параметры d_1 рассчитываются следующим образом:

$$d_1 = \frac{\ln(S/E) + (\delta + \sigma^2/2) * t}{\sigma * \sqrt{t}} \quad (8)$$

$$d_2 = \frac{\ln(S/E) + (\delta - \sigma^2/2) * t}{\sigma * \sqrt{t}} = d_1 - \sigma * \sqrt{t}$$

Таким образом, можно отметить, что при оценке опциона учитываются:

- 1) денежные потоки, которые проявятся по проекту к моменту исполнения реального опциона ($t = T_{\text{опц}}$);
- 2) затраты на приобретение указанного опциона;
- 3) цена исполнения реального опциона (валовой доход или выручка от его исполнения).

Величины S и E подвергаются взвешиванию, в качестве весов выступают вероятности. Причем $N(d_2)$ можно трактовать как вероятность исполнения опциона на момент истечения срока.

В итоге эффект от использования опциона представляет собой стоимость приведенного выигрыша от реализации права на покупку/продажу актива, учитывающую вероятность реализации этого права.

В связи с этим, оценить опцион на право продажи оборудования можно следующим образом:

$$S_{\text{опц}} = P_a - P_{\text{опц}}$$

или

$$P_{\text{опц}} = P_a * P_1 - P_n * P_2 \quad (9)$$

где: P_a – цена исполнения опциона (предполагаемая цена реализации актива);

P_n – предполагаемая цена продажи актива без использования опциона;

P_1, P_2 – соответствующие вероятности событий.

Список использованной литературы

1. Акулов С. Н. Операции с ценными бумагами // Деньги и кредит. 2007. № 5. С. 27–31.
2. Волков С.Г. Типы опционов // Эксперт. 2008. № 4. С. 14–19.
3. Смирнов С.Н. Существующие жизненные циклы ценной бумаги // Деньги и кредит. 2005. № 3. С. 33–40.

Будаева М. [manuna2002@list.ru]

Т. В. Воронченко

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

Трансформация консолидированной отчетности российских компаний и особенности анализа ее основных показателей

Ключевые слова: консолидированная отчетность, методика финансового анализа, показатель инвестиционной привлекательности

Одной из характерных черт успешной деятельности российских компаний является их признание на международном уровне. Компании, заинтересованные в привлечении иностранных инвестиций, и планирующие разместить свои ценные бумаги на ведущих биржах мира, должны составлять финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами. Такими стандартами, например, выступают международные стандарты финансовой отчетности – МСФО, признанные большинством различных организаций во всем мире. Российские компании, составляющие свою финансовую отчетность, основываясь на принципах МСФО, как правило, являются субъектами крупнейших секторов экономики, таких как нефтяной, газовый, электроэнергетический, металлургический, автомобилестроительный, банковский и другие. Такие компании и корпорации являются объединением дочерних и зависимых организаций и составляют консолидированную финансовую отчетность всей Группы компаний согласно международным стандартам. Существующие и потенциальные иностранные кредиторы, и инвесторы для целей принятия решений о сотрудничестве и инвестирования могут проводить финансовый анализ показателей консолидированной отчетности.

Подготовительным этапом перед консолидацией отчетности отдельных компаний Группы в единую отчетность Группы и последующим составлением консолидированной отчетности, включая все отчетные формы и примечания, является процедура трансформации отчетности.

Для правильного составления отчетности согласно МСФО путем трансформации необходимо хорошо знать национальные и международные стандарты учета. Для целей трансформации отчетности в формат МСФО все основные отличия между российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) и МСФО следует определенным образом систематизировать (табл. 1).

Кроме того, МСФО 17 «Аренда» соответствует Приказ Минфина РФ от 17.02.97 № 15 «Указания об отражении в учете операций по договору лизинга», а МСФО 33 «Прибыль на акцию» соответствует Приказ Минфина РФ от 21.03.00 № 29н «Раскрытие информации о прибыли на акцию».

Российские аналоги отсутствуют для следующих международных стандартов:

МСФО 1 «Первое применение МСФО», МСФО 2 «Выплаты долевыми инструментами», МСФО 3 «Объединения компаний», МСФО 4 «Договоры страхования», МСФО 5 «Выбытие внеоборотных активов, удерживаемых для продажи, и прекращенная деятельность», МСФО 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов», МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», МСФО 19 «Вознаграждение работникам», МСФО 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)», МСФО 27 «Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность», МСФО 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании», МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», МСФО 40 «Инвестиционная собственность», МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Трансформация отчетности предусматривает следующие основные этапы:

1. Анализ учетной политики и ее применения в бухгалтерском учете.
2. Сверка оборотно-сальдовой ведомости, подготовленной на основе главной книги, с показателями основных форм финансовой отчетности.
3. Анализ показателей оборотно-сальдовой ведомости, подготовленной в соответствии с РПБУ, и определение характера отражаемой информации и необходимого объема корректировок.
4. Составление плана счетов для отчетности по МСФО.

Таблица 1

Соответствие российских положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) международным стандартам финансовой отчетности (МСФО)

| Стандарт МСФО | Российские ПБУ |
|---|--|
| МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» | ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» |
| МСФО 2 «Запасы» | ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» |
| МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств» | ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» |
| МСФО 8 «Учетная политика, изменения в расчетах и ошибки» | ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» |
| МСФО 10 «События после отчетной даты» | ПБУ 7/98 «События после отчетной даты» |
| МСФО 11 «Договоры подряда» | ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» |
| МСФО 12 «Налог на прибыль» | ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» |
| МСФО 14 «Сегментная отчетность» | ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам» |
| МСФО 16 «Основные средства» | ПБУ 6/01 «Учет основных средств» |
| МСФО 18 «Выручка» | ПБУ 9/99 «Доходы организации» |
| МСФО 20 «Учет субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» | ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» |
| МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов» | ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» |
| МСФО 23 «Затраты по займам» | ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам» |
| МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» | ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» |
| МСФО 31 «Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности» | ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности» |
| МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» | ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» |
| МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность» | ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» |
| МСФО 36 «Обесценение активов» | ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» |
| МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» | ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» |
| МСФО 38 «Нематериальные активы» | ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», ПБУ 17/02 «Учет расходов на НИОКР и технологические работы» |
| МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» | ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» |

- Сбор информации, необходимой для проведения корректировок.
- Трансформирование оборотно-сальдовой ведомости, подготовленной в соответствии с РПБУ, в оборотно-сальдовую ведомость в формате МСФО.

- Проведение корректировки оборотно-сальдовой ведомости в формате МСФО.
- Проведение выверки финансовой отчетности в соответствии с РПБУ и МСФО.

В большинстве случаев проводится прямая трансформация путем перевода сальдо с российской стороны на счет МСФО.

Техническая часть трансформации состоит в осуществлении корректировочных записей (корректировок), в которой дебетуются и кредитуются статьи отчетности.

Следует провести сравнительный анализ учетной политики сформированной по МСФО с учетной политикой, которая применяется при ведении учета и составлении отчетности по РПБУ для выявления области корректировок. Такой анализ необходимо сделать для первоначальной трансформации. Корректировка потребуется везде, где будут выявлены расхождения.

Корректировки можно разделить на два вида:

- корректировки прошлых периодов;
- корректировки отчетного периода.

Корректировки прошлых периодов проводятся в отношении всех операций, которые были проведены в периодах, предшествующих отчетному.

Корректировки отчетного и прошлых периодов можно проводить двумя способами:

- в отчетном периоде делается корректировка, учитывающая все операции, произошедшие к отчетной дате. Если данная корректировка затрагивает прибыль/убыток, то корректировка прошлых периодов будет состоять в корректировке прибыли (убытка) отчетного года и прошлых лет;
- в отчетном периоде корректировка охватывает только операции отчетного периода. Тогда корректировка прошлых периодов будет охватывать только операции прошлых периодов, и относиться к прибылям (убыткам) прошлых лет.

Следует использовать способ, который будет применяться к данной корректировке, и сохранять его от периода к периоду. Необходимо вначале проводить корректировки прошлых периодов, затем отчетного периода.

Вначале всегда делаются корректировки, относящиеся к переклассификации статей форм отчетности. Для этого необходимо составить план счетов, согласующийся с МСФО, и перенести остатки со счетов

РПБУ на счета МСФО. План счетов в формате МСФО предполагает открытие счетов, необходимых для конкретной компании с учетом специфики ее деятельности.

Для получения в конечном итоге по конкретной статье цифры, которая должна быть указана согласно МСФО, можно использовать два варианта корректировок, которые условно можно разделить на: исключающие и дополняющие.

Все трансформационные корректировки подразумевают возникновение временной разницы, которая согласно МСФО в большинстве случаев влечет за собой возникновение отложенного налога (МСФО 12) [2, с. 31].

Пример. Трансформация учетных данных за 2008 год по основным средствам дочерней компании ООО «Омега» Группы «Альфа».

При переносе данных статей «основные средства» из российской отчетности в международную может возникнуть необходимость произвести корректировки стоимостей конкретных объектов основных средств (ОС). Это вызвано различием правил их оценки по МСФО и ПБУ. Корректировки могут быть четырех видов: увеличение, снижение, исключение стоимости объекта ОС, добавление объекта ОС. Все варианты можно систематизировать (табл. 2). При корректировке стоимости объекта ОС необходимо корректировать также величину амортизации.

Таблица 2

Варианты исключения /добавления объектов ОС

| Варианты | Ведомость | |
|---|-----------|------|
| | РПБУ | МСФО |
| 1. Ошибка пропуска информации | - | + |
| 2. Различные отчетные периоды признания | - | + |
| 3. Малоценные и быстроизнашиваемые предметы | - | + |
| 4. Ремонт | - | + |
| 5. Ошибка пропуска, искажения информации | + | - |
| 6. Признание социальных объектов | + | - |

Далее приводятся расчетные таблицы, используемые при трансформации. Для упрощения расчетов в данном примере не рассчитываются отложенные налоги.

Таблица 3

Расчетная ведомость по основным средствам в соответствии с РПБУ

| Инв. № | Стоимость | Накопленная амортизация на 01.01.08 г. | Начисленная амортизация за 2008 год | Стоимость нетто на 01.01.08 г. | Срок исп. остаток | Дата принятия к учету | Дата снятия с учета |
|----------------------------|-----------|--|-------------------------------------|--------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | лет | дата | дата |
| 1 | 100 | -50 | -25,00 | 50 | 2 | | |
| 2 | 200 | -120 | -26,67 | 80 | 2 | | 14.08.08 |
| 3 | 124 | -75 | -16,33 | 49 | 3 | | |
| 4 | 132 | -54 | -6,50 | 78 | 4 | | 12.04.08 |
| 5 | 170 | -80 | -22,50 | 90 | 4 | | |
| 6 | 380 | -90 | -41,43 | 290 | 7 | | |
| 7 | 455 | -222 | -58,25 | 233 | 4 | | 18.12.08 |
| 8 | 87 | -12 | -12,50 | 75 | 6 | | |
| 9 | 14 | -2 | -2,00 | 12 | 6 | | |
| Итого | 1662 | -705 | -211,18 | 957 | | | |
| Поступившие ОС за 2008 год | | | | | | | |
| 10 | 250 | | -2,34 | 247,66 | 80 | 12.03.08 | |
| 11 | 87 | | -11,60 | 75,40 | 5 | 13.04.08 | |
| 12 | 124 | | -17,22 | 106,78 | 3 | 12.07.08 | |
| 13 | 32 | | -6,67 | 25,33 | 4 | 19.02.08 | |
| Итого | 493 | | | | | | |

Таблица 4

Ведомость за 2008 год по основным средствам в соответствии с РПБУ

| Показатели | Начальные данные на 01.01.08 | Поступление ОС | Выбытие ОС | Конечные данные на 31.12.08 |
|-----------------|------------------------------|----------------|------------|-----------------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. |
| Стоимость | 1662 | 493 | -787 | 1368 |
| Амортизация | -705 | -249 | 487 | -467 |
| Стоимость нетто | 957 | | -300 | 901 |

Согласно МСФО компания может раз в 5 лет проводить переоценку объектов ОС, это право предусмотрено в учетной политике [4, с. 8]. Переоценку может проводить сторонняя компания, имеющая соответствующую лицензию на осуществление оценочной деятельности. Таким образом, на начало отчетного года отражена переоцененная стоимость объектов ОС инв. № 1–9 (табл. 5). Следовательно, измени-

Таблица 5

Расчетная ведомость по основным средствам в соответствии с МСФО

| Инв. № | Стоимость на 01.01.08 г. | Накопленная амортизация | Начисленная амортизация за 2008 год | Историческая стоимость 01.01.2008 г. | Стоимость после переоценки | Срок исп. остаток | Резерв | Стоимость нетто на конец 2008 года | Дата принятия к учету в 2008 г. | Дата снятия с учета в 2008 г. |
|----------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|-------------------|-----------|------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | лет | тыс. руб. | тыс. руб. | дата | дата |
| 1 | 120 | -60 | -23,33 | 60 | 70 | 3 | -10 | 46,67 | | |
| 2 | 240 | -144 | -26,67 | 96 | 120 | 3 | -24 | | | 14.08 |
| 3 | 148,8 | -90 | -17,50 | 58,8 | 70 | 4 | -11,2 | 52,50 | | |
| 4 | 158,4 | -64,8 | -7,33 | 93,6 | 110 | 5 | -16,4 | | | 12.04 |
| 5 | 204 | -96 | -26,00 | 108 | 130 | 5 | -22 | 104,00 | | |
| 6 | 456 | -108 | -52,50 | 348 | 420 | 8 | -72 | 367,50 | | |
| 7 | 546 | -266,4 | -68,00 | 279,6 | 340 | 5 | -60,4 | | | 18.12 |
| 8 | 104,4 | -14,4 | -15,71 | 90 | 110 | 7 | -20 | 94,29 | | |
| 9 | 16,8 | -2,4 | -2,86 | 14,4 | 20 | 7 | -5,6 | 17,14 | | |
| Итого | | | | | 1 390 | | -241,6 | | | |
| Поступившие за 2008 год ОС | | | | | | | | | | |
| 11 | 87 | | -11,60 | 75,40 | 87 | 5 | | 75,40 | 13.04 | |
| 12 | 124 | | -17,22 | 106,78 | 124 | 3 | | 106,78 | 12.07 | |
| 13 | 32 | | -6,67 | 25,33 | 32 | 4 | | 25,33 | 19.02 | |
| 14 | 18,7 | | -0,94 | 17,77 | 18,7 | 10 | | 17,77 | 16.06 | |
| 15 | 12,4 | | -0,52 | 11,88 | 12,4 | 2 | | 11,88 | 19.11 | |
| 16 | 14 | | -2,04 | 11,96 | 14 | 4 | | 11,96 | 14.05 | |
| Итого | | | | | | | | 931 | | |

лись значения накопленной амортизации на начало периода, начисленной амортизации за 2008 год, и стоимость нетто на конец периода, а также в соответствии с учетной политикой согласно МСФО изменился остаток срока использования объекта ОС.

Объект ОС инв. № 10 (табл. 3) является социальным объектом, то есть приносит какую-либо общественно-социальную пользу, но не служит компании в качестве объекта ОС используемого для целей получения доходов от основной и прочих видов деятельности связанных с извлечением прибыли. Такой объект ОС согласно МСФО подлежит списанию на расходы.

Согласно МСФО критерий признания объектов основных средств подразумевает включение в состав ОС стоимости малоценных и быстро изнашиваемых предметов, которые согласно российским стандартам подлежат списанию в составе расходов. Так в ведомости МСФО стоимость объекта ОС инв. № 15 (табл. 5) была восстановлена.

В ведомости МСФО была восстановлена стоимость объектов ОС инв. № 14, 16 (табл. 5), находящихся в ремонте. Согласно российским правилам стоимость таких объектов ОС исключается из состава ОС.

Таким образом, информация из табл. 4 обобщается в ведомости по МСФО (табл. 6) на основании которой составляется бухгалтерский баланс по МСФО.

Таблица 6

Ведомость за 2008 год по основным средствам в соответствии с МСФО

| Показатели | Начальные данные на 01.01.08 | Поступление ОС | Выбытие ОС | Конечные данные на 31.12.08 |
|-----------------|------------------------------|----------------|------------|-----------------------------|
| | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. | тыс. руб. |
| Стоимость | 1390 | 288 | -570 | 1108 |
| Резерв | -242 | 0 | 101 | -141 |
| Итого | 1148 | | | |
| Амортизация | | Начисленная | Списанная | |
| | 0 | -279 | 102 | -177 |
| Стоимость нетто | 1390 | 9 | -468 | 931 |

Консолидированная отчетность является информационной базой финансового анализа. Анализ консолидированной отчетности – это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности Группы. При этом главной целью анализа консолидированной отчетности является получение наиболее информативных параметров, дающих объективную и наиболее точную картину финансового состояния и финансовых результатов деятельности Группы и оценка финансово-хозяйственной деятельности Группы относительно будущих условий существования.

Анализ консолидированной финансовой отчетности выступает также как инструмент для выявления проблем управления финансово-хозяйственной деятельностью, для выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей.

На основе данных анализа финансовой отчетности осуществляется выработка почти всех направлений экономической политики Группы. От качества проведения анализа зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Качество анализа зависит от применяемой

методики, достоверности данных финансовой отчетности и от компетенции специалиста, принимающего управленческое решение.

Основными задачами анализа консолидированной отчетности выступают:

- оценка структуры имущества и источников его формирования;
- выявление степени сбалансированности между движением материальных и финансовых ресурсов;
- оценка структуры и потоков собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, нацеленного на извлечение максимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости, обеспечение платежеспособности и т.п.;
- оценка правильного использования денежных средств, для поддержания эффективной структуры капитала;
- оценка влияния факторов на финансовые результаты деятельности и эффективность использования активов;
- осуществление контроля над движением финансовых потоков, соблюдением норм и нормативов расходования финансовых и материальных ресурсов, целесообразностью осуществления затрат.

Анализ консолидированной отчетности оформляется в виде аналитической (пояснительной) записки.

Алгоритм финансового анализа включает следующие этапы:

1. Сбор информации.
2. Обработка информации (составление аналитических таблиц).
3. Расчет основных показателей финансовой отчетности.
4. Сравнительный анализ значений финансовых показателей с нормативами.
6. Анализ изменений финансовых показателей.
7. Подготовка заключения на основе интерпретации обработанных данных.

Методика проведения финансового анализа основана на сравнениях аналитических показателей с соответствующими плановыми показателями, отчетными данными предыдущих отчетных периодов или со среднеотраслевыми показателями, а также показателями родственных организаций [1, с. 5].

Методика анализа включают две группы методов:

- **качественные (логические)**, представляющие собой аналитические приемы и способы, основанные на логическом мышлении, на использовании профессионального опыта аналитика, профессиональной интуиции: метод сравнения, экс-

пертных оценок, сценариев, методы построения систем аналитических таблиц и показателей;

- **количественные**, использующие математические приемы: бухгалтерские, статистические, классические методы анализа, экономико-математические методы. Применяя количественные методы можно получить точные результаты для дальнейшего выбора верного решения с помощью логических методов.

Отечественная и зарубежная методика предусматривает следующие направления анализа консолидированной отчетности:

- **вертикальный и горизонтальный анализ.**

Вертикальный (структурный) анализ — финансовый анализ в виде относительных показателей. Такой анализ показывает удельный вес каждой статьи отчета в его общем итоге.

Двумя основными чертами вертикального анализа являются:

- относительные показатели позволяют проводить сравнительный анализ группы с учетом различных характеристик;
- относительные показатели сглаживают негативное влияние инфляционных процессов, существенно искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности.

Итог баланса принимается равным 100%, что соответствует сумме активов или сумме капитала и обязательств. Доля каждого показателя статьи баланса исчисляется в процентах от их общей суммы.

Горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой статьи финансовой отчетности с предыдущим периодом.

Горизонтальный анализ баланса заключается в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные балансовые показатели дополняются относительными темпами роста (снижения). Такой анализ позволяет установить абсолютные приращения и темпы роста.

- **метод экспертных оценок.**

Метод экспертных оценок основывается на интуиции аналитика и используется в тех случаях, когда другие методы не позволяют оценить основные финансовые показатели.

Выделяют качественный и количественный уровни использования метода экспертных оценок [1, с. 72].

- **анализ деловой активности.**

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней динамики показателей оборачиваемости.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость

оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота — средний срок, за который совершается один оборот средств.

Показатели деловой активности показывают, за какое количество дней оборачивается тот либо иной актив или источник формирования имущества организации.

Показатели деловой активности отражают эффективность использования средств и имеют высокое значение для определения финансового состояния, поскольку отображают скорость превращения производственных средств и дебиторской задолженности в денежные средства, а также срок погашения кредиторской задолженности.

Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме вложенного капитала. Основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. После завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли. Ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. Чем ниже скорость оборота активов, прежде всего, оборотных, тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств [7, с. 21].

Для анализа деловой активности организации используют две группы показателей:

1. Общие показатели оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости $k_{об}^n$ показывает число оборотов, совершаемых анализируемым показателем X за определенный период, и характеризует объем выручки от реализации N на 1 рубль, вложенный в актив, капитал и обязательство X .

$X_{НГ}$, $X_{КГ}$ — актив (капитал, обязательство) на начало и конец года

(периода) по данным баланса; $k_{об}^n = \frac{N}{0,5 \times (X_{НГ} + X_{КГ})}$ (оборотов);

2. Показатели управления активами.

Оборачиваемость $Об^n$ показывает длительность одного оборота анализируемого показателя X в отчетном периоде за T дней в процессе функционирования организации.

X — вид анализируемого показателя (актив/капитал/обязательство);

N — выручка от реализации (статья из отчета о прибылях и убытках);

T — количество дней; $Об^n = \frac{0,5 \times (X_{НГ} + X_{КГ}) \times T}{N}$ (дней) [5, с. 124].

• анализ рентабельности активов и капитала.

Показатели рентабельности активов и капитала характеризуют абсолютную эффективность деятельности, и составляют основу экономического развития организации. Показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств организации, степени его надежности и финансового благополучия.

Показателями эффективности деятельности организации (прибыльности) являются основные коэффициенты рентабельности, выражаемые в процентах:

1. **Рентабельность (R1)** показывает, сколько прибыли (валовой, от продаж, чистой) приходится на единицу выручки.

В зависимости от вида прибыли различают:

- валовая рентабельность $R1^B$ по валовой прибыли P^B ;
- рентабельность продаж $R1^П$ по прибыли от продаж $P^П$;
- чистая рентабельность $R1^Ч$ по чистой прибыли $P^Ч$.

N — выручка от реализации; P — прибыль.

$$R1 = \frac{P}{N} \times 100\%.$$

2. **Экономическая рентабельность (рентабельность активов) (R2)** показывает, эффективность использования всего имущества компании.

\bar{K} — средняя величина активов;

$\bar{K} = 0,5 \times$ (строка баланса «Итого активы» НГ + «Итого активы» КГ);
 $NГ$ — на начало отчетного года (периода), $KГ$ — на конец отчетного года (периода).

$$R2 = \frac{P}{K} \times 100\%.$$

3. **Рентабельность собственного капитала (R3)** показывает эффективность использования собственного капитала.

$СК$ — средняя величина собственного капитала;

$СК = 0,5 \times$ (строка баланса «Итого капитал» НГ + «Итого капитал» КГ).

$$R3 = \frac{P^ч}{СК} \times 100\%.$$

4. **Рентабельность перманентного капитала (R4)** показывает эффективность использования собственного и долгосрочного заемного капиталов.

РК – средняя величина собственного капитала и долгосрочных обязательств = $0,5 \times$ (строки баланса «Итого капитал», «Итого долгосрочные обязательства» НГ + «Итого капитал», «Итого долгосрочные обязательства» КГ).

$$R4 = \frac{P^ч}{PK} \times 100\% .$$

5. **Рентабельность внеоборотных активов (R5)** показывает эффективность их использования.

F – средняя величина внеоборотных активов;

F = $0,5 \times$ (строка баланса «Итого внеоборотные активы» НГ + «Итого внеоборотные активы» КГ).

$$R5 = \frac{P^ч}{F} \times 100\% .$$

6. **Рентабельность оборотных активов (R6)** показывает эффективность их использования.

E – средняя величина оборотных активов;

E = $0,5 \times$ (строка баланса «Итого оборотные активы» НГ + «Итого оборотные активы» КГ).

$$R6 = \frac{P^ч}{E} \times 100\% [5, с. 133].$$

• **анализ платежеспособности.**

Существенным показателем, в котором проявляется финансовое состояние компании, выступает платежеспособность, под которой подразумевается способность компании отвечать по своим обязательствам.

Понятие платежеспособности тождественно с понятием ликвидности.

Для анализа платежеспособности (ликвидности) на основании данных бухгалтерского баланса рассчитываются финансовые коэффициенты ликвидности:

1. **Коэффициент общей ликвидности (ОЛ)** показывает, какую часть всей задолженности компания может погасить за счет всех оборотных активов.

$$OL = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Обязательства}} ; \text{нормативное значение ОЛ} \geq 1.$$

2. **Коэффициент текущей ликвидности (ТЛ)** показывает, какую часть текущих краткосрочных обязательств можно погасить за счет всех оборотных активов.

Оптимальное значение ТЛ от 2 до 3,5.

$$TL = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} ;$$

3. **Коэффициент критической ликвидности (КЛ)** показывает, какую часть краткосрочной задолженности компания может погасить в ближайшее время. Допустимое значение КЛ от 0,7 до 0,8; желательное КЛ = 1.

$$KL = \frac{\left(\begin{array}{l} \text{Денежные средства} \\ \text{и их эквиваленты} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{l} \text{Дебиторская} \\ \text{долженность} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{l} \text{Краткосрочные} \\ \text{финансовые} \\ \text{вложения} \end{array} \right)}{\text{Краткосрочные обязательства}} ;$$

4. **Коэффициент абсолютной ликвидности (АЛ)** показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности компания может погасить в ближайшее время за счет денежных средств.

$$AL = \frac{\text{Денежные средства и их эквиваленты}}{\text{Краткосрочные обязательства}} ; \text{нормативное значение АЛ} \geq 0,1.$$

Умножив значения формул и нормативов на 100%, их можно выразить в процентах. Такое выражение значений показателей также может быть удобно для интерпретации [3, с. 297].

Умножив значения формул и нормативов на 100%, их можно выразить в процентах. Такое выражение значений показателей также может быть удобно для интерпретации [3, с. 297].

• **анализ относительных показателей финансовой устойчивости.**

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени зависимости от заемных источников финансирования.

Показатели, характеризующие зависимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении.

Показатели рассчитываются по данным бухгалтерского баланса.

1. **Коэффициент капитализации (КК)** показывает, сколько заемных средств компания привлекла на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

$$KK = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} ; \text{Нормативное значение КК} \leq 1,5.$$

2. **Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (ОС)** показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников.

$$OC = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}; \text{ нормативное}$$

значение $OC \geq 0,5$.

3. **Коэффициент финансовой независимости (автономии) (ФН)** показывает, удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.

$$ФН = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}}; \text{ нормативное значение: } ФН \geq 0,5.$$

4. **Коэффициент финансирования (Ф)** показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных средств, а какая — за счет заемных.

$$Ф = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}; \text{ нормативное значение } Ф \geq 0,7$$

5. **Коэффициент финансовой устойчивости (ФУ)** показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников.

Нормативное значение $ФУ > 0,6$.

$$ФУ = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочный заемный капитал}}{\text{Активы}} [1, \text{ с. } 125].$$

• **трендовый анализ.**

Трендовый анализ — метод финансового анализа, при котором сравнивается каждая позиция отчетности с рядом предшествующих периодов и определяется тренд, то есть основная тенденция динамики показателя, очищенная от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ.

Трендовый анализ — часть перспективного анализа, необходим в управлении для финансового прогнозирования. Трендовый анализ является самым простым способом финансового прогнозирования. Расчетным периодом времени является месяц, квартал или год.

Анализ динамики показателей отчетности позволяет делать важные выводы необходимые для осуществления текущей финансово-хозяйственной деятельности и для принятия управленческих решений на перспективу [1, с. 72].

На основе рассчитанных данных можно вывести комплексный показатель инвестиционной привлекательности предприятия и отнести предприятия к одной из четырех групп:

• **первая группа** — на конец анализируемого периода предприятие имеет высокую рентабельность и оно финансово устойчиво. Платежеспособность предприятия не вызывает сомнений. Качество финансового и производственного менеджмента высокое. Предприятие имеет отличные шансы для дальнейшего развития;

• **вторая группа** — на конец анализируемого периода предприятие имеет удовлетворительный уровень рентабельности. Его платежеспособность и финансовая устойчивость находятся, в целом, на приемлемом уровне, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Однако данное предприятие не достаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с предприятием требует взвешенного подхода;

• **третья группа** — на конец анализируемого периода предприятие финансово не устойчиво, оно имеет низкую рентабельность для поддержания платежеспособности на приемлемом уровне. Как правило, такое предприятие имеет просроченную задолженность. Оно находится на грани потери финансовой устойчивости. Для выведения предприятия из кризиса следует предпринять значительные изменения в его финансово-хозяйственной деятельности. Инвестиции в предприятие связаны с повышенным риском;

• **четвертая группа** — на конец анализируемого периода предприятие находится в глубоком финансовом кризисе. Размер кредиторской задолженности велик, предприятие не в состоянии расплатиться по своим обязательствам. Финансовая устойчивость предприятия практически полностью утеряна. Значение показателя рентабельность собственного капитала не позволяет надеяться на улучшение. Степень кризиса предприятия столь глубока, что вероятность улучшения даже в случае коренного изменения финансово-хозяйственной деятельности невысока [6].

Таким образом, основными целями подготовки финансовой, в том числе, консолидированной отчетности являются составление и представление качественной информации об имущественном положении организации, её доходах и расходах, необходимой пользователям. Характеристики, определяющие качество информации, достигаются непосредственным использованием международных стандартов финансовой отчетности — МСФО, разрабатываемых Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности и признанных во всем мире как эффективный инструментальный для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний.

В половине случаев основной причиной применения МСФО компаниями в разных странах мира, в том числе и в России называется необходимость привлечения финансирования на международных рынках капитала.

Многие финансовые институты уже сейчас осуществляют кредитование российских предприятий только при предоставлении отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Например, иностранный банк предоставляя кредит российскому предприятию, требует: предоставлять годовую финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО, поддерживать определенный уровень финансовых коэффициентов, рассчитываемых с использованием данных МСФО; обеспечивать адекватную работу систем учета затрат, бухгалтерского учета и управления информацией, достоверно и точно отражающих финансовое состояние компании и результаты ее деятельности.

Принимая решения, кредиторы или инвесторы используют методы финансового анализа для определения финансового состояния организаций, для оценки перспектив вложений проводя анализ его финансовой отчетности.

Российские компании, получающие иностранное финансирование, представленные на фондовых рынках, или имеющие иностранного владельца, обязаны зачастую составлять финансовую отчетность согласно МСФО. Составление такой отчетности процесс трудоемкий и требует больших финансовых затрат при трансформации отчетности в формат МСФО и при параллельном ведении учета согласно российским стандартам и МСФО.

В случае если материнская компания составляет консолидированную отчетность по данным всех дочерних и зависимых компаний трансформация отчетности представляет собой подготовительный этап перед консолидацией с последующим составлением отчетности, включая все отчетные формы и примечания. Материнская компания должна консолидировать отчетность всех его дочерних предприятий находящихся за пределами и внутри страны.

Организации, расположенные на территории России должны представлять бухгалтерскую отчетность пользователям, в том числе государственным органам, составленную в соответствии с российскими стандартами. Такими организациями в частности являются крупнейшие предприятия являющиеся «флагманами» российской экономики — нефтяные и газовые компании, металлургические, энергетические, машиностроительные предприятия, банки, страховые компании, коммуникационные, транспортные и прочие крупные компа-

нии, которые могут обеспечивать большой приток финансовых, трудовых и прочих ресурсов в Российскую Федерацию. Эти предприятия представляют большой интерес на международном рынке капитала и, следовательно, некоторые из них представляют пользователям финансовую отчетность, составленную согласно МСФО путем трансформации данных из российской отчетности. Компании могут включать большое число дочерних и зависимых организаций, и составляют согласно МСФО консолидированную отчетность всей Группы. Можно представить, сколько времени, труда и финансовых ресурсов потребуется, чтобы трансформировать российскую отчетность в формат МСФО какой-нибудь машиностроительной или нефтедобывающей компании, включающей в свое число десятки дочерних и зависимых организаций и имеющей в составе своего имущества тысячи единиц объектов основных средств, например. Приведенный выше пример показывает, что только для трансформации данных о 16 инвентарных объектах требуется немало времени и усилий на изучение учетной политики, сбор и обработку информации, корректировку статей.

Еще одним существенным моментом при отражении информации об имуществе, обязательствах и финансовых результатах компании по российским стандартам бухгалтерского учета и МСФО является их различие. МСФО используемые на практике свыше 25 лет и вошедшие в себя за такой срок все возможные эффективные методы учета являются более предпочтительной формой учета, так как даже взятые за основу российских стандартов отражение информации в финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО более существенно и значимо для оценки финансовой деятельности.

Сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации. Поэтому для целей принятия более эффективных управленческих решений и экономии ресурсов при формировании финансовой отчетности можно предложить на законодательном уровне сблизить российские стандарты, касающиеся главным образом учета активов до полного их соответствия МСФО. На сегодняшний день такое сближение стандартов может выглядеть наиболее рационально в процессе реформирования бухгалтерского учета и отчетности. В будущем можно рассматривать идею об утверждении МСФО в качестве основных или дополнительных учетных стандартов.

В России в условиях повышенных рисков, признание МСФО может стать важным шагом для привлечения иностранных инвестиций. Полный или частичный переход на международную практику учета существенно облегчит взаимоотношения с иностранными инвесторами, будет способствовать увеличению числа совместных проектов. Приведение системы учета в соответствии с международными стандартами не является только российской проблемой, процесс гармонизации и стандартизации системы бухгалтерского учета носит глобальный характер.

Список использованной литературы

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. 2-е изд. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2004. 336 с.
2. Рожнова О.В. Практика составления отчетности по МСФО и трансформация отчетности в формат МСФО // Вестник профессиональных бухгалтеров. июнь. 2007. С. 31–48.
3. Соловьева О.В. МСФО и ГААП: учет и отчетность. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. 324 с.
4. Учебное пособие по МСФО для профессиональных бухгалтеров. МСФО 16 Основные средства, М., март 2007. ЗАО «Прайсвотерхаус Куперс Аудит»; ФБК; Агроконсалтинг; АССА. www.accountingreform.ru. С. 1–26.
5. Шермет А.Д. Ионова А.Ф. Финансовый менеджмент. Т. 1. М.: ИПБР-БИНФА, 2006. 192 с.
6. <http://www.proffit.ru>.
7. Пример отчета. Демонстрация. ООО «Константа». <http://www.finanalisis.ru>. 31 с.

tamara voronchenko [vtv15@mail.ru]

Н. М. Горяйнова

*Директор Центра дополнительного профессионального образования,
кандидат педагогических наук, Челябинский филиал
Российской Академии предпринимательства*

Роль делового этикета в профессиональной деятельности современного менеджера

*«Жизнь не настолько коротка,
чтобы людям не хватало времени на вежливость».*
Р. Эмерсон

Ключевые слова: менеджмент, корпоративная культура, деловой этикет, деловое общение, этикетное деловое поведение

Эффективное деловое общение можно рассматривать как одну из лидерских компетенций современного менеджера. И, очевидно, что эффективное деловое общение невозможно без применения норм делового этикета в процессе как формального, так и неформального организационного взаимодействия.

Для начала хотелось бы напомнить, что под этикетом вообще в широком смысле понимается совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям, манера обхождения с окружающими, формы обращений и приветствий, нормы поведения в общественных местах, правила оформления внешнего вида. Его основными принципами являются: принцип гуманизма и человечности, принцип целесообразности действий, принцип красоты или эстетической привлекательности поведения и, наконец, принцип соблюдения народных обычаев и традиций.

Этикет принимает различные формы проявления в зависимости от национально-культурных особенностей социума. А поскольку общечеловеческая культура неоднородна и распадается на множественные субкультуры, можно констатировать, что никогда не существовало и не может существовать одинаковых для всех сообществ социальных

норм. Таким образом, следует говорить лишь о многообразных этикетных культурах [1].

Ввиду того, что этикет рассматривается как свод правил поведения, принятых в определенных социальных кругах, выделяют различные его виды в зависимости от сфер общественной жизни, в которых принят особый регламент: служебный (деловой) этикет, дипломатический, военный, педагогический, врачебный, этикет в общественных местах.

В данной статье речь пойдет об особенностях делового этикета и его важной роли в профессиональной деятельности современного менеджера.

Безусловно, что деловой этикет — это исторически изменчивое явление. В наше время он становится более динамичным и демократичным, а от того менее жесткими и церемониальными выступают его правила. Но деловой этикет сохраняет многие выработанные на протяжении столетий нормы общения и предписанные условности того, что называется хорошими манерами в ситуации делового общения, приличиями, воспитанностью и т.д.

Сегодня уже никто не сомневается, что значение этикета в деловой жизни огромно! Дж. Рокфеллер, например, в свое время утверждал: «Умение общаться с людьми — такой же покупаемый за деньги товар, как сахар или кофе. И я готов платить за это умение больше, чем за какой-либо другой товар в этом мире».

Таким образом, в сфере современных деловых отношений в развитых странах этикет считают экономической категорией. Он вносит упорядоченность, предсказуемость и гармонию в деловые отношения, способствует эффективности бизнес-процессов, повышению производительности труда и качества принимаемых решений, более рациональному использованию рабочего времени и все это в конечном итоге выводит организацию на более высокие показатели финансово-экономической деятельности.

Владение деловым этикетом становится все более важным фактором и в профессиональной деятельности современного менеджера. Но простое знание правил и норм делового этикета не гарантирует успеха в управленческой практике, в том случае, если у менеджера отсутствует глубокая, системная профессиональная подготовка и необходимые для равноуровневых деловых контактов личностные качества и коммуникативные навыки. Однако неукоснительное исполнение предписаний делового этикета значительно повышает шансы менеджера на успешную профессиональную карьеру. Этикет по своей

сути является тем действенным инструментом и своеобразным социальным регулятором, который помогает повысить эффективность общения в пределах организационного пространства. А одним из критериев эффективности делового общения, как известно, выступает достижение организационных целей.

Чтобы чувствовать себя свободно и непринужденно в любой ситуации делового общения, производить на вышестоящее руководство, коллег и подчиненных положительное впечатление и испытывать подлинное удовлетворение от общения, одних только теоретических знаний в области делового этикета, безусловно, недостаточно. Очень важно, чтобы у менеджера вошли в привычку проявления такта, доброжелательности, приветливости, толерантности, внимания по отношению к партнерам по общению, терпение к чужим недостаткам и промахам, но высокая требовательность к себе, адекватная самооценка, самокритичность.

На достаточно простом пути к овладению нормами современного делового этикета менеджеру потребуются добрая воля, осознание чрезвычайно важной роли этикета в профессиональной управленческой деятельности, и, конечно же, простое человеческое желание — стать лучше, сделать окружающий мир совершеннее.

Практики менеджмента утверждают, что невозможно подсчитать финансовые потери от незаключенных контрактов, разрушенные карьеры по причине неправильного, неэтикетного поведения в ходе деловых переговоров или проявления элементарной невоспитанности в стандартных рабочих ситуациях. Понимая это, в Японии, например, ежегодно тратят на обучение хорошим манерам и консультации по вопросам делового этикета сотни миллионов долларов.

Итак, этикетное деловое поведение прибыльно. Многие компании в свое время, формируя уникальный фирменный стиль, сделали ставку на безупречные деловые манеры сотрудников, как отличительную особенность организации, и таким образом, создали себе устойчивое и неоспоримое конкурентное преимущество.

Никто не станет отрицать, что дефицит хороших манер и у руководителя, и у подчиненных негативно сказывается на морально-психологическом климате в коллективе, создает дискомфорт в общении, провоцирует повышенную нервозность и конфликтность.

В организационной среде, также как и в обществе, приветствуется деликатность, тактичность, сдержанность, умение контролировать свои поступки, внимание к окружающим. Дж. Свифт утверждал, что

«хорошими манерами обладает тот, кто наименьшее количество людей ставит в неловкое положение».

Управленческие ситуации многообразны. Невозможно предусмотреть и создать этикетные схемы для всех ситуаций и обстоятельств, да это и не требуется, поскольку деловой этикет определяет лишь общие принципы поведения и подходы к общению людей в профессиональной среде, учет которых позволяет и менеджерам и рядовым сотрудникам формировать свою этикетную линию поведения в деловом общении.

Выше уже отмечалось, что в серьезном бизнесе ценится предсказуемость, надежность, респектабельность. Представим себе ситуацию переговорного процесса и его участника, как правило, это первое лицо компании — менеджера, который не умеет правильно войти, представиться, сесть, вручить визитную карточку. Не знает, как правильно приветствовать партнеров, поддерживать разговор, завершать его и т.д. Есть очень большая вероятность, что такой «переговорщик» не будет причислен к «своему» кругу, поскольку его грубые манеры продемонстрировали полное пренебрежение к дресс-коду, породили неприятие на эмоциональном уровне, вызвали напряжение в ситуации общения. Вероятность того, что его предложениям и обещаниям не поверят, его аргументация не покажется убедительной и не вызовет интереса очень высока. И произойдет это потому, что форма самопрезентации вступила в противоречие с содержанием деловых предложений. Философский закон о связи формы и содержания применим и в нашем случае.

Итак, деловой этикет — это «язык посвященных». С культурологической точки зрения во все века этикет был и по сей день является маркером, выделяющим социальные слои. То, что принято в одном социальном слое или профессиональной группе может быть неприемлемо или не позволительно в другой. Иными словами, количество лояльных клиентов зависит от того, правильной ли вилоккой менеджер ест салат на деловом обеде? [4]

Менеджеру не должно быть чуждо представление о приличиях — нормах, в пределах которых оберегается индивидуальность и личное достоинство каждого. Ведь наши манеры повествуют, выбалтывают, а порой кричат окружающим о нашей жизненной истории: где мы родились, что принято в нашей семье, где мы учились и чему, какой образ жизни ведем сейчас, каковы наши планы и т.д. Всё это и многое другое транслируется окружающим через нашу речь, манеру говорить и слушать, одежду, привычки [3].

Тема делового этикета как части корпоративной культуры многогранна. Ее можно рассматривать в связи с различными аспектами лидерства и управленческого стиля, эффективной коммуникации и манипулятивного воздействия, управления конфликтами, профилактики стресса, наконец, создания позитивного имиджа руководителя.

Невозможно не напомнить, в этой связи, что имидж менеджера — это внешняя сторона его образа, в качестве видимых характеристик которого выступают манера делового поведения, экспрессия, привлекательность. Можно также добавить, что имидж руководителя во многом зависит от того, впечатления, которое он производит на подчиненных, от мнения, которое складывается о нем и в трудовом коллективе и в менеджмент-сообществе. Следовательно, одним из условий создания и поддержания собственного позитивного имиджа для менеджера является жесткое следование правилам делового общения.

Здесь будет уместно напомнить слова выдающегося менеджера Ли Якокки: «Управление представляет собой не что иное, как настраивание людей на труд. Единственный способ настраивать людей на труд — это общаться с ними». Добавим, общаться так, чтобы люди дорожили этим общением. Менеджер должен четко усвоить, что личный позитивный пример в общении с подчиненными пропорционален кредиту доверия. Многие же руководители искренне убеждены в том, что они вполне благовоспитанны, респектабельны, а на практике своими каждодневными поведенческими реакциями не просто вызывают недоумение, а раздражают и даже порой деморализуют подчиненных и коллег.

Например, некоторые руководители не считают нужным быть пунктуальными, пренебрегают интересами и мнениями других, забывают о данных обещаниях, назначенных встречах, навязывают свое видение ситуации, проявляют нетерпение и подозрительность в отношениях с подчиненными, позволяют себе в их адрес злую иронию, пренебрегают собственной внешностью и прочее. При таком поведении трудно рассчитывать на авторитет и на подлинную лидерскую позицию.

В группе деловых людей именно вежливость — неотъемлемая часть делового общения. Практика менеджмента вывела управленческую аксиому: только довольный внутренний клиент может создать довольного внешнего клиента. Если внутри компании сотрудники (внутренние клиенты) испытывают дефицит хороших деловых манер со стороны руководителя, если их не устраивает стиль руководства и качество общения между сотрудниками, то не приходится удивляться, что такие недовольные внутренние клиенты проявляют холодность, безразличие, а подчас и грубость, в отношении внешних клиентов.

Например, когда руководитель критикует подчиненного на глазах у других сотрудников, то такой подчиненный при обслуживании внешнего клиента, скорее всего также будет несдержанным [2].

Да, безусловно, предписания делового этикета в основном диктуют требования общечеловеческой культуры, вежливости, толерантности, обходительности, учтивости, приветливости, но при этом, менеджер не должен забывать, что они регламентируют также иерархию возрастных, статусных и половых различий людей. В правилах делового этикета на этот счет заранее предусматриваются различные ситуации и предлагаются готовые модели конкретных действий. Именно поэтому деловой этикет выступает одним из действенных инструментов делового общения. Он призван сделать деловой контакт комфортным для партнеров, особенно в системе менеджер — подчиненный. С его помощью важно не просто создать климат доверия, но и придать деловому взаимодействию упорядоченность и предсказуемость. А для этого, на наш взгляд, в каждой солидной бизнес-организации менеджменту необходимо создавать программу корпоративного обучения, основываясь на конкретной ситуации, специфике бизнеса, особенностях персонала и включать в неё темы этикетного общения.

Во многом актуальность таких программ обусловлена еще и тем, что в России на протяжении десятков лет не существовало специального обучения этическим и эстетическим нормам в школах и ВУЗах. Некоторым гражданам повезло, в их семьях приветствовалось приличное поведение, шло обучение хорошим манерам. Другим повезло меньше, этот аспект социального взаимодействия практически игнорировался.

И как следствие крайняя некомпетентность многих современных менеджеров в очень простых вопросах. Например, как руководитель должен одеваться на работу? Каков этикет публичного выступления? Как поздравлять подчиненных и дарить подарки? Как должен измениться внешний вид, если повысили в должности? Как реагировать, если деловой партнер не соблюдает этикет? Как себя вести, если начальник, коллега, подчиненный несправедлив? Как культурно спорить? Как вежливо отказывать и не испортить отношения? Как приятно обращаться друг к другу в деловой среде и т.д.?

Исследования показывают, что в современной российской бизнес-практике наиболее востребованы в руководителях такие качества как:

- способность изменяться и управлять изменениями;
- нестандартное мышление;
- навыки коммуникации;
- умение мотивировать высокообразованных сотрудников [3; 4].

Для применения навыков коммуникации и мотивации, обретенных в процессе и теоретической профессиональной подготовки, и практической деятельности по управлению, менеджеру, безусловно, необходимы хорошие деловые манеры. Говорят «капля меда привлекает больше пчел, чем целая бочка желчи» и «ведет за собой тот, кто служит другим» — это аксиомы человеческого общения. И в этом смысле игнорирование менеджером правил и норм делового этикета неэффективно в долгосрочной перспективе.

В социальной психологии делается акцент еще на одном аспекте делового взаимодействия. Этикетные правила, в том числе и правила делового этикета, содержат нравственную информацию, апеллируя к моральным качествам личности. Однако они служат лишь внешним выражением нравственных отношений между людьми, поэтому могут возникать ситуации, когда их соблюдение формально. В условиях любой организации это вполне возможно. Неискренность приводит к поверхностности общения людей друг с другом. Психологи утверждают, что это самая большая угроза аморальных последствий формального соблюдения правил делового этикета.

Негативных последствий можно избежать, если грамотно выстроить систему обучения этикету и воспитания хороших манер, которая опиралась бы на усвоение нравственного значения норм поведения и понимание их актуальности. Соблюдение правил делового этикета должно осуществляться сознательно и в то же время непроизвольно, то есть стать привычной формой взаимодействия в трудовом коллективе. Это связано с тем, что этикетные нормы призваны облегчать организационные контакты между людьми и предоставлять им наиболее удобные пути для их установления.

В заключение отметим, что в исторической ретроспективе деловой этикет формировался столетиями, поэтому сейчас он представлен базовыми нормами, отфильтрованными временем. То есть в современном деловом этикете как своде правил поведения принятых в бизнес-среде нет ничего лишнего, такого, что затрудняло бы эффективное деловое взаимодействие.

Напротив, как уже отмечалось, — это инструмент, повышающий эффективность общения, создающий партнерство, порождающий положительные эмоции. Соблюдение менеджерами и рядовыми сотрудниками компании правил делового этикета способствует достижению режима внутреннего благоприятствования и делает организацию более устойчивой в высоко конкурентной рыночной среде.

Список использованной литературы

1. Ковальчук А.С. Основы делового общения / А.С. Ковальчук. М.: Инфра-М, 2003.
2. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловая этика: учебное пособие для студентов вузов / И.Н. Кузнецов. М.: ИТК «Дашков и К», 2007.
3. Кузнецов И.Н. Бизнес-этика / И.Н. Кузнецов. М.: ИТК «Дашков и К», 2007.
4. Найн А.Я. Культура делового общения / А.Я. Найн. М.: Инфра-М, 2005.

Наталья Горяйнова [centerrap@mail.ru]

И. Н. Дмитриева

*Аспирант кафедры бухгалтерского учета и анализа
Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск*

Рентабельность лизингового имущества

Ключевые слова: лизинг, рентабельность, лизинговые операции, рентабельность лизингового имущества

Одним из важнейших показателей результативности вложений средств является показатель рентабельности активов. В настоящее время в литературе [1, 2, 3, 4 и др.] достаточно подробно рассмотрен данный показатель, однако вопрос, насколько он применим для лизингового имущества, в настоящее время не изучен.

Термин «рентабельность» означает «эффективность», «прибыльность», «доходность». В экономической литературе данный показатель определяется соотношением всей суммы прибыли со средней за анализируемый период стоимостью только изучаемого ресурса, игнорируя тот факт, что данная прибыль получена за счет использования и других ресурсов. «Представляется правильным со стоимостью ресурса соотносить не всю прибыль, а только ту часть, которая получена (условно или безусловно) за счет использования изучаемого ресурса... То есть, прибыль (доход) может быть распределена между различными видами ресурсов соответственно их участию в ее получении, которое обусловлено их расходом в стоимостной оценке» [3]. Иными словами, рентабельность конкретного актива показывает ту величину дохода в процентах, которую данный актив приносит организации. В то же время, активом для российских предприятий является имущество, находящееся у данной организации на праве собственности и, следовательно, учитываемое на балансе. Однако доходы может приносить не только собственное имущество, но и то, которое находится

у организации на правах владения и пользования. Например, лизинговое имущество.

Таким образом, в источнике [3] показатель рентабельности активов сформирован по методу пропорционально-стоимостного деления степени участи ресурсов в получении прибыли, что позволяет определить рентабельность конкретного актива. Автор приводит два подхода к определению рентабельности — ресурсный и затратный. Взяв за основу предложенный метод, сформируем их и для лизингового имущества, учитывая способ его отражения: на балансе или на забалансовых счетах.

Лизинговые операции являются специфическими операциями, это объясняется тем, что предмет договора лизинга, не являясь собственностью предприятия, может учитываться на балансе, на счете 01 «Основные средства», и это зависит только от условий договора лизинга, и по нему, так же как и по основным средствам, начисляется амортизация. Соответственно к лизинговому имуществу применимы общие подходы анализа, учета и аудита основных средств. Поэтому, рентабельность лизингового имущества, учитываемого на балансе предприятия, рассчитывается аналогично рентабельности основных средств.

В зависимости от применяемых подходов, показатель рентабельности лизингового имущества, учитываемого на балансе предприятия, за исследуемый период определяется следующим образом:

1) затратным способом

$$P_{з\text{ лии}} = \frac{\Pi \times \frac{AM_{\text{лии}}}{ЗР_{\text{общ}}}}{ЗР_{\text{общ}}} = \frac{\Pi}{ЗР_{\text{общ}}} \times \frac{AM_{\text{лии}}}{ЗР_{\text{общ}}}, \quad (1)$$

где $P_{з\text{ лии}}$ — рентабельность i -го лизингового имущества, определенная по затратам на получение прибыли за исследуемый период;

Π — сумма прибыли от продаж, полученная предприятием за исследуемый период;

$AM_{\text{лии}}$ — затраты i -го лизингового имущества в виде начисленной за анализируемый период амортизации, представляющей элемент общих затрат;

$ЗР_{\text{общ}}$ — общие затраты ресурсов на получение прибыли.

2) ресурсным способом

$$P_{р\text{ лии}} = \frac{\Pi \times \frac{AM_{\text{лии}}}{ЗР_{\text{общ}}}}{ПС\text{ ср}_{\text{лии}}}, \quad (2)$$

где $P_{рi}$ — рентабельность i -го лизингового имущества, определенная по среднему значению ресурса за исследуемый период;

$ПС\text{ ср}_{\text{лии}}$ — средняя первоначальная стоимость i -го лизингового имущества, примененного в числе других для получения прибыли Π .

Рентабельность предмета договора лизинга, учитываемого на забалансовых счетах и используемого в процессе производства с целью получения прибыли, необходимо усовершенствовать. Амортизация по данному имуществу не начисляется, однако начисляются лизинговые платежи, которые, так же как и амортизация, относятся на затраты производства. Таким образом, лизинговое имущество не отражается в активе баланса, но начисленные лизинговые платежи постепенно капитализируются в балансе и являются расходом, направленным на получение прибыли.

Таким образом, рентабельность лизингового имущества, учитываемого на забалансовых счетах, определенная затратным способом, должна рассчитываться по формуле

$$P_{з\text{ лии}} = \frac{\Pi \times \frac{ЛП_i}{ЗР_{\text{общ}}}}{ЗР_{\text{общ}}} = \frac{\Pi}{ЗП_{\text{общ}}} \times \frac{ЛП_i}{ЗР_{\text{общ}}}, \quad (3)$$

где $P_{з\text{ лии}}$ — рентабельность i -го лизингового имущества, определенная по затратам на получение прибыли за исследуемый период;

$ЛП_i$ — начисленные i -е лизинговые платежи без НДС за анализируемый период, представляющие элемент общих затрат;

Рентабельность лизингового имущества учитываемого на забалансовых счетах, определенная ресурсным способом, должна рассчитываться следующим образом:

$$P_{рi} = \frac{\Pi \times \frac{ЛП_i}{ЗР_{\text{общ}}}}{ЛП\text{ ср}_i}, \quad (4)$$

где $P_{р\text{ лии}}$ — рентабельность i -го лизингового имущества, определенная по среднему значению лизингового имущества, который выражается в виде всей задолженности по лизинговым платежам по i -му договору лизинга за исследуемый период;

$ЛП\text{ ср}_i$ — среднее значение i -го лизингового имущества примененного в числе других для получения прибыли Π , которое определяется как среднее значение всей задолженности по лизинговой плате без НДС по i -му договору лизинга.

Бухгалтерские документы – источники информации для расчета рентабельности лизингового имущества – указаны в таблице.

Таблица

Источники информации для расчета рентабельности лизингового имущества

| Информация | Источник |
|--|--|
| Прибыль от продаж | Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (годовая или промежуточная); главная книга по счету 90; журнал-ордер № 15; карточки счетов 90 и 99 |
| Сумма амортизации предметов лизинга | Разработочная таблица № 6 «Расчет амортизации основных средств»; разработанная на предприятии ведомость начисления амортизации ОС; карточка счета 02 (соответствующий субсчет) |
| Себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы | Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»; главная книга по счету 90; журнал-ордер № 11; карточки счетов 90 |
| Первоначальная стоимость лизингового имущества | Главная книга по счету 01 (соответствующий субсчет); карточка счета по счету 01 (соответствующий субсчет); оборотно-сальдовая ведомость по счету 01 |
| Лизинговые платежи без НДС | Главная книга, карточка счета и оборотно-сальдовая ведомость по счетам 20, 25, 26, 60 (соответствующий субсчет) |

Таким образом, предложенные в работе формулы позволяют определить рентабельность лизингового имущества по методу пропорционально-стоимостного деления степени участия ресурсов в получении прибыли, не зависимо от того на балансовых или на забалансовых счетах оно учитывается.

Список использованной литературы

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие / Н.П. Лябушин, В.Б. Лешева, В.Г. Дьякова ; под ред. Н.П. Лябушина. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999. 471 с.
2. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. М.: Финансы и статистика. 2001. 560 с.
3. Анализ показателей финансового положения и финансовых результатов предприятия. Монография / А.Ф. Черненко. Челябинск, 2006. 274 с.
4. Методологические основы оценки рентабельности капитала и финансового положения промышленных предприятий. Монография / А.Ф. Черненко. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2004. 169 с.

Дмитриева [INDmit82@mail.ru]

Е. Е. Ермакова

*Кандидат философских наук, профессор,
член-корреспондент РАЕН*

Социальные инвестиции как инструмент стратегического управления

Ключевые слова: социальные инвестиции, корпоративная социальная ответственность, качество экономического роста, стратегическое управление, социальные факторы производства, предпринимательство

Плодотворной в теоретическом и практическом аспектах и, прежде всего, как концептуальная основа социальной политики, является идея, высказанная и обоснованная рядом ученых, о том, что развитие определяют не темпы экономического роста, а его качество. Для российской экономики это означает стратегический выбор формирования инновационной социально-ориентированной экономики, оптимизации экономической, социальной и экологической эффективности¹.

При этом существенным, уже на этапе постановки целей, является понимание социальности программ развития. Экономическая эффективность национальной экономики – это состояние, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Такое состояние называется Парето-эффективностью.

Эти проблемы ставят во главу угла воспроизводственный и маркетинговый подходы к анализу социально-экономического развития. Однако затруднительно как индивиду, так и отдельным организациям, обществу в целом, просчитать ресурсное обеспечение решения соци-

¹ См., напр.: Балабанова А.В. Макроэкономика: механизмы повышения качества роста. М., 2008.

альных задач, касающихся такого ресурса, как человеческий. Но это когда речь идет о социальных задачах, скажем так, в узком смысле слова. В широком смысле социальные задачи — это формирование инновационной экономики, интенсивной модели развития, для которых как раз будут актуальны проблемы качества экономического роста. Естественно, во главу угла встают и проблемы изменения качества управления как для институциональных единиц, так и для общества.

Уже существуют, а некоторые требуют доработки, показатели социально-экономического развития, как то: производительность труда, доход на душу населения, количество собственников, соотношение доходов по социальным стратам, прирост продукции и доходов на условную единицу по социальным стратам общества, рациональная занятость, время работы и отдыха, рекреационные расходы, удовлетворенность трудом, организационно-экономические условия обеспечения вертикальной и горизонтальной мобильности, стабильности социальной системы и ее институциональных структур. Здесь вырисовываются проблемы государственно-частного партнерства и корпоративной социальной ответственности, предпринимательства в формировании социально-ориентированной экономики, особенно в области инвестиционной стратегии, что, в свою очередь, ставит задачи управления проектной деятельностью.

Инновационные инвестиции связаны с рынками интеллектуальных инвестиций и научно-технических инноваций. Так, нематериальные инвестиции, вложения в общие условия воспроизводства организации, включают в себя расходы на научные исследования, создание инноваций, обучение персонала, социальные мероприятия. Особое значение приобретают брутто-инвестиции (нетто-инвестиции и реинвестиции), при этом стратегическое решение о применении брутто-инвестиций является одной из наиболее важных и сложных задач управления.

Кроме того, такие инвестиции, как правило, характеризуются высоким уровнем рисковости (угроза финансовых потерь (потери, по крайней мере, части своих инвестиций) или появление дополнительных инвестиционных расходов), и осуществляются в ситуациях, когда будущая стоимость активов и уровень планируемого дохода весьма ненадежны. Это диктует и выделение первоочередных задач инвестиционной политики: проектное финансирование (например, национальные проекты «Образование», «Здоровье»), увеличение доли государственных инвестиций в структурной политике государства. Государственное регулирование инвестиционной деятельности и выбор инвестиционных стратегий предполагают осуществление смешанно-

го планирования и регулирования; изменение налоговой политики и системы в целом; стимулирование организаций по использованию прибыли и амортизации в инвестиционных целях.

Риски инвестиционных программ и проектов — это вероятность их неэффективности, в том числе социальной, на начальной стадии реализации, обусловленная особенностями жизненного цикла социальных инвестиций, типом и характеристикой участников, невозможностью прогноза цен, объемов реализации, социального эффекта в будущем.

Главным инструментом, способным уменьшить напряжение, создаваемое непредсказуемыми рисками макроэкономического характера, является как раз инвестирование в проектной форме в рамках частно-государственного партнерства, которое требует определения зон ответственности и поэтапных мероприятий в каждом цикле осуществления инвестиционного проекта. Снизить риски и повысить эффективность инвестиционных проектов можно также путем разработки общего соглашения между государством и ассоциациями работодателей и иных заинтересованных сторон, формирования нормативов социального инвестирования в зависимости от типа организации, стоимости организации, обеспечения их устойчивого развития, для реализации социальной политики, прежде всего, на микроуровне, что позволит увидеть в действии систему корпоративной социальной ответственности.

Согласно классической модели А. Керолла, корпоративная социальная ответственность (далее КСО — Е.Е.) предполагает экономическую, правовую, этическую и филантропическую ответственность. Существенным моментом является то, что КСО не может носить, так сказать, «добровольный» характер, о котором чаще говорят, рассматривая такие явления, как благотворительность, меценатство и т.п., равно как и узкий экономико-правовой подход, оправдывающий отказ от широко трактуемых социальных расходов для компаний, концентрирующих свои ресурсы на инвестициях в производство, технологических и продуктовых инновациях или просто ведущих борьбу за выживание, особенно в условиях современного кризиса. Как отмечается в Глобальном договоре ООН, Социальной хартии российского бизнеса, документах, появившихся в результате реализации исследовательского проекта по изучению социальных инвестиций в российском бизнесе и организованного совместными усилиями консорциума Ассоциации Менеджеров, Программы развития ООН, Стратегического программного фонда Посольства Великобритании, Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, «КСО может и должно

реализовываться в интересах и бизнеса, и общества. Восприимчивый к многочисленным нуждам общества, но неэффективный, ведущий к банкротству бизнес есть бизнес «социально безответственный». В свою очередь, компании, «продвинутое» в реализации принципов КСО, могут и должны претендовать на получение конкурентных преимуществ, независимо от своих исходных мотивов. Будучи увязаны с получением таких преимуществ, вопросы КСО начинают носить стратегический характер, а социальные инвестиции перестают быть «фигурой речи» и превращаются в понятный инструмент стратегического управления¹. Основной целью реализации стратегии организации в области КСО 83% от числа респондентов, участвующих в опросе в рамках исследовательского проекта в 2008 году, считают «получение долгосрочных конкурентных преимуществ»².

Здесь верно отмечено, что необходимо понимание социальных инвестиций как инструмента повышения конкурентоспособности как отдельных компаний, так и национальной экономики. Однако здесь продолжает присутствовать противопоставление и, соответственно, напряжение в системе общественных отношений, абсолютная разнонаправленность интересов различных субъектов рыночной экономики и глобальных интересов сообщества в целом (в научной литературе непреходящи дискуссии о соотношении социальной справедливости и экономической эффективности — Е.Е.), остается незамеченным тот факт, что управление с ориентацией на социальные инвестиции само по себе является инновацией, социальной и всеобъемлющей по своей сути для национальной экономики. Возможно, напряжение, в частности, на региональном уровне, на территории присутствия компании может быть уменьшено путем формирования совокупной организационной культуры, опирающейся на программно-целевой подход в организации деятельности по региональному развитию, обеспечивающий, прежде всего, единство целей для всех участников. Именно так могут реализовываться государственно-частное партнерство и проектное инвестирование.

Подчеркнув инновационный характер КСО как элемента стратегического управления, нельзя не вспомнить о выдающемся теоретике современного экономического и системного понимания инноваций

Й. Шумпетере, выделившим проведение организационных изменений в фирмах как вид инноваций и, тем самым, положившим начало формулированию понятия «социальная инновация», интерпретируемого в широком смысле слова¹.

Й. Шумпетер рассматривал предпринимателя как центральный элемент развития общества. По его мнению, в основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении использовать «новую комбинацию факторов производства», то есть вместо количества факторов изменять саму форму функции, следствием этого и является нововведение, инновация. Таким образом, предприниматель в такой ситуации призван «...делать не то, что делают другие», и «...делать не так, как делают другие». Как отмечает Й. Шумпетер, предприниматель, внедряя инновации, переводит экономическую систему от одного равновесного состояния к другому, при этом роль предпринимателя довольно основательно отличается от роли капиталиста и рабочего, так как предприниматель изначально не имеет капитала и не продает свой труд, но обладает организаторскими и лидерскими способностями, инициативой и способностью идти на риск².

В рамках системного подхода к инновационному управлению учитываются нестабильность внешней среды, высокая степень риска экономической деятельности, организация же рассматривается как система взаимосвязанного поведения многих людей, и, тем самым, экономическая эффективность оказывается тесно связанной с особенностями общества, а оценка влияния социальных факторов приобретает системообразующий характер. Многоаспектность происходящих процессов и их взаимосвязанность делают практически невозможным вычленение и детальное исследование отдельных явлений, можно лишь попытаться распределить их по уровням или кластерам ответственности и ресурсообеспечения. Эти трудности усугубляются изменчивостью характера процессов во времени, отсутствием достаточной количественной информации о динамике процессов, что вынуждает переходить к качественному анализу таких процессов, а также влиянием особенностей такого ресурса, как «труд», «человеческий фактор» как на уровне организации, так и общества в целом (многоас-

¹ Доклад о социальных инвестициях в России — 2008: Интеграция КСО в корпоративную стратегию. М., 2008. С. 15.

² Там же. С. 17.

¹ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982.

² Там же.

пектность характеристик «человека экономического» — Е.Е.). Нельзя не согласиться с мнением М. Крозье о том, что человеческий ресурс — это не набор индивидов, а организация, или, более того, совокупность организованных отношений на базе определенной культуры: мораль самоуправляющегося работника, — по словам американского исследователя Ч. Миллса, — заключается в участии в принятии решений относительно своего труда и удовлетворенности этим участием.

Отмеченное требует определения, какие подразделения в компаниях будут отвечать за реализацию стратегий КСО, ибо в этом проявляется понимание роли социальных факторов в развитии и соответствующего финансового обеспечения — социальных инвестиций как элементов эффективной корпоративной стратегии. Следует подчеркнуть, что социальные программы, пусть и трактуемые как инвестиции, на самом деле становятся вариантами благотворительности и спонсорства, со всеми вытекающими из этого последствиями и для организации, и для общества, если не проводится оценка эффективности этих проектов по разработанным взвешенным критериям, соответствующим целям стратегического управления, с учетом интересов стейкхолдеров. Последнее, пожалуй, самая сложная проблема рыночной экономики, да и вообще в концепции «постиндустриального общества». Обеспечение качества экономического роста как условия формирования социально-ориентированной экономики невозможно без государственного регулирования этими процессами, и, прежде всего, налоговой политики, в том числе и в целях сохранения конкурентной среды. Эффективность согласования интересов должна измеряться соотношением прироста доходов на условную единицу по стратам общества, то есть рассматриваться с позиций воспроизводственного подхода.

Поведенческий подход к анализу фирмы ныне распространяется и на выбор направлений финансового анализа компаний, так же как и накопление в компании трансформационных компетенций¹. Так, И.В. Ивашковская считает наличие устойчивых сетей стейкхолдеров как особой формы организации кластеров «коллективных действующих лиц»² стратегическим фактором увеличения стоимости компании³.

¹ См., напр.: Ивашковская И.В. Стратегический мониторинг создания стоимости для всех стейкхолдеров компании // Вестник Финансовой академии. М., 2008. № 3. С. 69–85.

² См.: Клейнер Г. Стратегия предприятия. М., 2008.

³ Ивашковская И.В. Указ. соч. С. 71.

Тем самым, мы получаем еще один измеритель эффективности социальных инвестиций, так как компания с развитой корпоративной социальной ответственностью стоит дороже, но и приобрести ее выгоднее. Но и при этом понимании еще необходимо выбрать, каким акционерам и инвесторам отдать предпочтения: по «американской модели» — ориентироваться лишь на крупных акционеров, учитывая прежде всего их интересы, или по «европейской модели» — взаимодействовать с широкими кругами стейкхолдеров, что в свою очередь ставит сложную проблему индивидуализированного учета вклада в увеличении стоимости компании, тем самым превращая и социальные отчеты компаний из пиар-акций в инструмент стратегического управления.

Но в любом случае, здесь будет определяющая роль государства, которое само должно прежде всего выделить национальные приоритеты развития, что позволит определить направления и количественные параметры корпоративных социальных инвестиций, а также создать конкурентную среду для компаний именно в этом направлении деятельности, что придаст качества транспарентности отношениям «бизнес—общество».

Одним из приоритетных направлений национальных и корпоративных социальных инвестиций в условиях перехода к экономике знаний является формирование интеллектуального капитала, включающего в себя как накопленные знания, так и способность к их трансформации и обретению новых знаний. Приоритетность этого направления социальных инвестиций обусловлена следующими факторами: повышением качества и роли человеческого капитала для роста конкурентоспособности компании; стремлением руководства и собственников компании снизить уровень социальной напряженности; ростом конкуренции за человеческие ресурсы, обусловленной обострением демографической ситуации, возрастающим дефицитом квалифицированных кадров, недостатками профессионального образования молодежи. Тем самым, в число стейкхолдеров компании включаются образовательные и научные организации, а в процессе создания условий труда, обеспечивающих развитие персонала, и организации здравоохранения и т.п., что обуславливает развитие межкорпоративного сотрудничества, формирование целевых фондов поддержки образовательных учреждений, соглашений на подготовку специалистов, выделение грантов студентам и аспирантам, что позволяет превращать затраты на обучение сотрудников в инвестиции, а это, в свою очередь, требует внесения изменений в налоговую политику, дает новый импульс развитию негосударственного сектора предоставления

образовательных услуг, формируя предпринимательские по сути университеты и академии.

Нельзя не отметить и еще один — маркетинговый — подход к формированию и повышению эффективности социальных инвестиций, тем более, что он «выводит» инвестиции за пределы компаний, превращая потребителей товаров и услуг в адресатов социальных инвестиций и способствуя гармонизации отношений с природной и социальной окружающей средой. Защита прав потребителя, формирование экологического сознания должны быть не только составляющими нефинансовой отчетности компаний. Это требует участия в сфере инновационного развития, в которой отечественные компании ведут себя весьма сдержанно.

Чтобы представлять динамику развития социальных инвестиций в России, необходимы критерии количественных и качественных оценок социальных инвестиций. В рамках уже упоминавшегося исследовательского проекта были разработаны количественный и качественный индексы социальных инвестиций российского бизнеса¹.

Количественный индекс, рассчитанный по агрегированным показателям для всех компаний, принявших участие в исследовании (выборка составила 102 наиболее успешных российских компании) включает в себя величину социальных инвестиций на одного работника, отношение социальных инвестиций к валовым продажам, отношение социальных инвестиций к балансовой прибыли. Первая составляющая не претерпела каких либо изменений в течение 5 лет. Второй показатель дал рост почти в два раза, но это связано в принципе с ростом объемов, стоимости производимых товаров и оказываемых услуг. Третья же составляющая, отражающая удельный вес социальных инвестиций в балансовой прибыли, уменьшилась вдвое, с 11,25% до 6,25%². Кроме того, анализ с помощью количественного индекса выявил зависимость особенностей реализации корпоративных социальных инвестиций от принадлежности компании к определенному отраслевому кластеру, что отразилось и в различиях в динамике показателей. Наиболее очевидный рост социальных расходов дал сырьевой сектор, прежде всего, предприятия топливного комплекса. Заметим, что сам характер формирования социальных инвестиций хотя и естественный, но пассивный, связан с простым перераспределением части прибыли.

О зависимостях динамики социальных инвестиций от аналогичных факторов, только с обратным вектором, продемонстрировал перерабатывающий сектор, показавший снижение индекса¹.

Отраслевой анализ показал разнонаправленность, бессистемность социальных инвестиций.

Для построения качественного индекса были использованы три группы критериев: институциональное оформление социальной политики компании, развитость системы учета социальных мероприятий и степень комплексности реализуемых корпоративных социальных инвестиций. Наибольшие достижения компании продемонстрировали по первой группе критериев, наименьшие — по второй.

Несмотря на понимание социально-экономической значимости социальных инвестиций как инструмента стратегического управления, в большинстве своем они ограничиваются инвестициями в персонал, при этом не давая значительного количественного и качественного роста, что связано с налоговой политикой государства по учету расходов на использование рабочей силы и стремлением компаний лишь уменьшить налогооблагаемую базу.

Ермакова Е.Е. [ermakova_ee@rusacad.ru]

¹ См.: Доклад о социальных инвестициях в России — 2008. М., 2008. С. 48—61.

² Там же. С. 49.

¹ Доклад о социальных инвестициях в России — 2008. М., 2008. С. 50.

С. Л. Ермаков

*Зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства
Российской Академии предпринимательства, чл.-корр. РАЕН, к.э.н.*

Ю. Н. Юденков

*Профессор факультета финансов и банковского дела
Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, к.э.н., доцент*

Риск партнерства в кредитно-финансовой сфере

Ключевые слова: риск партнерства, кредитно-финансовая сфера, банковское кредитование, кредитный риск, кредитоспособность, платежеспособность

В современных условиях хозяйствования финансовый сектор, в том числе такая его составляющая, как кредитные институты (банки), является важнейшим инфраструктурным элементом, способствующим укреплению и всестороннему развитию рыночной экономики и его базису — частному предпринимательству. В ранее действовавшем Законе Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности» отмечалось, что «предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную, самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли».

Главное содержание предпринимательства в сфере производства заключается в нахождении и формировании спроса на продукты (выполненную работу, оказанные услуги) и удовлетворении его путем изготовления (создания) и продажи продуктов (выполненных работ, оказанных услуг), в качестве товара.

Банковское кредитование, позволяющее предпринимательским организациям использовать значительные заёмные ресурсы для расширения производства и обращения продукции, имеет большое значение для экономики современной России. Кредитование как фундаментальная составляющая деятельности банка является существенным источником инвестиций, содействует непрерывности и ускорению воспроизводственного процесса, укреплению экономического

потенциала субъектов хозяйствования и способно занять основное место в объёме банковских операций, приносящих доход.

Обладая значительными позитивными качествами, банковское кредитование в современной экономике России не реализовало ещё их в полной мере. В настоящее время отечественные кредитные учреждения при наличии достаточного потенциала и высокой потребности реального сектора в кредитных ресурсах для преодоления экономического кризиса, выхода на позиции устойчивого роста и модернизации производства на новейшей технологической основе всё ещё недостаточно активно увеличивают объёмы своих кредитных операций, в результате чего наиболее активные субъекты хозяйствования вынуждены сами финансировать инвестиционный процесс.

Макроэкономическая стабилизация в стране, укрепление банковской системы, постепенное снижение процентных ставок, усиление инвестиционной активности предприятий способствует расширению масштабов деятельности банковской сферы и увеличению объёмов кредитования реального сектора экономики. Вместе с тем, кредитование, приносящее банкам в большинстве случаев основную долю доходов, генерирует и повышенный риск такой деятельности. Именно поэтому проблема анализа кредитоспособности заёмщика приобретает особое значение в процессе создания необходимых условий для реализации планов динамичного развития промышленности и достижения устойчивых темпов роста всей экономики России.

Актуальность поднимаемой в данной статье темы обусловлена тем, что на определённых этапах производственного процесса почти все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, то есть возникает необходимость в привлечении средств извне. В такой ситуации самый, казалось бы, логичный выход — получение банковского кредита, однако на практике такая задача оказывается для предприятий зачастую непосильной, потому как российские предприятия в основной своей массе не соответствуют критериям кредитоспособности.

Оценка кредитоспособности клиентов (физических и юридических лиц) является одним из самых важных этапов в организации процесса кредитования. От правильной оценки часто зависит жизнеспособность банка. Неправильная оценка может привести к невозврату кредита, что в свою очередь может нарушить ликвидность банка и, в конечном счете, привести к банкротству кредитной организации. Поэтому банки придают огромное значение разработке современной методической базы оценки кредитоспособности.

Несмотря на достаточно полное освещение в экономической литературе методических подходов к анализу отдельных сторон деятельности заёмщика, до сих пор остаются неисследованными многие направления анализа кредитоспособности, имеющие важное теоретическое и прикладное значение. Так, например, на сегодняшний день отсутствует единая нормативная база для определения кредитоспособности заёмщика по разным отраслям экономики. Нет и отраслевых справочников или классификаторов, позволяющих достоверно отнести того или иного заёмщика к определённой классу кредитоспособности с учётом его индивидуальных особенностей, а также дающих банкам возможность оценить свой риск при предоставлении кредитных ресурсов.

Российские коммерческие банки вынуждены опираться в основном на собственную информационную базу, уделяя больше внимания репутации заёмщика, его кредитной истории, а не финансовым возможностям. Также следует отметить, что до настоящего времени в специальной литературе и нормативных документах сущность и содержание терминов «кредит», «кредитоспособность» и «платёжеспособность» трактуются противоречиво и неоднозначно.

Таким образом, в России необходимо создать единую нормативную базу для определения кредитоспособности заёмщиков, усовершенствовать методики её определения и ввести шкалу для определения класса кредитоспособности клиента.

Всё это свидетельствует о необходимости дальнейших исследований, направленных на разработку и совершенствование анализа кредитоспособности заёмщика.

Известно, что кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение как в российском, так и в международном законодательстве.

1. *Возвратность кредита.* Этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности. В отечественной прак-

тике кредитования в условиях централизованной плановой экономики существовало неофициальное понятие «безвозвратная ссуда». Эта форма кредитования имела достаточно широкое распространение, особенно в аграрном секторе, и выражалась в предоставлении государственными кредитными учреждениями ссуд, возврат которых изначально не планировался из-за кризисного финансового состояния заемщика. По своей экономической сущности безвозвратные ссуды являлись скорее дополнительной формой бюджетных субсидий, осуществляемых через посредничество Государственного банка СССР, что традиционно ослабляло кредитное планирование и вело к постоянной фальсификации расходной части бюджета. В условиях рыночной экономики понятие безвозвратной ссуды столь же недопустимо, как, например, понятие «планово-убыточное частное предприятие».

2. Принцип *срочности кредита* отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заёмщика время, а в точно определенный срок, как правило зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей просрочке (в нашей стране свыше трех месяцев) — предъявления финансовых требований в судебном порядке.

3. *Обеспеченность кредита.* Этот принцип выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии.

Обеспеченность кредита закрывает один из основных кредитных рисков — риск непогашения ссуды. Если бы не принимался во внимание этот принцип, то банковское дело превратилось бы в спекулятивное занятие, где высокий риск ведения операций привел бы к резкому росту процентных ставок. Решение проблемы обеспеченности кредита зависит от типа кредитования и от объекта ссуды. Если говорить о большой компании, успешно работающей на протяжении десятилетий, имеющей хорошую и длительную кредитную историю, занимающую лидирующие позиции на рынке, возглавляемую известными профессионалами и т.д., то решение вопроса с обеспечением кредитов требует одного подхода. Если же рассматривать вопрос ссуды для малого предприятия, только зарегистрированного и начинающего свою предпринимательскую деятельность с нуля, то здесь без решения вопроса с обеспечением выдавать кредит никак нельзя. Интересна позиция с обеспе-

чением при потребительском кредитовании, где возможен статистический подход оценки кредитного риска, и обеспечением может являться хороший набор определенных критериев ссудополучателя.

4. *Платность банковских ссуд* означает внесение получателями кредита определенной платы за временное пользование для своих нужд денежными средствами. Реализация этого принципа на практике осуществляется через механизм банковского процента. Ставка банковского процента — это своего рода «цена» банковского кредита. Платность кредита призвана оказывать стимулирующее воздействие на хозяйственный (коммерческий) расчет предприятий, побуждая их к увеличению собственных ресурсов и экономному расходованию привлеченных средств. Банку платность кредита обеспечивает покрытие его затрат, связанных с уплатой процентов за привлеченные в депозиты чужие средства, затрат по содержанию своего аппарата, а также обеспечивает получение прибыли для увеличения ресурсных фондов кредитования (резервного, уставного) и использования их на собственные и другие нужды. При рассмотрении вопроса размера платы за кредит банки должны учитывать следующие факторы: ставка рефинансирования Банка России; структура кредитных ресурсов (чем выше доля привлеченных средств, тем дороже должен быть кредит); спрос на кредит со стороны потенциальных заемщиков (чем меньше спрос, тем дешевле кредит); срок, на который испрашивается кредит, вид кредита, а точнее степень его риска для банка в зависимости от обеспечения; стабильность денежного обращения в стране (чем выше темп инфляции, тем дороже должна быть плата за кредит, так как у банка повышается риск потерять свои ресурсы из-за обесценивания денег). Совокупное применение на практике всех принципов банковского кредитования позволяет соблюсти как макроэкономические интересы, так и интересы на микроуровне обоих субъектов кредитной сделки — банка и заемщика.

5. *Целевой характер кредита*. Распространяется на большинство видов кредитных операций, выражая необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. Находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдением этого условия заемщиком. Нарушение данного обязательства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

При выдаче ссуды обязательно анализируется баланс заемщика и (или) его гаранта, их финансовая устойчивость и платежеспособность. Особое внимание уделяется ключевым моментам баланса.

Как минимум, должны быть *проанализированы* следующие показатели:

- соотношения краткосрочных активов и источники заёмных и привлеченных средств. Данное соотношение характеризует ликвидность баланса заемщика и не должно быть менее 1. В противном случае клиент может затрудниться с погашением долга;
- итоги работы клиента за год (прибыль, убытки, источники получения или причины недостач);
- обязательно анализируется задолженность по кредиту с ее разбивкой по срокам, суммам, направлениям использования и возможностям погашения за счет собственных средств;
- в случае если гарантом погашения ссуды клиента выступает страховая фирма, анализу подвергается состав и структура резервного страхового фонда;
- при выдаче кредита в крупных суммах банк может провести более глубокое изучение баланса заемщика и (или) гаранта с преобразованием баланса в нетто-баланс; перегруппировкой статей; составлением расчетного баланса (характеризующего оправданную и неоправданную дебиторскую и кредиторскую задолженность и их соотношение), а также изучить структуру средств предприятия и структуру пассивов баланса.

Определяется ряд показателей финансовой устойчивости клиента, тенденции в изменении оборачиваемости всех средств предприятия, его производственного потенциала: коэффициенты мобильности средств, мобильности оборотных средств; стоимость произведенных активов (равная сумме остатков основных средств, производственных запасов и незавершенного производства); удельные веса стоимости производственных активов и основных фондов в общей стоимости средств предприятия — заемщика; коэффициент износа (амортизации). Кроме того определяют источники увеличения средств предприятия, наличие собственных оборотных средств, их долю в общем объеме средств клиента.

По этим же данным осуществляется оценка платежеспособности клиента, что является основой банковской деятельности. Подобный расчет, естественно, занимает много времени и не всегда может быть проведен банком. По сути, банк должен четко определить для себя кредитоспособность того или иного клиента.

Для банка-кредитора финансовая состоятельность заемщика важна постольку, поскольку он рассчитывает вовремя получить обратно выданную в качестве кредита сумму и проценты на неё. Такая состоятельность заемщика выражается в его платежеспособности и кредитоспособности.

Платежеспособность — это способность (наличие возможности) и готовность (наличие желания) юридического или физического лица своевременно и в полном объеме погашать свои денежные обязательства (долги). В отличие от неё кредитоспособность — это способность и готовность лица своевременно и в полном объеме погасить свои кредитные долги (основную сумму долга и проценты). Кредитоспособность — понятие более узкое, чем платежеспособность. Чтобы решиться выдать кредит данному заёмщику, банку достаточно убедиться в его кредитоспособности, не обязательно рассматривая вопрос в более широком плане (хотя ясно, что платежеспособность заёмщика предполагает и наличие у него возможности расплатиться за кредит).

Между рассматриваемыми понятиями имеется ещё одно различие. Заемщик обычные свои денежные обязательства (кроме кредитных) должен погашать, как правило, за счёт выручки от реализации своей продукции (работ, услуг). Что касается кредитной задолженности, то она помимо названного имеет ещё 3 источника погашения (правда, не всегда надежных):

- 1) выручка от реализации имущества, принятого банком в залог под кредит;
- 2) гарантия (поручительство) другого банка или иного лица;
- 3) страховые возмещения.

Следовательно, банк, грамотно дающий кредиты, может рассчитывать на полное или хотя бы частичное их возмещение даже в том случае, когда заемщик оказывается неплатежеспособным в обычном смысле слова¹.

В ряде банков для экспресс-анализа клиентов используют минитесты, где в балльных оценках отражаются состояния клиента. Данные экспресс-оценки, однако, следует применять с большой осторожностью, так как в большинстве случаев у банка вполне может оказаться «в распоряжении» заведомо недостоверная информация о клиенте.

При неблагоприятном балансе, отрицательных результатах оценки кредитоспособности эксперт пишет заключение об отклонении данной заявки и сдает её под расписку в журнале учета в архив, прилагая как минимум, копии предоставленных клиентам документов (если клиент-неудачник попросил вернуть подлинники и такое в банке практи-

¹ Здесь кредитоспособность заёмщиков рассматривается применительно к кратко- и среднесрочному кредитованию (текущая кредитоспособность). Способность предприятия получить, использовать и своевременно вернуть в соответствии с условиями договора средне- и долгосрочный кредит на инвестиционные цели (инвестиционная кредитоспособность) — это отдельная проблема.

куется). Необходимо, однако, чтобы весь комплект документов передавался в архив с визой конкретного исполнителя. Эти документы сможет потом потребовать аудитор, и банк будет обязан их предоставить. Отказ от кредитного проекта должен быть мотивированным и по возможности сопровожден расчётами.

По результатам проведенных оценок уполномоченный сотрудник банка дает свое заключение по проекту и готовит расчёт возможной процентной ставки для каждого конкретного клиента. Естественно, речь идет о проектах, получивших положительное заключение по балансу и технико-экономическому обоснованию, предоставляемому в банк при обращении за ссудой. Как правило, кредитный комитет, правление или совет банка решают и утверждают уровни процентных ставок по рублевым и валютным кредитам, однако всегда утверждается некая «вилка» — разброс процентных ставок на 5–10 пунктов. И в этих пределах кредитный работник вправе подготовить предложения по конкретному заёмщику.

Ведь, если исходя из кредитной политики, банк решил отдать приоритет производству, то кредиты под развитие производства потребуют более низкой процентной ставки, чем, скажем, торгово-закупочные операции.

Маржа же от этих операций, особенно если банк работает на депозитных или межбанковских ресурсах, должна быть выдержана. Способствуя развитию производства и опуская процентную ставку ниже (естественно, в пределах разумного) учетной ставки Банка России, банк должен нивелировать это за счёт завышения ставки по другим доходным операциям.

Просчитав возможную величину процентной ставки, «подходящей» для данной операции как клиенту, так и банку, кредитный отдел готовит соответствующее заключение на кредитный комитет и приступает к расчёту кредитного риска по данному заемщику. Имеется множество методов и подходов к оценке кредитоспособности всех видов клиентов банка, и выбор в каждом конкретном случае за самим банком.

Под кредитоспособностью стоит понимать способность и возможность заемщика погашать ссуды (в том числе ранее выданные) банку. Оценивая кредитоспособность заёмщика банк ищет ответы на два главных вопроса:

- 1) как оценить перспективу финансовой состоятельности заёмщика, т.е. как убедиться в том, что у него будет возможность выполнить свои денежные обязательства по кредиту к моменту истечения срока действия кредитного договора?

2) как оценить степень готовности потенциального клиента выполнить указанные обязательства, т.е. захочет ли он это сделать, можно ли ему верить?

Оценить кредитоспособность заемщика адекватно — значит обоснованно и аргументировано ответить на оба указанных вопроса. Их верное решение возможно только в том случае, когда сотрудники банка имеют возможность получить необходимую для анализа информацию и умеют грамотно обрабатывать и интерпретировать её.

Изучение кредитоспособности потенциальных заемщиков связано со значительными трудностями. В нашей стране пока трудно получить содержательную информацию о потенциальном заемщике (имеющаяся финансовая и статистическая отчетность далеко не всегда позволяет провести детальный и глубокий анализ финансово-хозяйственного положения заемщика).

Кредитоспособность заемщика зависит от целого ряда факторов. И этот факт сам по себе означает трудности, поскольку каждый фактор (для банка — фактор риска) должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного «веса» каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности, что также чрезвычайно не просто.

Оценить же перспективы изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять кредитоспособность заемщика в будущем ещё сложнее. Способность заемщика погасить кредит имеет реальное значение для кредитора лишь в том случае, если она относится к будущему периоду, является прогнозом такой способности, причем прогнозом достаточно обоснованным, правдоподобным. Между тем все показатели кредитоспособности, применяемые на практике, обращены в прошлое, так как рассчитываются по данным за истекший период или периоды, к тому же это обычно данные об остатках («запасах») на отчетную дату, а не более точные данные об оборотах («потоках») за определенный период. Все это свидетельствует о том, что все показатели кредитоспособности имеют в некотором роде ограниченное значение.

Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких её факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это касается в первую очередь морального облика потенциального заемщика, его репутации, кредитной истории и т.д. Соответствующие выводы никогда не могут быть признаны неопровержимыми.

Получить единую, синтетическую оценку кредитоспособности заемщика с обобщением цифровых и нецифровых данных нельзя¹. Для обоснованной оценки кредитоспособности помимо информации в цифровых величинах нужна экспертная оценка квалифицированных аналитиков.

Сложность оценки кредитоспособности обуславливает применение разнообразных подходов к такой задаче — в зависимости как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга, т.е. применять их следует в комплексе.

Для характеристики кредитоспособности предполагается использовать следующую информацию:

- отчетные балансовые данные о деятельности заемщика;
- данные о динамике основных показателей деятельности заемщика;
- данные об оборачиваемости статей актива и пассива баланса;
- дополнительную информацию, характеризующую заемщика как надежного участника операций, а также — его персонала.

Можно, например, предложить проводить оценку кредитоспособности, анализируя:

а) финансовые коэффициенты:

- ликвидности;
- управления активами предприятий;
- управления менеджмента и деловых качеств руководства предприятия;

б) денежный поток предприятия.

Так, в частности, коэффициент текущей ликвидности (Кл) показывает, какая часть задолженности, подлежащая возврату, может быть погашена в срок. Он равен отношению наиболее ликвидных средств (на расчетных счетах, в кассе предприятия и т.д.) к задолженности, подлежащей погашению в отчетном году.

Коэффициент покрытия (Кп) долговых обязательств предприятия отражает степень достижения возможного уровня задолженности и определяется как отношение ликвидных средств и реализуемых материальных активов к общей сумме обязательств предприятия. Если Кп менее 1, это означает, что сумма имеющихся активов предприятия

¹ Тавасиев А.М. Основы банковского дела: учебное пособие для вузов. М.: Маркет ДС, 2006. С. 441–446.

меньше сложившейся задолженности, т.е. нарушены экономические границы кредитования.

Показатель обеспеченности собственными средствами (Псс) характеризует долю собственных средств клиента банка в общей сумме баланса и соответственно, долю собственных оборотных средств, вложенных в оборотные материальные активы и денежные средства. Этот показатель позволяет предотвратить «втягивание» кредита в покрытие постоянных неснижаемых запасов.

Показатели управления активами позволяют учесть случайное влияние отдельных факторов на показатели кредитоспособности и таким образом с большей степенью достоверности определить рейтинг предприятия.

Применяемые в странах Запада и у нас методики определения финансового состояния с определенной долей условности можно разделить на 2 категории:

- ориентированные на «нормального» заемщика;
- рассматривающие заемщиков с точки зрения того, насколько они близки к финансовой несостоятельности (банкротству).

Разработано много методик («систем») оценки кандидатов в заемщики. Наиболее интересными считаются методики PARSEr и CAMPARI. Названия их образованы из начальных букв следующих английских слов ¹:

| PARSER: | | |
|---------|--------------|---|
| P | person | информация о персоне потенциального заёмщика, его репутации |
| A | amount | обоснование суммы испрашиваемого кредита |
| R | repayment | возможность (условия) погашения кредита |
| S | security | оценка обеспечения кредита |
| E | expediency | целесообразность кредита |
| R | remuneration | вознаграждение банка (процентная ставка) |

| CAMPARI: | | |
|----------|-----------|--|
| C | character | репутация, характеристика (личные качества) заёмщика |
| A | ability | способность возратить кредит (оценка бизнеса заёмщика) |
| M | means | необходимость обращения за кредитом; |
| | marge | или маржа, доходность |
| P | purpose | цель кредита |

¹ Тавасиев А.М. Основы банковского дела: учебное пособие для вузов. М.: Маркет ДС, 2006. С. 444.

В соответствии с методикой CAMPARI анализ заключается в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых к ней документов наиболее существенных факторов, определяющих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом.

Финансовая отчетность, подтвержденная аудиторской проверкой, служит для банка важным источником информации о заемщике. Ее анализ позволяет выявить как положительные стороны деятельности предприятия, так и увеличивающие кредитный риск просчеты, являющиеся предвестником финансовой опасности.

Крайне важен также анализ потенциальных источников погашения кредита (прибыль предприятия или доход физического лица, средства, предоставленные в качестве обеспечения кредита, и др.). Основные сведения о состоянии указанных источников содержатся в балансах и отчетах о доходах, расходах и прибыли (в случае с физическими лицами – в документах о доходах и личном имуществе).

Так или иначе, для оценки финансового положения заемщика (юридического лица) обычно применяется комплексный анализ с использованием большого числа финансовых показателей, особое внимание обращается на динамику прибыльности.

Риск банкротства предприятий, претендующих на получение банковских кредитов, оценивают с использованием статистических (вероятностных) методов. Данная вероятность может быть выражена с помощью баллов (score), и поэтому методы называют скоринговыми.

Существуют разные варианты скоринга. Для оценки риска банкротства предприятия чаще всего используют показатели, рассчитанные на основе данных его баланса и отчета о результатах деятельности. Многие банки, чтобы добиться более точных оценок, комбинируют по своему усмотрению различные показатели и коэффициенты.

Скоринг часто используется для оценки кредитоспособности физических лиц.

В итоге методики анализа финансового состояния заёмщика обычно сводятся к двум ключевым пунктам:

- берется группа показателей, на базе которых рассчитываются коэффициенты, характеризующие различные стороны деятельности заёмщика;
- полученные значения коэффициентов сравниваются со значениями, рекомендованными в качестве нормативных (или критических).

При практической реализации этой технологии банкам приходится решать ряд проблем.

Важнейшая из проблем — сколько и каких показателей следует использовать для получения качественных результатов анализа. Количество расчетных коэффициентов, рекомендуемых для анализа финансового состояния, может быть неограниченно велико. Отсюда ясно, что верный выбор перечня анализируемых коэффициентов зависит в конечном счете от экономической квалификации кредитного работника (аналитика, эксперта).

Банковская практика выработала много разнообразных групп финансовых коэффициентов, которые в принципе могут использоваться для анализа финансового состояния заемщика. О некоторых из них мы уже говорили. Наиболее известной можно считать следующую их классификацию¹.

Коэффициенты ликвидности: коэффициент текущей ликвидности (т.н. коэффициент покрытия); коэффициент оперативной ликвидности.

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости): коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости запасов товарно-материальных ценностей; коэффициент оборачиваемости основных средств; коэффициент оборачиваемости активов.

Коэффициенты финансового леверджа (зависимости от привлеченных источников) — рассчитываются в отношении активов, капитала и т.д.

Коэффициенты прибыльности: коэффициенты доходности; коэффициенты рентабельности; коэффициент прибыльности акций.

Коэффициенты обслуживания долгов — рассчитываются в виде отношения общей прибыли заемщика к тем или иным предстоящим ему платежам.

Использование перечисленных и подобных им показателей дополняется оценкой финансового состояния заемщика на основе:

- анализа денежных потоков — определения разницы между денежными поступлениями и расходами клиента за определенный период;
- анализа делового риска — определения возможности того, что кругооборот фондов клиента может не завершиться достаточно эффективно.

Другая проблема заключается в том, чтобы определиться: какие значения коэффициентов следует считать «нормативными» или «критическими». На Западе значения коэффициентов, характеризующих

¹ Тавасиев А.М. Основы банковского дела: учебное пособие для вузов. М.: Маркет ДС, 2006. С. 445.

фирму, рекомендуется сравнивать с ее более ранними показателями и со средними показателями по отрасли, к которой данное предприятие относится. В российских условиях реализовать такую рекомендацию трудно, если не невозможно. Сравнение со своими прежними показателями зачастую невозможно из-за постоянного изменения «правил игры» (налоговое законодательство, другие нормативные акты). Еще сложнее сравнивать показатели анализируемого предприятия с «нормативными», поскольку таковых просто нет. В российском финансовом анализе возможность использования среднеотраслевых показателей в качестве нормативов декларируется, но ни один государственный орган не проводит подобных расчетов.

Факторы, влияющие на определяемые коэффициенты, определяются структурой элементов и учитываются при их расчете.

Количественный уровень Кл зависит от следующих параметров:

- абсолютной величины всех долговых обязательств клиента;
- абсолютной величины ликвидных средств, включая денежные средства, легко реализуемые требования и ликвидные запасы ТМЦ.

Качественный уровень Кл зависит от структуры ликвидных средств и долговых обязательств, а также — экономических процессов, влияющих на абсолютную величину элементов данного коэффициента.

На количественный уровень Кп влияют приведенные факторы:

- динамика общей величины ликвидных средств;
- динамика абсолютной величины всех краткосрочных долговых обязательств и их составных частей;
- изменение размера и структуры материальных активов.

Качественный уровень Кп зависит от определенных условий:

- соотношения ликвидных средств, а также — материальных активов;
- оборачиваемости материальных активов;
- структуры долговых обязательств;
- экономических процессов, объясняющих изменение составных частей числителя и знаменателя.

Качественный уровень Псс определяется следующим:

- суммой собственных источников формирования основных и оборотных средств;
- величиной неиспользованных средств спецфондов;
- абсолютной величиной актива баланса.

Качественный уровень Псс зависит от различных причин:

- соответствия величины собственных оборотных средств постоянной минимальной потребности в оборотных средствах;
- структуры собственных источников;
- экономических причин изменения составных элементов собственных средств и итога по активу баланса.

Класс коэффициентов и показателей кредитоспособности определяется с учетом как их количественного, так и качественного уровня. В этих целях предполагается производить анализ факторов, влияющих на коэффициенты и показатели кредитоспособности клиента коммерческого банка.

В процессе анализа выявляются:

- количественное влияние перечисленных выше факторов на Кл, Кп и Псс;
- качественные изменения коэффициентов под воздействием основных факторов.

Для оценки качественного влияния используют следующие приемы анализа. Влияние факторов на величину числителя перечисленных коэффициентов кредитоспособности рассчитывают как отношение изменения абсолютной величины соответствующего фактора в отчетном году по сравнению с базовой к сложившейся в базовом году величине дроби. Так, влияние на Кл изменения общей величины ликвидных средств равно отношению абсолютного изменения размера этих средств за год к среднегодовому остатку задолженности базового года.

Изменение показателя Псс в зависимости от динамики всех собственных средств или собственных оборотных средств определяется отношением суммы снижения или увеличения за год этого источника к среднегодовому остатку активов, умноженному на 100.

Влияние факторов на величину знаменателя соответствующего коэффициента или показателя рассчитывается путем сравнения уровня коэффициента в базовом году с условным коэффициентом, числитель которого определен по данным базового года, а знаменатель — отчетного года. Так, влияние абсолютной величины краткосрочных долговых обязательств на Кл равно разнице между условным Кл и уровнем Кл в базовом году.

Анализ коэффициентов позволяет определить условия кредитования по данному классу, что должно быть отражено в договоре. К ним могут относиться: снижение определенных запасов; сокращение длительной дебиторской задолженности или товаров отгруженных, но не оплаченных в срок; ускорение оборачиваемости товаров и средств в расчетах; изменение структуры ликвидных средств; снижение или

изменение структуры долговых обязательств и т.д. Цель выработки этих условий — повышение класса кредитоспособности клиента как основы ликвидности баланса банка.

Оценка руководства предприятия и уровня банковского менеджмента также дается в балах.

С практической точки зрения наибольший интерес представляет оценка кредитоспособности клиента на основе анализа денежных потоков.

Анализ денежного потока представляет собой сопоставление притока и оттока средств за период, позволяющее оценить способность клиента к погашению долговых обязательств. Превышение размера притока над оттоком означает автоматическое погашение клиентом долговых обязательств в процессе кругооборота средств.

Приток денежных средств складывается из следующих данных:

- прибыль, полученная за период;
- начисленная амортизация;
- размер резерва предстоящих расходов на конец периода;
- высвобождение средств, вложенных в запасы и дебиторскую задолженность;
- прирост кредиторской задолженности;
- прирост выданных за период ссуд;
- увеличение акционерного капитала (уставного фонда в данном периоде за счет внешних источников).

Отток денежных средств складывается из данных:

- дополнительные вложения средств в запасы и дебиторскую задолженность в течении рассматриваемого периода;
- сокращение кредиторской задолженности;
- уплата процентов, налогов и дивидендов;
- погашение ссуд;
- капитальные затраты;
- сокращение акционерного капитала.

Разница между притоком и оттоком средств представляет собой величину, характеризующую денежный поток. Различают мощный, достаточный и недостаточный денежные потоки. Денежный поток, величина которого в несколько раз превышает долговые обязательства клиента, подлежащие погашению, характеризуется как мощный. Поток, обеспечивающий полное погашение долга является достаточным, а не обеспечивающий — недостаточным денежным потоком.

Для определения величины денежного потока статьи финансовой отчетности разбиваются на пять групп:

1. Средства, полученные от прибыльных операций.
2. Поступления (расходы) по текущим операциям.
3. Финансовые обязательства.
4. Другие вложения средств.
5. Требования по финансированию.

Все данные заносятся в специальную таблицу.

Выводы об уровне кредитоспособности клиента делаются на основе данных анализа денежных потоков за последние три отчетные даты, но предпочтительнее — за три года. Устойчивый мощный или достаточный денежный поток позволяет оценить клиента как кредитоспособного и прогнозировать его финансовую устойчивость в будущем. Отрицательная величина денежного потока или его неустойчивый характер в предшествующие периоды говорит о некредитоспособности клиента и нецелесообразности кредитных отношений с ним.

При выдаче краткосрочных кредитов величина положительного денежного потока может являться ориентиром для решения вопроса о размере выдаваемой ссуды. Целесообразность выдачи и размер долгосрочных ссуд должен основываться на прогнозном расчете денежного потока на период, соответствующий сроку ссуды.

Таков один из возможных подходов. Однако он не единственный и не директивный: каждый банк волен самостоятельно решать вопрос об использовании того или иного метода. Суть не в этом. Главное, чтобы каждый банк проводил анализ кредитоспособности клиента и выдавал ссуды, имея подтверждение намерений и реальных возможностей клиента погасить свой долг. На основе расчета кредитоспособности требуется оценить кредитный риск от выдачи данной ссуды и риск по банку в целом.

Методики анализа кредитоспособности, применяемые российскими коммерческими банками, наряду с количественными показателями оценки кредитоспособности уделяют внимание и качественным показателям, внешним и внутренним факторам, влияющим на бизнес. Однако эти методики имеют ряд недостатков:

а) практический опыт, накопленный банковским сообществом в области оценки кредитоспособности, свидетельствует о том, что основные принципы подавляющего большинства методик оценки не оформлены в виде специального банковского документа, обязательно для всеобщего применения специалистами кредитных отделов. Это объясняется сложностью алгоритма проведения оценки. Отсутствие такого документа повышает уровень кредитного риска и подвергает процесс присвоения кредитного рейтинга заёмщика излишнему

субъективизму, что затрудняет сравнение заёмщиков между собой; усложняет работу банка в случае увольнения сотрудников, ответственных за анализ кредитоспособности. Поэтому представляется необходимым создание и утверждение документа, описывающего алгоритм оценки кредитоспособности, показатели, на основании которых происходит присвоение рейтинга, и иные обязательные мероприятия;

б) основным показателем кредитоспособности заёмщика выступает интегральный показатель кредитного рейтинга. Тем не менее, некоторые коммерческие банки не занимаются присвоением рейтингов заёмщикам, ограничиваясь определением совокупности показателей, свидетельствующих об уровне кредитоспособности. Такой подход представляется ограниченным и не отвечающим современному этапу развития мирового и отечественного банковского дела. Отсутствие единого показателя не только делает невозможным сравнение заёмщиков между собой, но и не позволяет рассчитывать имеющие большое значение показатели вероятности дефолта (или изменения кредитного рейтинга). Это также усложняет процесс принятия решения о целесообразности кредитования. Таким образом, присвоение кредитного рейтинга является необходимым звеном оценки кредитоспособности заёмщика;

в) определение кредитного рейтинга основано на всестороннем анализе деятельности заёмщика, его количественных показателей и качественных характеристик, но некоторые методики опираются исключительно на количественные показатели — финансовые коэффициенты. Это уменьшает эффективность проводимой оценки. Качественные факторы должны приниматься во внимание в обязательном порядке. Основная трудность в этом случае заключается в интерпретации таких показателей. В данных условиях негативным образом проявляется субъективизм оценки. На сегодняшний день не существует действенного механизма решения данной проблемы;

г) два десятилетия деятельности коммерческих банков в России пока не позволяют говорить о наличии достаточного количества внутренней информации, необходимой для эффективной оценки кредитоспособности заёмщика. В таких условиях целесообразно использование внешних, независимых источников информации. Тем не менее, большинство рассмотренных методик не обращается к таким источникам. Это сужает ретроспективные возможности оценки, снижает степень её достоверности. Отечественным банкам следует в большей степени полагаться на внешние источники информации, а в случае отсутствия таковых — инициировать их появление.

Критическое переосмысление накопленного в данной области опыта способно повысить эффективность банковской работы в сфере управления кредитным риском отечественными коммерческими банками.

Дальнейшие исследования в области оценки кредитоспособности заемщиков следует направить на устранение вышеперечисленных недостатков, а также на автоматизацию расчета показателей, используемых для оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков, что приведет к значительному ускорению принятия наиболее разумных в каждом конкретном случае решений.

Указанное наглядно свидетельствует о необходимости серьезного и вдумчивого подхода к оценке риска партнерства при взаимодействиях финансово-кредитных учреждений и их клиентов.

Ермаков С.Л. [ermakovsl@mail.ru]
Юденков Ю.Н. [expert-bank@bk.ru]

Р. Ш. Закиров

Доцент кафедры Челябинского филиала Российской Академии предпринимательства, кандидат экономических наук, доцент

Предпринимательская антикризисная культура знаний

Ключевые слова: кризис, знания, культура, предпринимательство, психология, адаптация

Антикризисное управление в настоящее время выходит на первый план и связано с деятельностью в условиях мирового кризиса, необходимостью смягчения его последствий, определением и реализацией направлений возможного развития. Практика свидетельствует, что эффективность современной предпринимательской организации во многом определяется ее интеллектуальным капиталом и *менеджментом знаний* [1], который обеспечивает его формирование и использование. Антикризисное управление должно, на наш взгляд, включать в себя специфичный антикризисный менеджмент знаний, ориентированный на выявление, создание, сбор, распространение и использование знаний с антикризисным содержанием и возможностями. В основе такого менеджмента лежит моделирование специальной компетентности, которое предполагает нахождение и формирование предпринимателей – носителей новых антикризисных знаний, определение набора их умений и опыта, креативных способностей.

Особенности менеджмента знаний в предпринимательских организациях, находящихся в разных условиях, показаны в табл. 1.

Введем понятие «культура знаний», охватывающее важнейший фактор менеджмента знаний. Ориентируясь на общераспространенное определение Е.Шейна [5], культуру знаний можно сформулировать следующим образом: это набор принятых неформальных приемов и правил взаимодействия людей, их знаниями, обеспечивающий внешнюю адаптацию и внутреннюю интеграцию работников, влияющий на выбор и принятие решений и характер деятельности.

Таблица 1

Основные отличия менеджмента знаний в организациях

| Параметр | Стабильные организации | Кризисные организации |
|------------------|------------------------|--------------------------|
| Цель управления | Развитие организации | Выход из кризиса |
| Ограничения | Ресурсы знаний | Ресурсы знаний и время |
| Внешняя среда | Создает возможности | Агрессивная |
| Внутренняя среда | Расширение | Сокращение, упорядочение |
| Результат | Эффективность | Сохранение, выживание |

При наличии кризиса многие характеристики культуры знаний, эффективные в обычной деятельности, становятся тормозом в новых условиях. Прежде всего, это касается относительной стабильности любой культуры на протяжении некоторого периода времени. Между тем, кризис требует большего или меньшего изменения большинства характеристик культуры знаний, что является такой же сложной проблемой как и преодоление финансовых трудностей. Различие между культурами знаний в разных условиях показано в табл. 2.

Таблица 2

Характеристики культуры знаний в различных условиях деятельности

| Характеристики | Деятельность в условиях | |
|-----------------------------|--|---|
| | стабильности | кризиса |
| Идентификация | Личные знания нужны для собственного развития | Личные знания нужны для выживания фирмы |
| Коммуникационные системы | Передача знаний в рамках деятельности и взаимоотношений | Передача знаний в рамках понимания проблем |
| Представление себя | Как специалиста, знающего деятельность | Как специалиста нужного в сложных условиях |
| Привычки и традиции | Достаточность знаний, сохранение ноу-хау | Недостаточность и несоответствие знаний. Изменение важности определенных знаний |
| Осознание времени | Знания соответствуют времени, постепенность развития | Знания отстают от времени, от быстрых изменений |
| Особенности взаимоотношений | Определяются наличием знаний для совместной деятельности | Определяются использованием знаний для совместного выживания |
| Ценности | Позитивные: знания, соответствующие деятельности и развитию | Позитивные и негативные (недоверие, неуверенность) |
| Расположение к чему-то | Вера в возможности своего знания и их развития | Вера или неверие в знания руководителей |
| Процесс развития | Система традиционного образования и накопления опыта | Знания развиваются под принуждением внешних обстоятельств |
| Мотивирование | Значимость знаний определяется доходами и продвижением в должности | Значимость знаний определяется выживанием в кризисе |

Предпринимательская антикризисная культура знаний обеспечивает реализацию следующих важных функций [2].

Охранная функция. В условиях кризиса возрастает роль знаний, распознающих и отторгающих негативные, разрушительные для бизнеса ценности и информацию внешней среды. Такая функция ярко проявляется в кризисных организациях при сокращении работников, которое, в первую очередь, это касается тех, чьи знания и система ценностей не соответствует новым требованиям. К ним относятся работники, лишенные потенциала развития, неудовлетворенные новыми условиями и требованиями, неуверенные в будущем организации.

Интегрирующая функция. Антикризисные знания связаны с чувством принадлежности, идентичности, вовлеченности в дела и проблемы организации и приверженности ей в сложных условиях кризиса. Такие знания преодолевают разобщенность объективно возрастающую в кризисе.

Нормативно-регулирующая функция. Кризис изменяет привычное поведение людей в процессе работы. Меняются способы действия, последовательность совершаемых работ, характер внутренней и внешней коммуникации. Развитие культуры антикризисных знаний, ее принятие собственниками, менеджерами и работниками, позволяет устранить несогласованность и разнонаправленность их действий, предотвратить рост хаотичности и разрушение организации.

Замещающая функция. В условиях кризиса именно культура знания позволяет эффективно дополнять формальные, официальные механизмы управления. Это связано с тем, что формальное управление отстает от постоянно меняющихся ситуаций и знания становятся основой адекватных быстрых действий и решений, многие из которых принимаются до официального утверждения. Повышается роль инициативы и самостоятельности, что предполагает наличие необходимых для этого знаний.

Адаптивная функция. Антикризисная культура знаний решает ряд важных для сохранения коллектива и поддержания командного духа задач:

- формирование через явное и неявное обучение приверженности новым ценностям и нормам, т.е. адаптация к работе в состоянии кризиса;
- нейтрализация несовместимого с новой культурой знаний докризисного поведения, мешающего деятельности в новых условиях.

В этом смысле, предприниматель и любой работник фирмы являются «новичками», которых следует обучить поведению в «новой» кризисной организации, существенно отличающейся от прежней. В частности, требуется изменение понимания рынка, конкурентов, «хорошей работы», определения качеств работников, которые теперь ценятся руководителями и коллегами и т.д. Появляется признание целесообразности более жестких требований к работникам и результатам их деятельности.

Образовательно-познавательная функция. Предпринимательские организации с сильной антикризисной культурой знаний ориентируют работников на осознанное изменение и пополнение знаний, приобретение новых компетенций и навыков, которые будут реально полезны в изменившихся условиях.

Мотивирующая функция означает, что формирование антикризисной культуры знаний повышает уверенность предпринимателей и работников в своих силах, в возможности организации по выходу из кризиса и, тем самым, появляется убежденность в улучшении финансового и конкурентного положения фирмы на рынке.

Коммуникативная функция. В условиях кризиса формируется новое коммуникативное поле, контекст обобщения. Знания позволяют упростить внешнюю и внутреннюю коммуникацию в сложных условиях, уменьшают время согласования. Изменяется общий язык, концептуальные понятия, метафоры и т.д. Меняются и формализованные знания, представленные в документах, они становятся более конкретными и обоснованными. Возрастает роль обратной связи, которая формирует у предпринимателей лучшее понимание проблем и ожиданий работников, их профессиональных перспектив.

Функция управления качеством. Знание о допустимом рыночном уровне качества деятельности и товаров (услуг) и необходимости его обеспечения является важным условием сохранения лояльности клиентов, количество которых объективно сокращается при кризисе при одновременной активизации конкурентов.

Рекреативная функция. Культура знаний обеспечивает душевное спокойствие, психологический комфорт, уменьшает стрессы знающего предпринимателя даже в возникающих сложных условиях и под давлением новых требований.

Антикризисная функция. Культура знаний становится основой эффективных ответов на два вызова бизнесу, которые усиливаются в условиях кризиса: давление внешней среды и внутренняя дезинтеграция [3]. Для этого рассматриваемая культура должна решать две группы важных задач:

- адаптация и выживание в агрессивной, вызвавшей кризис внешней среде;
- обеспечение внутреннего единства и интеграции собственников, менеджеров и работников в условиях их увеличивающегося разделения стремлением к личному выживанию.

Рассмотрим более подробно особенности содержания этих задач в условиях кризиса (таблицы 3 и 4).

Таблица 3

Задачи адаптации к внешней среде

| Структурные элементы культуры знаний | Задачи адаптации |
|--------------------------------------|---|
| Стратегия | Диверсификация знаний для выживания и дальнейшего развития |
| Цели | Формирование и поддержание знаний, соответствующих кризису и кризисному положению фирмы в среде |
| Средства | Новые элементы культуры знаний, приспособленных к внешней агрессивной среде |
| Контроль | Оценка соответствия знаний условиям и требованиям внешней среды |
| Коррекция | Изменение отношения к различным видам знаний |

Таблица 4

Задачи внутренней интеграции

| Элементы культуры знаний | Задачи интеграции |
|---|--|
| Концептуальные категории | Распространение знаний, отражающих сущность кризиса и возможности организации |
| Границы групп, критерии включения и исключения из них | Наличие необходимых антикризисных знаний, готовность овладеть и использовать их |
| Власть и социально-должностной статус | Знания антикризисного управления и действий, убедительных для других |
| Внутрикорпоративные отношения | Обмен знаниями, уменьшающими влияние кризиса |
| Награждения | За антикризисное взаимодействие и взаимный обмен соответствующими знаниями |
| Наказание | За распространение знаний неверия, недоверия, неиспользование антикризисных знаний |
| Идеология | Вера в знания и возможности антикризисных действий на основе взаимопонимания |

Используя типологию Г. Хофштеде [4], можно увидеть, что в условиях кризиса предприниматель должен использовать следующие модели ценностей, обеспечиваемые антикризисной культурой знаний.

Коллективизм. Сотрудники ожидают, что предпринимательская организация примет участие в решении усилившихся личных проблем, будет отстаивать их интересы, необходимым образом объединяя зна-

ния и возможности. Со своей стороны сотрудники проявляют сплоченность на основе чувства долга и лояльности и готовности использовать и передавать свои знания на благо организации, рассчитывая на совместное преодоление общих и личных последствий кризиса.

Культура с низким уровнем дистанции власти. Рабочие и служащие обладают одинаковым статусом, однако, наблюдается неравенство ролей, в связи с разной степенью участия в преодолении кризиса существо возрастает роль предпринимателя. Объективно используется сравнительно небольшая дифференциация вознаграждения, которая может увязываться со специфическими знаниями и навыками конкретного сотрудника.

Культура с низким уровнем избегания неопределенности. В условиях кризиса в организации, в конечном итоге, сохраняется персонал, который готов к неопределенности в работе и переносить современные трудности, но имеет надежду на успех. Конфликт и конкуренция в организации рассматриваются как нормальное и продуктивное явление, при этом, однако, предполагается высокая готовность к компромиссу на основе объединения знаний сотрудников.

«Мужская» культура организации. Культура знаний начинает ориентироваться на успех, доминирование и независимость, что реально позволяет людям и организациям не только выживать в кризисе, но и быстро преодолевать его последствия. Такая культура опирается на уверенность, обеспеченную наличием и активным использованием необходимых индивидуальных и коллективных знаний, что всегда было характерно для эффективного предпринимательства.

Новая культура знаний также позволяет сформировать у большей части коллектива организации психологическую антикризисную *установку*, т.е. состояние готовности принять антикризисное управление и действовать осознанно и с желанием в соответствии с ним. Отмеченное состояние связано с изменением трех компонентов имевшейся докризисной установки предпринимателя и его работников. *Когнитивная компонента* будет обеспечивать понимание характеристик кризисной организации и ее реальных возможностей по удовлетворению потребностей работников. *Эмоциональная компонента* создает положительный оптимистический настрой, способствующий ослаблению отрицательного воздействия временных трудностей. *Поведенческий компонент* определяет реальную готовность выполнять необходимую работу в достаточно сложных условиях кризиса.

Антикризисная установка предпринимателя будет реализовывать следующие функции:

- *защитная*, оберегает работников от негативного отношения к себе в силу наличия знаний и соответствующих им возможностей;
- *оценочно-экспрессивная*, т.е. правильное отношение к предметам и явлениям, имеющим важное значение для бизнеса в условиях кризиса, принятие нового подхода к управлению;
- *инструментальная*, означает, что рассматриваемая установка позволяет предпринимателю добиться признания со стороны менеджеров и работников своей фирмы избежать неодобрения предлагаемых изменений деятельности;
- *познание*, которое создает новое упорядоченное понимание кризисного окружающего мира, позволяет ориентироваться в решениях на достоверное прогнозирование определенных событий.

При осуществлении антикризисных изменений в культуре знаний фирмы большое внимание необходимо уделить культурной *адаптации*, обеспечивающей психологическое и социальное привыкание к новой культуре. В ходе данного процесса согласовываются ценности, нормы, ожидания различных участников взаимодействия. *Первый этап* обычно не является проблемным и отражает возникновение энтузиазма и приподнятого настроения, связанных с появлением новых ожиданий и, следовательно, возможностей. Этому способствует активное информирование предпринимателем работников об имеющихся проблемах и возможных их решениях на основе измененных знаний и действий. Однако, сложности освоения новых знаний и связанных с ними измененных ценностей, норм, необходимость отказа от привычного, от сложившихся традиций часто приводят к фрустрации, депрессии, чувству замешательства. Отмеченный *второй этап* адаптации является психологически не простым и является своеобразной тестовой проверкой антикризисных действий предпринимателя. Выдержавшие такие испытания, вступают в *третий этап* адаптации, когда наблюдается полное усвоение и принятие ими измененных норм, ценностей и появляется чувство уверенности и удовлетворения в рамках новой культуры знаний.

Опираясь на сформированную антикризисную культуру знаний, реальная предпринимательская организация может использовать различные варианты выхода из собственного кризисного положения.

В условиях малого бизнеса такой выход объективно опирается на *культуру власти*. Предприниматель уверен в себе, распоряжается всеми ресурсами, включая знания сотрудников, что позволяет быстро реагировать на изменения внешней среды, но решение зависит от его реальных антикризисных знаний и способности активизировать знания своих работников.

Выход из кризиса на основе *культуры роли* эффективен для крупной организации. Поскольку формализованные решения принимаются наверху, особое значение приобретают знания собственников высших руководителей, которые должны играть роль антикризисных менеджеров. Распределение ролей работников осуществляется на основе специфики их знаний и интеллектуального потенциала, поощряется их исполнительность.

При использовании *культуры задачи* предприниматель самостоятельно или с привлечением экспертов формирует проект (программу) антикризисных преобразований, который во многом обусловлен знаниями руководителей и исполнителей. Возможны два подхода к формированию такого антикризисного проекта (программы):

- мероприятия основываются на существующих знаниях и возможностях работников, что обеспечивает выполнимость такой программы, но кризисное состояние фирмы, возможно, не будет преодолено;
- предполагается определенное развитие потенциала знаний персонала через обучение, переобучение, привлечение специалистов со стороны, что позволяет решать сложные задачи, но появляется риск запаздывания результатов в быстроменяющихся условиях.

Весьма специфичным и редким в России вариантом является выход на основе *культуры личности*, который возможен при наличии неординарной личности предпринимателя, обладающего совершенными антикризисными знаниями и творческой способностью их реализовать через соответствующую координацию знаний работников. Западная научная литература полна примерами таких успешных предпринимателей, в нашей же стране необходимо время для их появления, чему, несомненно, будет способствовать современный кризис.

Список использованной литературы

1. Менеджмент: учебник / Под ред. М.Л. Разу. М.: КНОРУС, 2008.
2. Организационная культура: учебник / Под ред. Н.И. Шаталовой. М.: Экзамен, 2006.
3. Теория антикризисного управления предприятием: учебное пособие / Под ред. М.А. Федотовой, А.Н. Ряховской. М.: КНОРУС, 2009.
4. Хофстеде Г. Организационная культура. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уоррена. СПб.: Питер, 2002.
5. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2002.

Закиров Р.Ш. [centerrap@mail.ru]

И. П. Запоров

*Заведующий кафедрой Российской Академии предпринимательства,
кандидат исторических наук*

В. С. Кузнецов

*Профессор Российской Академии предпринимательства,
кандидат педагогических наук*

Т. А. Болманенкова

Преподаватель Российской Академии предпринимательства

Маркетинг как действенный инструмент современного развития физкультурно-спортивных предприятий

Ключевые слова: физкультурно-спортивные предприятия, маркетинговая деятельность, портрет потребителя спортивной продукции

В рыночной экономике, в отличие от плановой, государство не регламентирует объем выпуска продукции и ассортимент товаров. Эти критерии определяет сам производитель. Руководство предприятия планирует ассортимент, цену, объем выпуска продукции. Подобные же задачи стоят перед каждой физкультурно-спортивной организацией. Одна из проблем предпринимателя связана с определением цен и объема производимых услуг, предлагаемых населению. Следовательно, коммерсант сталкивается с известной неопределенностью и риском, так как выпуск продукции, не соответствующий интересам потребителей, приведет к тому, что предприятие понесет убытки.

Предприятия физкультурно-спортивной направленности — хозяйствующие субъекты (коммерческие структуры), обладающие статусом юридического лица, которые оказывают услуги отрасли «физическая культура и спорт» населению с целью получения прибыли.

Маркетинг — система мероприятий по изучению рынка и активному воздействию на потребительский спрос с целью расширения сбыта производимых товаров и внедрения на рынок новых.

Проведенные исследования показали, что в отрасли «физическая культура и спорт» пока еще недостаточно эффективно налажена сбытовая политика и работа с потребителями. Невнимательность со сто-

роны производителей к потребительским предпочтениям приводит к снижению продаж отечественных спортивных товаров и росту продаж импортных аналогов. Результаты, полученные в ходе изучения маркетинговой деятельности некоторых отечественных фирм-изготовителей спортивной продукции, показали, что российские предприниматели недооценивают роль маркетинга (видят в нем только рекламу), не проявляют должного внимания к запросам потребителей, что приводит к выпуску неинтересных покупателям спортивных товаров и в конечном счете потери позиций на рынке.

Для того чтобы отечественная продукция физкультурно-спортивной направленности (спортивная одежда, обувь, инвентарь, оборудование, специальное питание) могла успешно конкурировать с импортными аналогами, она должна совмещать в себе такие факторы, как приемлемая цена, высокое качество, внешний вид, функциональность и способность удовлетворять потребность покупателя из выбранного сегмента рынка.

Для производства и продажи продукции, совмещающей эти факторы, необходимо организовать результативную маркетинговую деятельность, а именно:

1. Для эффективной работы на рынке создать отдел маркетинга под руководством одного из ведущих административных работников. Отдел маркетинга должен проводить исследования потребительского спроса, обзоры потребительских предпочтений, проводить сегментацию, отвечать за рекламную деятельность и промо-акции, определять перспективы развития бренда, разрабатывать возможности предоставления дополнительных услуг (доставка и монтаж спортивного оборудования, приобретение основной продукции и сопутствующих товаров через Internet), разрабатывать возможности работы с потребителями вне офиса (предоставление и распространение каталогов, определение контента и основных идей веб-сайтов и т.д.).

Как минимум дважды в год отдел должен подготавливать документацию, отражающую потребительские тенденции, качественный и количественный анализ сегментов, обзор ценовой и ассортиментной политики конкурентов. Непосредственно сама документация и обзор динамики исследуемых параметров должны доводиться до внимания руководства. В результате чего появится возможность прогнозировать изменения на рынке и предпочтения потребителей, что позволит предприятию вовремя изменить модельный ряд, снять с производства не интересующий потребителей продукт и выпустить новое изделие, отвечающее требованиям рынка в данный момент.

2. Основой работы каждого физкультурно-спортивного предприятия является производственная программа. Экономистам прежде чем планировать параметры производства и реализации, необходимо знать, какую продукцию, в каком объеме, где, когда и по каким ценам необходимо производить. Для этого нужно обладать информацией о спросе на продукцию, о рынках сбыта, конкурентах. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура, другими словами финансовая устойчивость предприятия. Таким образом, перед тем как разрабатывать производственную программу должен быть проведен маркетинговый анализ, содержащий:

- анализ спроса на продукцию;
- анализ рынков сбыта;
- анализ эластичности спроса на продукцию;
- оценку степени риска невостребованной продукции;
- анализ конкурентоспособности продукции;
- определение стратегии, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта продукции.

3. Исследования спроса на физкультурно-спортивную продукцию целесообразно проводить два—четыре раза в год (зима, весна, лето, осень). Оптимальные периоды исследования ноябрь и апрель каждого года. Для изучения спроса нужно сначала определить «своего» потребителя, затем согласно выбранным критериям, провести фокус-группы и разработать анкету, или несколько анкет с сопоставимыми данными, если предполагается выпуск продукции, ориентированной на разные потребительские группы. Так же следует разработать инструкцию по заполнению анкеты (этот документ удобен для интервьюеров, респондентов, в случае опроса по почте или по электронной почте, и для технического персонала, который будет работать с данными). После этого, желательно провести «пилотное» анкетирование, и, если необходимо, доработать анкету. При таком подходе появляется возможность составить пакет документов, и несколько лет отслеживать тенденции спроса, не затрачивая время на разработку опросного инструментария.

4. Необходимо ежеквартально проводить анализ конкурентов, в который должны входить не только обзоры цен, но и анализ рекламной деятельности, отслеживание промо-акций, обзор экспозиций на выставках, анализ позиционирования продукции.

5. Не менее чем дважды в год проводить анализ сегментов рынка, в котором особое внимание уделяется данным внешней статистики, поскольку демографические и социальные изменения могут привести к

тому, что предприятие будет выпускать не соответствующую интересам потребителей продукцию. Учитывая, что решение о выпуске новой продукции или изменении старой, принимаются в течение достаточно длительного срока, предприятие может понести большие убытки из-за отсутствия информации о выбранных сегментах. Это связано с тем, что внешняя среда обладает высокой скоростью изменений

6. Целесообразно вкладывать в продукцию предприятий физкультурно-спортивного профиля анкеты, конверты и просьбу заполнить анкету и отправить по почте на предприятие. Тогда покупателю будет видно, что его мнение интересно производителям продукции, а производители получают ценную информацию о предпочтениях и вкусах потребителей их продукции.

Одной из основных задач маркетинга является определение портрета потребителя продукции. Инструментом этого является сегментация. Сегментация рынка — это деятельность по классификации потенциальных и реальных потребителей конкретного товара предприятия. Итогом работы по сегментированию рынка должен стать выбор наиболее перспективных (в том числе экономически выгодных) сегментов.

Для сегментации рынка продукции физкультурно-спортивных предприятий следует использовать следующие сегментообразующие факторы.

1. Уровень платежеспособности конечного потребителя. На рынке отрасли «физическая культура и спорт» существуют два основных типа потребителей: потребители-личности, а также потребители — организации, учреждения всех форм собственности, покупающие и использующие физкультурно-спортивную продукцию. Каждая из перечисленных групп потребителей образует свой рынок, имеющий свою специфику и диктующий особые требования в отношении маркетинга.

Потребители-личности с высоким уровнем платежеспособности (доходом) наибольшее внимание уделяют качеству продукта, его внешнему виду, удобству, материалу, цвету и в меньшей степени уделяют внимание цене товара. Для этого сегмента очень важна торговая марка предприятия-изготовителя. Представители данного сегмента преимущественно деловые люди, то им свойственно делать покупки в дорогих специализированных магазинах потому, что это минимизирует затраты времени на поиск необходимой продукции для занятий физическими упражнениями, спортом, фитнесом.

Потребители-личности со средним доходом склонны сочетать цену и качество продукции. Внешний вид в данном сегменте начина-

ет уступать надежности. Представители этого сегмента стараются приобрести качественный, удобный товар по приемлемой цене.

Потребители-личности с невысоким доходом приоритетное значение отдают цене, которая играет важную роль при принятии решения о совершении покупки. Немалое значение имеет и надежность продукции, так как представители данного сегмента не имеют возможности часто менять ее. Все остальные характеристики занимают незначительное место в принятии решения о приобретении товаров физкультурно-спортивного назначения. К их числу можно отнести внешний вид, цвет, материал и другие характеристики.

2. Возраст, пол. По возрастным группам можно выделить такие группы, как дети дошкольного и школьного возраста, молодые люди, люди среднего и преклонного возраста (пенсионеры).

3. Психологическая предрасположенность. По психологической предрасположенности можно выделить три типа людей: безразличный, стремящийся соответствовать стандарту, нестандартный. Безразличный тип людей предпочитает приобретать то, что находится в магазине на данный момент. Главным критерием при выборе продукции физкультурно-спортивного назначения будет собственное предпочтение какого-либо товара (изделия).

Конечно, нельзя говорить о том, что маркетинг — это панацея для предприятий физкультурно-спортивной направленности, однако грамотно организованная система маркетинга позволит обоснованно планировать объемы производства продукции, разрабатывать ассортиментную и ценовую политику, проводить рекламную кампанию.

rita juozapaityte [ritajuoz@mail.ru]

В. А. Коновалов

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Стратегическая устойчивость предприятия в условиях экономического кризиса

Ключевые слова: экономический кризис, конкурентоспособность, выработка основных направлений финансово-экономической политики предприятия, стратегическая устойчивость предприятия

В современных рыночных отношениях особое место занимает предприятие, которое по определению, является обособленной специализированной единицей, основой которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении организационных ресурсов изготовить нужную потребителям продукцию соответствующего профиля, ассортимента. Показателем и условием рыночной стабильности является способность предприятия успешно развиваться в условиях изменений внешней и внутренней сред. Предпосылкой выживаемости и устойчивости промышленного предприятия — его прочное, устойчивое положение на рынке. При достижении определенного результата на предприятие накладываются дополнительные условия (ограничения, задачи, требования), определяемые объективными критериями — взглядами, традициями, культурой и моралью. Важным аспектом является оптимальный выбор критических значений параметров предприятия, на которых основывается его эффективная деятельность. К этой группе параметров относятся:

- области деятельности (рынка сбыта и т.п.), в которых предприятие обладает твердой уверенной позицией, такие, где вытеснение маловероятно или затруднено по каким-либо причинам (конкурентоспособность);

- резервы (запасы) и альтернативные источники доходов;
- проработанные и/или опробованные планы, стратегии и действий в кризисных ситуациях — это резерв времени, которым обладает хозяйствующий субъект для преодоления трудностей;
- персонал, его квалификация и устойчивость, способность действовать в критических ситуациях и продуктивность таких действий (мобильность, результативность);
- способность и возможность работать без различного рода утечек (финансов, информации, сотрудников, материалов (в том числе и отходов) и т.п.);
- параметры, описывающие устойчивость предприятия, такие как финансовая устойчивость, квалификация персонала, структура и численность персонала, нормы управляемости, степень диверсификации, а также их соответствие расчетным или взятым из статистики значениям;
- важным вопросом является выбор степени экономической устойчивости предприятия, которую следует обеспечивать, а также до какой величины допустимо кратковременное снижение этого параметра.

Значение анализа экономической устойчивости является той базой, на основе которой осуществляется выработка основных направлений финансово-экономической политики предприятия, и от того на сколько качественно он произведен, зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

Стратегическая устойчивость современного предприятия в последнее время все чаще осознается в развитых странах как главная задача высшего менеджмента компаний (корпораций). Под стратегической устойчивостью понимается комплекс свойств бизнеса, который позволяет создавать, развивать и сохранять конкурентные преимущества предприятия на ярко выраженном рынке покупателя в условиях все ускоряющегося технологического прогресса, сокращающего продолжительность жизненных циклов товаров и самих отраслей. Вследствие этого устойчивое предприятие может достигать нормы и массы прибыли выше средних по отрасли и способно удерживать эти показатели достаточно продолжительное время, что создает кумулятивный эффект, еще более укрепляющий положение предприятия на рынке.

Конкурентоспособность промышленного предприятия предполагает прежде всего — потенциальная способность осуществлять эффективный экономический контакт с потребителями, поставщиками и конкурентами (сущность и критерии эффективности которых будет

определена ниже). Взаимодействие с потребителями осуществляется через куплю-продажу товара, взаимодействие с поставщиками — через куплю-продажу ресурсов, необходимых для производства, наконец, взаимодействие с конкурентами — через систему организационных мер, текущих и перспективных, реализующих активность фирмы в конкурентной среде. Последнее указывает на роль субъекта управления — менеджмента компании, особенно старшего, в деле обеспечения ее конкурентоспособности. Конкурентоспособность фирмы проявляется в каждый момент, в каждом эпизоде ее деятельности. Взятая в стратегической перспективе с учетом макроэкономических, политических, социальных и экологических аспектов, конкурентоспособность поднимается до стратегической устойчивости. Поскольку одним из необходимых условий конкурентоспособности фирмы является конкурентоспособность выпускаемых ею товаров, исследование конкурентоспособности фирмы следует начать с анализа конкурентоспособности товара, как основного элемента, через который реализуется экономическая связь производителя и потребителя.

Необходимым условием достижения стратегической устойчивости является конкурентоспособность предприятия. Конкурентоспособность национальных предприятий — одна из наиболее актуальных проблем всей российской экономики и политики. От ее решения зависит положение России в ближайшем будущем: либо Россия останется сырьевым придатком развитых стран с весьма скромным влиянием в мировой экономике и политике, либо она сумеет занять достойное место среди развитых стран. Острота проблемы усиливается нарастающими тенденциями глобализации в мировой экономике и продолжающимся экономическим кризисом. Стратегическая устойчивость есть результат длительной управляемой конкурентоспособности фирмы. Основными ее составляющими являются финансовая и технологическая устойчивость предприятия, а также эффективность персонала, в рамках которой следует особо выделить эффективность менеджмента. Финансовая устойчивость означает способность фирмы сохранять устойчивую структуру активов как в ходе текущих операций, так и на всех этапах ее развития, особенно при наращивании организационной структуры фирмы при слияниях, поглощениях, объединениях и т.п.

Управление крупным предприятием отличается сложностью производственных и экономических процессов, ответственностью менеджмента за результаты производственной и экономической деятельности предприятия, включающей оборот значительных материаль-

ных, технических, финансовых и трудовых ресурсов. Результаты управления крупным предприятием (корпорацией) проявляются в его положении на отраслевом рынке, на экономике страны и ее положении в мировой экономической системе, на социально-экономическом положении работников предприятия и их семей, а также его многочисленных предприятий-партнеров и всего общества. В этих условиях многократно возрастает роль субъекта управления — управленческих кадров предприятия. Чтобы менеджмент предприятия в полной мере соответствовал требованиям его стратегической устойчивости, на всех уровнях менеджмента должна существовать эффективная система его совершенствования. Как известно, для совершенствования управления любым объектом необходимо иметь систему измеримых показателей, адекватных содержанию процессов управления. Формирование таких показателей зависит от степени понимания субъектом как управляемых процессов, так и самого процесса управления, а также возможностей (инструментария и технологий), доступных менеджменту в процессе подготовки и реализации управленческих решений.

Исследования в области повышения эффективности управленческого труда относятся к «вечно актуальным». Основным побудительным мотивом к совершенствованию управления предприятием являются изменения во внешней среде — ее экономических, политико-правовых, социальных, технологических и конкурентных факторов. С другой стороны, непрерывно совершенствуются методы управления. Накопление научных знаний и практического опыта стимулирует их активное освоение и применение в практике управления, положительно влияет на качество решения типовых задач менеджмента, снижает вероятность ошибочных решений для новых, оригинальных задач. Следует подчеркнуть, что в условиях переходной экономики, характеризующейся нестабильностью правовой среды, а также многих экономических и социальных параметров, и, как следствие, высокими рисками для предпринимательства, умение менеджмента организации решать новые экономические и управленческие задачи является жизненно необходимым. Мощным резервом повышения эффективности управленческого труда является непрерывное совершенствование и внедрение на все уровни управления современных информационных технологий, а также новых систем поддержки управленческих решений, построенных на экономико-математических методах.

По мере того, как рынки становятся все более динамичными, а изменения неожиданными, системы управления предприятиями ста-

новятся открытыми, подвижными и гибкими. На первый план выходит такой наиболее общий критерий оценки их деятельности, как способность адаптироваться к изменениям и влиять на них.

В соответствии с функциональными уровнями выделяются три класса методов управления:

- при *постановке целей и разработке стратегических и оперативных планов* используются методы экономического и технологического анализа, моделирования, алгоритмизации решения организационных проблем, специальные методы подготовки и принятия управленческих решений;
- на этапе *достижения целей* применяются различные методы воздействия на субъектов производственных отношений на всех структурных уровнях и стадиях производства и распределения с учетом интересов названных субъектов;
- при проведении *управленческой деятельности* разрабатываются и применяются различные методы повышения качества управленческого труда.

Управление фирмой осуществляется в двух взаимосвязанных, но все же существенно различающихся аспектах: управление собственностью (управление капиталом) и управление производством. Управление собственностью реализуется через отношения между собственниками и менеджерами предприятия. При управлении собственностью на первый план выходят вопросы стратегии фирмы, управления ее активами, маркетинговой и технологической (инновационной) политики и т.д. Как уже отмечалось, в ходе решения задач по управлению собственностью часто возникает проблема согласования интересов акционеров и менеджмента корпорации. Суть этой проблемы в том, что по мере роста корпорации, с увеличением числа источников привлекаемых ею средств, все больше ослабляется контроль за деятельностью корпорации со стороны ее собственников, и проявляется тенденция к прогрессирующему расхождению интересов акционеров и менеджеров корпорации, угрожающая ее стратегической устойчивости. Управление производством охватывает главным образом отношения, связывающие менеджмент и персонал предприятия. При управлении производством внимание менеджмента сосредотачивается на проблемах технического, технологического и организационного характера, а также социальных проблемах предприятия.

На этапе выявления целей предприятия выясняются интересы и критерии оценки всех заинтересованных групп, от поведения которых зависят результаты деятельности предприятия. Стратегический

анализ дает ясное представление о вероятном будущем внешнего окружения (рынка) и предприятия, уменьшает неопределенность относительно доступных альтернатив.

Большинство предприятий, начиная или продолжая свою деятельность, стремятся быть успешными и осознанно или неосознанно руководствуются в тактическом планировании стратегией роста или стратегией стабильности (ограниченного роста). В то же время вследствие усиления рыночных механизмов в экономике страны, возникновения негативных неожиданных явлений во внешней и внутренней среде или ошибок в управлении предприятие может попасть в кризисное состояние, которое в дальнейшем развитии приведет его к несостоятельности (банкротству).

Список использованной литературы

1. Федеральный Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002, № 127-ФЗ.
2. Бурков В.Н., Ириков В.А. Модели и методы управления организационными системами. М., 2004.
3. Власова В.М. (ред.) Основы предпринимательства. М.: Финансы и статистика, 2006.
4. Семенов В.М. (ред.) Экономика предприятия: учебник. М.: Центр экономики и маркетинга, 2008.

Коновалов В. [ly@mail.ru]

Е. В. Красавина

*Доцент кафедры управления персоналом РГТЭУ,
кандидат социологических наук*

Конфликты в трудовых коллективах предпринимательских фирм

Ключевые слова: роль конфликтов в деятельности трудового коллектива организации, типы конфликтов, стадии конфликтов

Из теории и практики известно, что общение, это основная форма человеческого бытия неперенное свойство человека, при этом культура общения составляет важнейшую часть его духовной жизни. Каждый взрослый человек не делает и шагу без того, чтобы не вступить с кем-нибудь в деловой или личный контакт. Следует отметить, что все виды человеческой деятельности представляют собой различные формы проявления общения. Всё это сближает людей, но работников различного вида организаций, фирм и др.

В последние десятилетия, при высоком уровне разделения труда в производстве, связи между работниками становятся практически универсальными. Социологи подсчитали, что в жизни большинства работников общение занимает до 70% времени, а руководители расходуют в среднем до 80% своего рабочего времени.

Способность различного вида общения относится к числу важнейших человеческих качеств и служит важной целью установления взаимосвязей и сотрудничества персонала, без коих немислимы процессы труда, профессиональная, управленческая деятельность и др.

Среди основных показателей, характеризующих взаимоотношения персонала и соответственно состояние коллектива, особое место занимают проблемы, связанные с конфликтами. Под конфликтом чаще всего понимается столкновение противоположных точек зре-

ния, серьезные разногласия между работниками или их руководителями, далеко идущими последствиями.

Существуют две точки зрения относительно роли конфликтов в деятельности трудового коллектива организации. Некоторые психологи оценивают конфликт, как своего рода дефект общения, тогда как другие психологи усматривают в его отсутствии опасность для нормального и развития коллектива, занятого производством товаров и услуг населению.

В любом производственном или управленческом коллективе накапливаются изменения, переходящие со временем в новое качество, которое и требует соответствующих решений. Но такая необходимость осознается не сразу, в результате чего происходят различные столкновения позиций тех, кто стремится к сохранению привычных методов работы и персонала и тех, кто придерживается на этот счет другого мнения. Возникают различные идеи и предложения, вокруг которых ведутся дискуссии, практически в каждом трудовом коллективе. Коллектив, где не происходят конфликты, скорее всего, таков, что в нем довольствуются достигнутым и не созданы условия для совершенствования его организации в деятельности. Таким образом, можно согласиться с тем, что некоторый конфликт всегда неизбежен и иногда полезен¹.

Иногда распри годами лихорадят большие трудовые коллективы, отнимая у работников уйму времени, а также душевных и физических сил. Когда тот или иной работник игнорирует те или иные установившиеся в своём коллективе нормы поведения, то возникает конфликт. Складывается ситуация, которая часто скрыта от глаз в повседневности и не проявлялась, пока к тому не было повода. Участниками подобных конфликтов часто бывают работники, как правило, неодинаковых способностей и различных ценностных ориентации. При этом, каждый из них старается достичь своих целей присущими ему средствами, далеко не всегда оправданными. Конфликт между талантливым работником и бездарным может оказаться весьма разрушительным и не всегда заканчивается в пользу достойного человека.

В практической работе различные типы конфликтов нередко сражаются так плотно, что трудно определить, какой же из них доминирует. Но сплошь и рядом конфликты, изначально продиктованные исключительно интересами дела, в последующем перерастают в личные конфликты. Академик В.М. Кедров считает это явление есте-

¹ О. Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмами. М.: Прогресс, 2000.

ственными и уверяет, что «любое серьезное расхождение во взглядах тотчас же приводит к личному столкновению».

Памятуя, что конфликт — по сути своей явление закономерное, но нельзя забывать, что не всякий конфликт может восприниматься деликатным образом. Социологи утверждают, что только по московским организациям потери времени от конфликтов составляют 15% общего рабочего времени того или иного трудового коллектива.

Ранее конфликты, возникающие внутри той или иной организации, рассматривались как негативные явления, имеющие отрицательные последствия. Так, например, одной из главных целей «административной школы управления», было устранение условий, способствующих возникновению подобных конфликтов. Однако в последние годы известные теоретики признают, что отсутствие конфликтов внутри какой-либо организации или фирме условие не только невозможное, но и нежелательное.

Литературные источники по теории управления трактуют, что у понятия конфликта имеется множество определений. В частности конфликт можно определить как отсутствие согласия между двумя или более сторонами или конкретными лицами. Каждая из этих сторон делает все, чтобы была принята их точка зрения, и мешает другой стороне делать то же самое. От таких действий конфликт разрастается ещё сильнее.

Когда работники думают о конфликте, они чаще всего ассоциируют его с угрозами, спорами и т.п. В результате бытует мнение, что конфликт — явление нежелательное, что его необходимо избегать или немедленно разрешать. Данная точка зрения в основном характерна для учёных-теоретиков, принадлежащих к «административной школе управления». Они во многом опирались на определение задач, процедур взаимодействий должностных лиц и разработку организационной структуры и по их мнению такой подход устраняет необходимые условия, которые способствуют появлению конфликта.

В то же самое время, авторы, принадлежащие к школе «человеческих отношений», часто были склонны считать, что конфликта необходимо избегать и признавали важность появления противоречий между целями отдельной личности и целями организации между полномочиями и возможностями одного лица и между группами руководителей. В отличие от последователей «административной школы» они рассматривали конфликт как признак неэффективной деятельности организации и плохого управления.

Современные учёные и специалисты-практики считают, что даже в организации с эффективным управлением конфликты не только воз-

можны, но могут быть и желательными. Конфликт не всегда имеет положительный характер, а в некоторых случаях он может мешать удовлетворению потребностей конкретной личности и достижению необходимых целей организации или фирмы. Во многом конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения и дает дополнительную информацию. Именно это во многом помогает выявить большее число альтернатив решения тех или иных проблем. Это делает процесс принятия решений более эффективным, дает возможность работникам выражать свое мнение и удовлетворить личные потребности. Такой подход приводит к более эффективному выполнению производственных планов, поскольку обсуждение различных точек зрения на те или иные документы, процессы или процедуры доходит до их реального исполнения.

Конфликт может быть и функциональным, который приводит к повышению эффективности организации в целом, но может быть дисфункциональным, который часто приводит к снижению личной удовлетворенности и эффективности организации. Однако основная роль конфликта зависит от того, насколько эффективно им управляют. Чтобы оптимально управлять конфликтом, необходимо знать и понимать мотивы возникновения конфликта в коллективе. Руководители иногда считают, что основной причиной конфликта является столкновение личностей, но это не совсем так, ввиду наличия ряда других серьезных причин.

В некоторых трудах ряда ученых по менеджменту подчеркивается важность гармоничного функционирования организации и если найти правильную формулу, то организация будет действовать как хорошо работающий механизм. Конфликты, возникающие внутри организации, рассматривались учёными как негативные явления. Современные теоретики поддерживают прежнюю философскую традицию, согласно которой конфликт является неотъемлемой частью бытия и движителем прогресса общества, что и отражается на постоянном развитии любых организационных структур.

Наиболее ярко эта позиция представлена в работах немецких социологов Г. Зиммеля, Р. Даренфорда. Американский социолог Л. Козра в своей классической работе «Функции социальных конфликтов» подчеркивает, что конфликт несет в себе не только разрушительную функцию, но и вычленяет основные функции конфликта, которые благотворно сказываются на состоянии организации и способствуют ее развитию, включая:

- образование групп, установление и поддержание их нормативных границ;

- установление и поддержание стабильной структуры производственных отношений и др.

Понятие «конфликт» употребляется в разнообразных значениях, который можно определить как «предельное обострение противоречий» или «столкновение противоположно направленных целей» и др.

Каждый конфликт имеет свою динамику. Обычно выделяют в конфликте четыре стадии (рис. 1).



Рис. 1. Стадии конфликтов в предпринимательских фирмах

При этом каждая из указанных на рис. 1 стадий может разделяться на ряд фаз. Так, например, первая — предконфликтная — стадия разбивается на две фазы: начальная фаза — характеризуется формированием конфликтной ситуации, вторая фаза — накоплением и обострением противоречий в системе межличностных и групповых отношений. На этой стадии говорят о скрытой фазе развития конфликта.

В конфликтной ситуации, в частности, обнаруживаются участники конфликта т.е. **субъекты** и предмет спора, т.е. объект конфликта. В качестве **субъекта** конфликта могут выступать отдельные личности, социальные группы, организации в целом.

Объектом конфликта становится то, что вызывает противодействие участников, является основной их спора, например, право распоряжаться имуществом, право собственности на производственные открытия (новшества) и т.д. **Субъектами** могут быть муниципалитеты, предприятия, частные лица, т.е. все те, кто оспаривает эти и другие права.

Для превращения конфликтной ситуации необходимо внешнее воздействие или активизация одной из сторон, т.е. требуется инцидент для такого вмешательства.

Вторая фаза начинается с инцидента или повода, который приводит в движение конфликтующие стороны. На данной фазе происходит осознание конфликтующими сторонами их интересов, ценностей и т.д. Во второй фазе первой степени конфликт из скрытой стадии перерастает в открытую и выражается в различных формах поведения среди работников.

Конфликтное поведение характеризует вторую, основную стадию развития конфликта, т.е. это действия, направленные на то, чтобы прямо или косвенно заблокировать достижение противостоящей стороной ее целей и намерений. Для вступления в эту стадию необходимо не только осознание своих целей и интересов, но и формирование установки на борьбу, т.е. психологической готовности к ней. Конфликт интересов в данном случае принимает форму значительных разногласий, которые индивиды и социальные группы не только не стремятся урегулировать, но и всячески усугубляет, тем самым продолжает разрушать прежние структуры нормальных взаимосвязей среди трудового коллектива.

Первая фаза конфликта порождает тенденцию к его усилению, но она может стимулировать его участников к поиску путей его разрешения. Назревающий перелом в развитии конфликта характерен для **второй** фазы конфликта, во время которого происходит как бы «переоценка ценностей». Чаще всего до начала конфликта у сторон имелся определенный образ конфликтной ситуации, представления об оппоненте и его намерениях. Именно этот образ, то есть реальная картина конфликтной ситуации, т.е. действительностью конфликтного поведения сторон. Но ход конфликтного взаимодействия существенно изменяет представления сторон о себе и внешней среде. Часто бывает, что конфликтующие стороны исчерпали свои ресурсы. Все это служит стимулом для выработки решения о тактике дальнейшего поведения. Итак, фаза «переоценки ценностей» является вместе с тем и фазой «выбора». Конфликтующие группы могут выбирать различные программы поведения, указанные на рис. 2.

При выборе третьей программой поведения, наступает третья стадия в развитии конфликта, т.е. стадия разрешения.

Большое значение имеет заключительная, **послеконфликтная** стадия, на которой должны быть предприняты усилия по окончательному устранению противоречий интересов и ликвидирована социально-психологическая напряженность, т.е. должна быть прекращена любая борьба. Урегулированный конфликт способствует улучшению социально-психологических характеристик, как отдельных групп, так и межгруппового взаимодействия. Он способствует сплоченности коллектива, повышает уровень производительности труда их членов, а самое главное — удовлетворенности в работе коллектива. Кроме того, он развивает уважение к бывшим оппонентам и позволяет лучше понять их интересы.

Практикой доказано, что роль конфликта, в основном, зависит от того, насколько эффективно им управляют, для этого необходимо

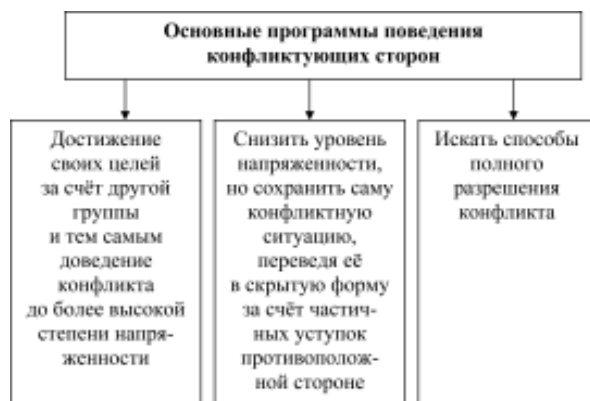


Рис. 2. Программы поведения конфликтующих сторон

знать причины его возникновения и возможные последствия для того, чтобы выбрать наиболее эффективный метод его разрешения.

Все это лишний раз свидетельствует в пользу тщательного изучения руководителем конфликтных ситуаций и необходимости сделать все от него зависящее, чтобы наполнить отношения в трудовом коллективе творческим содержанием и установить контакт между материальными и духовными интересами работников.

Известно и то, что в условиях становления рыночных отношений в России и формировании многочисленных фирм и компаний, к сожалению, часто возникают вышеизложенные конфликтные ситуации.

В связи с этим, по мнению авторов, в учебных заведениях должно быть обращено внимание на изучение учебных дисциплин «Педагогика и психология», а также «Этика и психология делового общения» и другим подобным предметам.

Список использованной литературы

1. Борисова О.В., Овсянникова Т.Б., Пушкарев Н.Н. Конфликтология. Оренбург: Экономит, 2008.
2. Лобанов С.Ю., Мельников Б.Б. и др. Управление персоналом организации. М.: АП «Наука и образование», 2005.
3. Троицкая Е.В., Гриценко Н.Н. и др. Управленческая деятельность руководителя. М.: АП «Наука», 2007.
4. Пушкарев Н.Н. Организационное поведение персонала. М.: АСТ, 2006.

Красавина Е. [katek_ev@mail.ru]

Б. Л. Кучин

Профессор кафедры «Маркетинг» МАТИ-РГТУ им. К.Э. Циолковского

Т. М. Фролова

Ведущий менеджер компании «Урал +»

Стратегические альянсы промышленных предприятий России в условиях кризиса

Ключевые слова: стратегические альянсы промышленных предприятий, типы альянсов, влияние финансово-экономического кризиса на формирование стратегических альянсов

Современный глобальный кризис затронул практически все страны, вовлеченные в мировую экономику. В России финансовый кризис привел к стремительному инфляционному сжиманию потребительского рынка. В экономике нашей страны произошел значительный спад объемов производства и продаж. Наиболее сильно кризис затронул экспортно-ориентированные отрасли и автомобильную промышленность.

С проблемами, связанными с мировым экономическим кризисом, столкнулись все без исключения компании: поставщики, производители, дистрибьюторы, розничные торговые сети и так далее.

Российские компании входят в состояние рецессии независимо от их позиционирования на рынке. Фаза длительного сокращения затронула не только аутсайдеров и последователей за технологическими лидерами, но и передовые доминирующие компании, занимающие главные доли рынка.

В условиях кризиса, по мнению авторов, следует отказаться от классических маркетинговых стратегий — роста, фокусирования, диверсификации и т.п. и перейти на уровень стратегий взаимодействия со всеми доступными возможными участниками рынка, т.е. — стратегий

которые минимизируют издержки и могут создавать дополнительно синергетический эффект.

Заметим, что в настоящее время уже разработана научная база для конструирования стратегий взаимодействия – создания межфирменных альянсов, используемая в транснациональных корпорациях. Создание стратегических альянсов позволяет консолидировать ресурсы всех участников взаимодействия, снизить транзакционные издержки, удешевить доступ к новым технологиям, объединить частные активы и компетенции и, в конечном итоге, добиться устойчивости в условиях падения спроса.

Существует множество типов стратегических альянсов, создаваемых через долгосрочные контракты, совместные предприятия и вертикальную интеграцию. Можно рассматривать, по крайней мере, три типа классических межфирменных союзов – альянсов.

Первый тип альянсов широко используется в менеджменте японских корпораций, когда объединяются совместные усилия компаний для проведения фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ. Участники подобных объединений чаще всего взаимодействуют как компании-партнеры. Такие альянсы широко распространены в высокотехнологичных сферах, в частности, среди производителей электроники.

Второй тип альянсов – это совместные производства. Совместное производство нацелено на экономию в масштабах производства на приобретении производственных компетенций путем создания и ведения совместных проектов. Перед персоналом ставится задача освоить производственную и управленческую культуру партнера. Подобные приобретения позволяют оценить и усовершенствовать собственные управленческие процессы и технологии.

Третий тип межфирменного взаимодействия – это маркетинговые альянсы. Они направлены на совместное проникновение и удержание рынков, преодоление торговых и юридических барьеров.

Важным моментом стратегического анализа предполагаемого союза компаний является исследование жизненного цикла альянса. Для различных видов стратегических альянсов, независимо от типа межфирменного взаимодействия, можно выделить 5 стадий процесса их формирования:

1. Приход к пониманию необходимости стратегического партнерства через анализ ситуации.
2. Заключение соглашения о стратегическом альянсе.
3. Создание инфраструктуры межфирменного взаимодействия.

4. Реализация совместных стратегий через проекты.

5. Оценка результатов стратегического партнерства.

На каждой стадии процесса формирования альянса компании решают свои определенные задачи.

На первой стадии четко формулируется роль компании, которую она призвана играть в альянсе.

На втором этапе определяется стратегия альянса, включающая:

- цели сотрудничества;
- методы коммуникационного взаимодействия и обмена конфиденциальной информацией;
- принципы раздела продукции и прибыли;
- механизмы выхода из альянса.

Задачей третьего этапа является определение организационной формы альянса и каналов коммуникаций.

На четвертой стадии осуществляется практическая реализация стратегического альянса.

Сущностью пятого этапа является диагностика функционирования альянса:

- анализ соответствия действий партнеров, принятым соглашениям;
- оценка результатов сотрудничества;
- решение о целесообразности дальнейшей пролонгации альянса.

Другим важным элементом стратегического анализа является изучение так называемых транзакционных издержек.

Все коммерческие операции, которые осуществляют компании в условиях рынка, неизбежно порождают определенные транзакционные издержки. Транзакционные издержки – это расходы на коммерческие операции по организации товарообмена, расходы на поиск поставщиков, потребителей, ведение переговоров и заключение договоров между участниками рынка, а так же затраты на наблюдение и контроль за выполнением договоров.

Подобные операции непосредственно не связаны с производством продукции и ее коммерческой реализацией, однако в условиях кризиса их осуществление может быть долгим, сложным и рискованным процессом и приводить к очень большим расходам. Стратегические межфирменные взаимодействия позволяют минимизировать транзакционные издержки.

В настоящей работе предлагается методика формирования стратегического альянса, основанная на анализе предложенной М. Порте-

ром концепции цепочки создания ценностей. Именно анализ цепочки создания ценностей и позволяет выявить ее слабые звенья, наиболее поражаемые кризисом. Первоочередной задачей стратегического альянса является укрепление подобных звеньев.

Для пояснения предложенной методики проанализируем российскую компанию, работающую на рынке поставщиков автокомпонентов.

Рассматриваемая компания «Урал Плюс» занимается разработкой, производством и поставкой комплектующих изделий на предприятия российского автопрома.

Типовой процесс функционирования данной компании проходит в определенной последовательности.

Прежде всего, служба технического маркетинга определяет потребность автомобильных заводов в поставках комплектующих изделий, которые могут быть достаточно быстро освоены в производстве «Урал Плюс».

Далее инженерные службы компании проводят предварительные исследования и разработку. Данный этап завершается формированием технического задания на разработку продукта. Как правило, технические требования к продукту согласовываются с конструкторскими службами автозаводов.

На следующем этапе ведется непосредственное проектирование изделия. По окончании проектирования образцы разработанной продукции передаются для приемочных испытаний потенциальному заказчику.

Если качество предоставленного на испытания изделия удовлетворяет требованиям заказчика, компания получает заказ (контракт) на поставку.

После этого начинается закупка комплектующих, подготовка производства, изготовление сборочных единиц, окончательная сборка изделия и отгрузка его на автозаводы.

В течение всего срока службы изделия осуществляется его сервисная поддержка.

На основании анализа функционирования компании была создана цепочка создания ценностей по М. Портеру (рис. 1).

Для выявления слабых звеньев в цепочке была произведена их экспертная оценка с использованием 10-тибальной шкалы.

В результате экспертизы установлено, что кризис воздействует как на основные, так и на вспомогательные бизнес-процессы.

Было выявлено, что в основных бизнес-процессах компания «Урал Плюс» наряду с такими сильными звеньями как большой опыт в ис-

| | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|---------------------------|----------------|------------------|-------------------------------|-------------------------|-------------------------------|--------|------------------------|------------------------|---|
| Вспомогательные бизнес-процессы | Поддержание инфраструктуры | | | | | | | | | | 7 |
| | Управление человеческими ресурсами | | | | | | | | | | 8 |
| | Развитие технологий | | | | | | | | | | 6 |
| | Управление системой качества | | | | | | | | | | 6 |
| | Материально-техническое обеспечение | | | | | | | | | | 7 |
| Основные бизнес-процессы | Определение спроса на автокомпоненты | Исследования и разработки | Проектирование | Получение заказа | Закупка комплектующих изделий | Подготовка производства | Производство сборочных единиц | Сборка | Отгрузка на автозаводы | Сервисное обслуживание | |
| | 9 | 10 | 6 | 10 | 4 | 4 | 6 | 9 | 9 | 8 | |

Рис. 1. Цепочка создания ценности по М. Портеру для компании

следованиям и разработках, а также обладание устойчивым спросом, стала испытывать серьезные затруднения с закупкой комплектующих и подготовкой производства.

Что касается вспомогательных бизнес-процессов, то здесь компания стала испытывать проблемы с развитием технологий и управлением системой качества.

В результате создания стратегических альянсов с зарубежными партнерами из Юго-Восточной Азии компания предполагает компенсировать указанные выше слабые стороны и обеспечить приобре-

тение новых технологий сборки и производства продукции, будучи обеспечена дешевыми качественными комплектующими. Зарубежные партнеры по альянсу в свою очередь получают возможность проникновения на Российский автомобильный рынок.

Использованная литература

1. Гарретт Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. М.: Инфра-М, 2002.
2. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005.
3. Сборник трудов «Harvard Business Review». Стратегические альянсы. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

Фролова Т.М. [frolova@aac.ru]

М. Л. Лезина

*Профессор Российской Академии предпринимательства,
доктор экономических наук*

Н. Ф. Тагинцев

*Заместитель главы администрации Липецкой области,
кандидат экономических наук*

Инновационное развитие предпринимательских структур в АПК

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный потенциал, инновационная активность предпринимательства, агропромышленный комплекс (АПК), инновации и инвестиции, нововведения, обновление материально-технической базы АПК, государственная поддержка предпринимательских структур АПК, конкурентность конечной продукции АПК, предпринимательские риски, бюджетное и внебюджетное финансирование АПК, экономический эффект и эффективность, направления инновационной деятельности в аграрной сфере России

Научное обобщение классических и новейших направлений развития теории и практики приводит к выводу, что современное предпринимательство не может отождествляться с рутинным бизнесом на основе статичных средств производства, технологий и способов хозяйствования. Предпринимательство в настоящее время органически и диалектически связано с инновациями. П. Друкер, раскрывая эту взаимосвязь, отмечал: «Мы нуждаемся в предпринимательском обществе, в котором инновационность и предпринимательство были бы устойчивым, нормальным и необходимым явлением, причем инновационность и предпринимательство не «корень и ветвь», а единый порыв»¹.

Это замечание особенно актуально сейчас, когда экономика вступила в свою высшую инновационную стадию и победа её участников в конкурентной борьбе за настоящее и будущее обеспечивается лидерством в разработке, выборе и реализации уникальных, прорывных

¹ Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: пер. с англ. М.: Интерн, 1992. С. 334.

инновационных проектов. В этих условиях инновации выступают внутренним компонентом процесса воспроизводства предпринимательского типа. В развитых странах нововведения ныне обеспечивают более 60% конкурентных преимуществ предпринимательской деятельности, остальные 40% приходятся на прямые инвестиции в новые производственные мощности или источники сырья. В будущем, по прогнозам аналитиков, новаторский подход будет не одним из возможных, а единственным путем развития экономики.

Выход России на траекторию устойчивого развития предполагает постановку и выработку качественно новых теоретических, методологических и практических подходов к решению проблем развития её национального хозяйства на всех уровнях. Особую роль в улучшении качества жизни в стране должен сыграть агропромышленный комплекс (АПК), непосредственно ориентированный на удовлетворение конечных потребностей населения и определяющий наполнение потребительского рынка.

Роль научно-технического прогресса как основополагающего фактора в развитии и повышении эффективности современного агропромышленного производства России неоспорима. Инновационные процессы, отражающие связь науки с производством, создают условия для непрерывного обновления технического, биологического и технологического потенциала сельскохозяйственного производства, способствуют адаптации его к агроклиматическим условиям и требованиям рынка. Что в свою очередь повышает степень интенсификации всего АПК, обеспечивая рост производительности труда и получение дополнительной прибыли.

На современном этапе этот межотраслевой комплекс не в полной мере выполняет свои социально-экономические функции, и развитие его характеризуется разнонаправленными закономерностями и тенденциями. С одной стороны, рост валового производства в базовой отрасли комплекса — в сельском хозяйстве — приобрел устойчивую положительную тенденцию (в основном за счет увеличения продукции растениеводства и ее опережающего наращивания в хозяйствах населения и крестьянских хозяйствах). Совершенствуются технологии возделывания сельскохозяйственных культур, внедряется новая техника, отличающаяся высокими технико-технологическими характеристиками и обеспечивающая комфортные условия труда механизаторов.

Оживление также затронуло структуры третьей сферы АПК, где по основным позициям достигнута положительная закономерность. Пищевая промышленность в своем развитии все более ориентируется на удовлетворение платёжеспособного спроса населения, подстраи-

Таблица 1

Динамика сельского хозяйства России в 2002–2007 годах¹

| Показатели | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Доля сельского хозяйства (в текущих ценах), в % | | | | | | |
| в выпуске всех товаров и услуг | 6,3 | 5,8 | 5,3 | 4,6 | 4,3 | 4,1 |
| в валовой добавленной стоимости экономики | 6,4 | 6,3 | 5,7 | 5,2 | 4,8 | 4,5 |
| в валовой прибыли экономики | 11,5 | 11,1 | 10,1 | 9,7 | 9,1 | 8,6 |
| Динамика производительности труда в сельском хозяйстве, % | | | | | | |
| к предыдущему году | ... | 106,0 | 103,6 | 102,5 | 105,0 | ... |
| к индексу производительности труда в целом по экономике | ... | 99,0 | 97,3 | 97,2 | 98,3 | ... |
| Динамика физического объёма продукции сельского хозяйства (к предыдущему году), % | | | | | | |
| выпуска товаров и услуг | ... | 101,8 | 102,9 | 101,3 | 104,4 | 104,6 |
| добавленной стоимости | ... | 105,5 | 103,0 | 101,1 | 103,6 | 103,1 |

вая под него структуру производства. Растет выработка продукции, полученной в результате углубленной переработки сельскохозяйственного сырья: консервов, мясных полуфабрикатов и др. По существу, вновь создано производство детского и диетического питания.

В целом наблюдается активизация развития АПК с адаптацией структур комплекса к рыночным условиям, с усилением инновационных и инвестиционных процессов, ростом доходов работников.

С другой стороны, в АПК продолжает снижаться трудообеспеченность его отраслей, ухудшается их материально-технический потенциал (по количеству используемых технических средств, степени их износа), сокращается объём производимой продукции, темпы роста производства в сельском хозяйстве остаются низкими.

Первая сфера АПК, предприятия которой производят для сельского хозяйства средства производства (за исключением выпускающих минеральные удобрения), продолжает оставаться в глубоком кризисе. В результате обновление материально-технической базы отраслей комплекса происходит очень медленно. Рентабельность производства снижается во всех его структурах, и ее нынешний уровень не обеспечивает возможности ведения расширенного воспроизводства за счет собственных средств.

Основными причинами сложившихся негативных закономерностей в развитии АПК, по мнению большинства специалистов, анализирующих состояние, условия и факторы его развития являются:

¹ Национальные счета России в 2000–2007 годах. Статистический сборник. М.: Росстат, 2008. С. 10, 51–56, 79–84, 98, 100.

- недостаточно обоснованная трансформация и не законченная процедура формирования институциональной среды агропромышленного производства как единой системы;
- неэффективность государственной поддержки предпринимательских структур комплекса;
- несовершенство системы регулирования межрегиональных и межотраслевых отношений, приводящее, в частности, к усилению ценового диспаритета между сельскохозяйственным производством и отраслями, производящими для него предметы и средства труда;
- неподготовленность участников отечественного АПК к функционированию в рамках открытой экономики, не конкурентность конечной продукции комплекса в условиях снижения таможенных барьеров;
- монополизм переработчиков сельскохозяйственного сырья;
- отсутствие эффективного аграрного лобби, защищающего отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, и наличие такового для импортёров продукции комплекса и др.

Негативное влияние на развитие АПК оказывает отсутствие современной, соответствующей международному опыту и стандартам, системы оценки и компенсации различных предпринимательских рисков в аграрной сфере. Это затрудняет принятие производителями сельскохозяйственной продукции экономически обоснованных решений, адаптацию их к рыночным условиям, в значительной степени снижает эффективность их деятельности и сокращает объёмы производства.

Меры по преодолению перечисленных негативных моментов в состоянии АПК, должны способствовать переходу комплекса на интенсивный путь развития. Решение этой задачи возможно лишь в случае ориентации экономического механизма агропромышленного производства на активизацию восприимчивости всех его структур к достижениям научно-технического прогресса (инноваций) и формирование эффективной системы их внедрения в производственную практику.

Характер и успех продвижения инноваций в системе АПК определяется его инновационным потенциалом¹. Основные трудности формирования этого потенциала в настоящее время связаны с дефицитом собственных оборотных средств предпринимательских структур,

¹ Под инновационным потенциалом АПК мы понимаем комплекс организационно-экономических и правовых условий создания, освоения и распространения приоритетных эффективных направлений его развития с учетом прогрессивного российского и зарубежного опыта.

ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования, в том числе заемных и привлеченных средств. Спад производства почти во всех отраслях экономики приводит к нехватке денежных средств для эффективной инновационной деятельности.

Дефицит средств является главной, но не единственной причиной спада инновационной активности. Другая, не менее важная причина состоит в неразвитости научно-технической сферы российской экономики, не приспособленности её к рыночным условиям. На пути реализации научно-технических разработок (инновационного продукта), стоят преграды правового, организационного и экономического порядка. К важнейшим из них можно отнести неэффективность механизма государственной поддержки инновационной деятельности и существующую практику страхования рисков, отсутствие венчурных фондов, несовершенство системы сертификации инновационной продукции и других элементов инновационной инфраструктуры.

Тем не менее, в настоящее время инновационные процессы в АПК приобретают признаки адаптивности и ориентированы на ведение агропромышленного производства на основе рационального использования природного, производственного и научно-технического потенциалов региональных комплексов.

Возможности инновационного развития специфичны для каждого регионального АПК России. Большинству российских регионов свойственен так называемый периферийный характер экономики. Главные его черты – узкая специализация, относительно невысокий уровень образования специалистов и науки, слабое восприятие нововведений, ограниченность финансовых ресурсов. Особенности инновационного потенциала таких комплексов определяются уровнем инвестиционного риска, отражающего вероятность потери (приобретения) инвестиций и дохода, который, в свою очередь, зависит от политической, социальной, экономической, экологической, криминальной ситуации в регионе.

В развитии всех региональных агропромышленных комплексов приоритетное место отводится инновациям социально-экономического характера, что вполне обоснованно и объективно необходимо. Во-первых, именно в этой инновационной нише формируется мотивационный механизм, а значит, и определяется результативность инноваций в целом. Повышая комфортность условий труда и жизни, социально-экономические нововведения расширяют возможности работников агропромышленного производства и членов их семей для социальной самореализации – конечной цели хозяйственной активности. Во-вторых, это связано с тем, что развитие данной сферы осо-

бенно значимо для сельских территорий. По уровню денежных доходов, обеспеченности социальными услугами сельское население до настоящего времени находится в худших условиях по сравнению с другими группами населения, что в немалой степени влияет на трудовую активность работников, демографическую ситуацию на селе.

Эффективность инновационной деятельности зависит от масштаба, форм и методов внедрения нововведений и должна осуществляться на системной основе. Прежде всего, это означает синхронность реализации инноваций как по вертикали, так и горизонтали. Например, если на предприятии внедряется бюджетирование, то это требует обязательной разработки типовой организационной и управленческой структуры предприятия. Кроме того, возникает необходимость в обосновании организационно-технологической схемы бюджетирования, стандартизации всей учетной информации с целью её использования всеми подразделениями предприятия (бизнес-центрами, центрами ответственности и т.д.). Для решения этих задач, в свою очередь, требуется разработка учетной политики предприятия, четкое распределение функций и ответственности конкретных лиц, обоснование показателей оценки результатов функционирования предприятия, систематический экономический и финансовый анализ факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия и т. д.

Таким образом, дополняя друг друга, инновационные решения формируют синергетический эффект, проявляющийся в опережающем росте экономических и социальных показателей функционирования предпринимательских структур АПК. Наглядным примером системного подхода к внедрению инноваций в сельском хозяйстве служит деятельность передовых хозяйств Воронежской области – СПК «Лискинский», СХА «Дружба», колхоз «Луч» и ПСК им. Калинина. В этих хозяйствах, сохраняя и развивая хозрасчетные отношения, активно используют технико-технологические инновации и совершенствуют социальную инфраструктуру (табл. 2).

Инновационная деятельность в центральном звене АПК – в сельском хозяйстве – в основном концентрируется:

- в новых интегрированных структурах с преобладанием частных инвестиций;
- в опытных и племенных хозяйствах с преобладанием государственных и собственных инвестиционных ресурсов;
- в передовых предприятиях, сохранивших свой экономический потенциал в период кризиса, которые используют для инвестиций собственные и кредитные ресурсы.

Таблица 2

Эффективность сельскохозяйственного производства в предприятиях Воронежской области (2006 г.)

| Показатели | В среднем по области | Предприятие | | | |
|---|----------------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| | | СПК «Лискинский» | СХА «Дружба» | Колхоз «Луч» | ПСК им. Калинина |
| Урожайность, ц/га | | | | | |
| ячмень | 18,8 | 36,1 | 4,0 | 32,0 | 31,6 |
| горох | 14,4 | - | 18,0 | 25,4 | 17,1 |
| кукуруза на силос и зеленый корм | 128,6 | 179,4 | 206,0 | 174,1 | 211,0 |
| многолетние травы на сено | 14,9 | - | - | 30,2 | 20,1 |
| Надой молока на 1 корову, кг | 3587 | 5000 | 6630 | 3919 | 4251 |
| Производство на 100 га сельхозугодий, ц: | | | | | |
| молока | 120,0 | 347,0 | 951,2 | 424,7 | 189,7 |
| мяса | 6,8 | 181,5 | 58,0 | 42,5 | 7,5 |
| Себестоимость 1 ц, руб.: | | | | | |
| ячменя | 262,15 | 154,43 | 236,22 | 208,95 | 126,07 |
| кукурузы на силос и зеленый корм | 29,41 | 30,76 | 21,60 | 25,62 | 20,40 |
| молока | 615,47 | 643,29 | 495,95 | 549,89 | 624,81 |
| мяса | 4924,93 | 2846,08 | 3448,09 | 4824,75 | 5748,27 |
| Среднемесячная заработная плата, руб. | 3827 | 7046 | 4928 | 4930 | 5150 |
| Уровень рентабельности, % | 6,3 | 25,1 | 15,8 | 25,2 | 51,9 |

Инновационная деятельность в сельском хозяйстве, как правило, характерна для отраслей с высоким уровнем рентабельности и быстрой отдачей от внедрения соответствующих проектов: производство сильных, ценных и твердых сортов пшеницы, пивоваренного ячменя, кукурузы на зерно, сахарной свеклы. Эта деятельность направлена, прежде всего, на улучшение потребительских свойств уже производимых продуктов. В результате, например, в Липецкой области производство сильных и ценных сортов пшеницы за 1998–2007 гг. увеличилось в 2,8 раза, пивоваренного ячменя в 2,4 раза при общем росте производства зерновых культур за этот период на 44,6%.

Экономический эффект при реализации подобных инноваций достигается за счет:

- роста цен на продукцию. Например, в 2006 г цена пивоваренного ячменя по области была выше фуражного в 2,1 раза;

- формирования и устойчивого расширения рыночных ниш. В частности, производство пива в РФ за 1998–2006 гг. выросло в 2,6 раза, что, естественно, увеличило потребность в сырье;
- перехода на долговременные договорные отношения с перерабатывающими предприятиями, что гарантирует высокое качество поставляемого сельскохозяйственными товаропроизводителями сырья и своевременную оплату за него (включая возмещение затрат за доставку) перерабатывающими предприятиями.

Другим направлением инновационной деятельности в аграрной сфере является внедрение в производство относительно новых для региона сельскохозяйственных культур и выход с ними на рынок: кукурузы на зерно, рапса, фасоли и т.п. Особенно перспективным с точки зрения возможностей по наращиванию производства и емкости российского рынка является возделывание кукурузы. Фактическая урожайность этой культуры в области достигла 45,0 ц/га, что превышает средний уровень урожайности её по области в 1,6 раза. В вертикально интегрированных структурах, где полностью освоена индустриальная технология возделывания кукурузы, этот показатель существенно выше. В частности, в отделении сельскохозяйственном подразделении (ОСП) «Калабино» ЗАО «Зерос» Липецкой области урожайность кукурузы на зерно достигла 69,9 ц/га. В течение 2002–2006 гг. производство кукурузного зерна в области увеличилось в 12,3 раза, а продажа — в 7,8 раз. Ускоренному наращиванию производства кукурузы на зерно способствовал высокий уровень цен его реализации.

В растениеводстве Воронежской области проводится значительная работа по внедрению ресурсосберегающих и малозатратных технологий на базе современной зарубежной и отечественной техники известных фирм: Челленджер, Джон Дир, Класс, Холмер, Роба, Кировского и Минского тракторных заводов.

Большое внимание уделяется использованию почвозащитных технологий возделывания сельскохозяйственных культур. В результате в сельскохозяйственных предприятиях используются специальные плуги для гладкой вспашки, широкозахватные многофункциональные посевные и почвообрабатывающие комплексы, зерноуборочные комбайны с 11-метровыми жатками, комплексы машин для заготовки сочных кормов в полимерной упаковке («АГ БАГ», «Салют»).

В Воронежской области активизировалась работа по совершенствованию семеноводства — первичного звена в технологической цепочке возделывания сельскохозяйственных культур. Так, в государственном

семеноводческом хозяйстве «Петровский» внедряются новые технологии получения семян, в том числе дрожжирование семян сахарной свеклы. В ОАО «Агрофирма «Родина» пущен в эксплуатацию семенной завод по доработке и протравливанию семян мощностью 40 т семян в час. При реализации проекта используются германские технологии, семяочистительные машины фирмы «Петкус», обеспечивающие полную автоматизацию и компьютеризацию технологического процесса получения семенного материала.

Наиболее активно инновационные проекты внедряются в производство растениеводческой продукции частными предпринимательскими структурами, организационно оформленными в вертикально интегрированные формирования. Такой структурой в Липецкой области являются ЗАО «Зерос», ОАО «Агропромышленное объединение «Аврора», фирма «Черноземье», ООО «Трио» и др.

Менее инновационно активен частный бизнес в животноводстве, поскольку инновационные проекты в этой отрасли являются дорогостоящими и низкорентабельными. В связи с этим в Липецкой области принята областная программа развития животноводства на 2005–2007 гг. и до 2010 г., предполагающая реализацию новых проектов по строительству животноводческих комплексов на основе объединения кредитных ресурсов (70%) и средств областного бюджета, а также собственных средств предприятий (30%). На таких условиях в области реализуются 38 инновационных проектов, в том числе по производству молока — 22, производству мяса свиней — 10, производству птицеводческой продукции — 5, производству мяса крупного рогатого скота — 1.

Особенностью современного этапа развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве является широкомасштабное использование зарубежного опыта. Это обеспечивается или путем приобретения и использования иностранной техники, технологий, сортов, породистых животных, или на основе прямой интеграции — создания совместных предприятий. В Липецкой области за последние годы реализуются крупные международные проекты: в птицеводстве (совместно с США ОАО «Куриное Царство») и в животноводстве (российско-канадская компания «АЛБИФ» осваивает в Хлевенском районе открытую откормочную площадку для крупного рогатого скота). Создание такого рода организаций выгодно каждому из участников. Российские предприниматели получают доступ к новым технологиям и выгодным внешним инвестициям, а для иностранных участников важен опыт отечественных менеджеров по взаимодействию с местными органами власти.

Однако, несмотря на возрастающие масштабы инновационной деятельности в отраслях АПК, она еще не приобрела всеобщего характера. Например, в растениеводстве широкомасштабное использование индустриальных технологий имеет место лишь при производстве сахарной свеклы (90%), тогда как в производстве зерновых индустриальные технологии распространяются только на две трети посевов. В животноводстве инновационные процессы находятся в начальной стадии.

К основным причинам, сдерживающим тенденцию инновационного развития агропромышленного производства, можно отнести:

- дефицит ресурсов (организационных, технологических, финансовых, трудовых, информационных), препятствующий формированию научно-технического потенциала комплекса как единой системы. Многие инновационные направления трудно реализуемы из-за высоких затрат, связанных с приобретением современной техники, удобрений, средств защиты растений, строительных материалов, сортовых семян и гибридов и т.д.;
- отсутствие инновационной инфраструктуры;
- несовершенство механизма государственной поддержки и координации научных исследований (разработок) и реализации инновационных проектов в производстве. Это сужает возможности АПК во внедрении нововведений, усиливает предпринимательский риск, связанный с внедренческой деятельностью;
- неконкурентоспособность отраслей АПК и их продукции на мировом рынке.

Решение перечисленных проблем и переход АПК на инновационный путь развития возможно лишь на основе системного подхода, для чего необходима разработка комплексной программы инновационного развития этого комплекса, как на федеральном, так и на региональном уровне. Эта программа должна корреспондироваться с Федеральной программой «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы». Главная задача её состоит в объединении для достижения поставленной цели усилий всех инновационных институтов (научно-исследовательских институтов, опытно-конструкторских организаций, бизнес-инкубаторов и технопарков, инновационно-активных предприятий всех организационно-правовых форм), всех сфер инновационного развития (технической, информационно-аналитической и методического обеспечения) и соединении государственного участия с инициативой частного бизнеса.

Лезина М.Л. [kafedra@rusacad.ru]

А. Я. Матвеевко

Доцент кафедры Российской Академии предпринимательства

Мировой финансово-экономический кризис и корпоративная социальная ответственность промышленных предприятий

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), мировой финансово-экономический кризис, глобализация, экономическая устойчивость

По оценкам международных организаций, перспективы мировой экономики продолжают ухудшаться, а доверие населения, специалистов и бизнесменов в отношении перспектив будущего развития упало до самого низкого уровня за несколько последних десятилетий.

В ноябре 2008 г. МВФ понизил прогноз роста мировой экономики на 2009 год до 2,2%, тогда как еще в октябре фонд предполагал, что она вырастет на 3%. Согласно официальным оценкам, ВВП США в 2009 году должен снизиться на 0,7%, экономику еврозоны ждет спад на 0,5%, и развитые страны переживут первое со времен Второй мировой войны снижение ВВП в годовом исчислении. В декабре 2008 года глава МВФ Доминик Стросс-Кан предупредил, что прогноз экономического развития еще будет пересмотрен в худшую сторону, а спустя месяц признал, что влияние финансового кризиса на экономику оказалось сильнее, чем могли прогнозировать специалисты фонда ранее — оценки могут быть снижены как минимум на 0,5–1%. Наиболее серьезное сокращение ожидается в США и Европе. Развивающиеся страны, в первую очередь Китай, Индия и Бразилия, сохраняют экономический рост, хотя он окажется слабее, чем ожидалось¹.

¹ МВФ: мировой ВВП на минимуме, ИА «Финмаркет», 26.01.2009 г.

Такие тенденции развития мировой экономики ведут к сокращению производства, выдвигают на первый план вопрос выживания промышленных предприятий, их адаптации к новым чрезвычайно трудным условиям, и в первую очередь, задачу сохранения устойчивости и конкурентоспособности при падении цен на сырье, продукцию, сокращении возможностей финансирования.

Причем возможности мобилизовать средства на открытых фондовых рынках уменьшились не только из-за сокращения денежных доходов населения, часть которых раньше тратилась на приобретение акций промышленных компаний или вкладывалась в банки, которые в свою очередь опять-таки инвестировали в промышленность. Не зря нынешний кризис называют прежде всего кризисом доверия. В 2008 г. произошло резкое снижение доверия населения к бизнесу, в силу чего граждане опасаются приобретать акции, облигации и другие кредитные бумаги компаний. По данным всемирно известного агентства Еделман, проводящего ежегодные социологические исследования уровня доверия к власти, бизнесу, общественным организациям и СМИ, в конце 2008 г. 62% участвующих в опросе заявили о снижении доверия к бизнесу. При этом наиболее сильное падение доверия к бизнесу было выявлено в США — с 58% до 38%¹.

Крайне сложной является ситуация в экономике России. В докладе Всемирного Банка об экономике России (17 октября 2008 г.) отмечалось, что осмотнительное управление бюджетом и наличие значительных финансовых резервов пока защищали Россию от более серьёзного воздействия этих внешних шоков. Оперативные, комплексные и координированные меры, предпринимаемые Правительством РФ, пока позволяли ограничивать последствия кризиса. Однако в условиях затяжного спада в 2009 году может потребоваться введение новых фискальных стимулов.

В Докладе указывалось, что непосредственным приоритетом остаётся достижение макроэкономической стабилизации... Вместе с тем кризис открывает возможность для решения среднесрочных и долгосрочных задач в части достижения конкурентоспособности, диверсификации экономики и модернизации финансового сектора, что необходимо для ускорения темпов экономического роста и повышения уровня жизни населения².

Также все более трудными для российских промышленных компаний становятся возможности привлечения дополнительных средств на рынках экономически развитых стран, в частности на фондовых рынках. С 2008 по 2009 год уровень доверия к компаниям со штаб-квартирами в России упал с 26% до 24%¹.

Еще до возникновения мирового экономического кризиса условия работы промышленных отраслей в мире становились все более трудными, и, в немалой степени, за счет усиления внимания правительств и общественности к вопросам экологии, растущей необходимости снижения энергозатрат, глобальных изменений в климате планеты. Международные организации, экологические движения, усиливали давление на промышленность и выдвигали все более жесткие требования по снижению загрязнения окружающей среды промышленными отходами и выбросами в атмосферу. Как результат, росли затраты промышленных компаний на очистные сооружения, разработку новых экологически чистых технологий, различные природоохранные мероприятия.

Ряд ведущих экономических стран меняют свой курс в промышленном развитии. Так, например, с приходом в Белый дом новой американской администрации, наметились значительные изменения в промышленной политике в США. По сообщениям печати, Б.Обама намерен создать новую систему, в которой энергетическая, экономическая и экологическая политика не противоречат друг другу, но, напротив, работают друг на друга. Поворот к проблеме глобального потепления должен изменить международный имидж США. Планируется ввести систему квот для предприятий на выброс отходов. Новая экологическая программа представляет собой грандиозный план перестройки американской экономики, включая, в частности, изменение системы энергоснабжения страны. Работа в этом направлении должна также стимулировать новый виток технологического развития в США и сделать страну лидером в сфере новых технологий. Разработка новых источников энергии имеет все шансы стать сферой для нового инвестиционного бума после окончания нынешнего кризиса (подобно предшествующей сфере информационных технологий).

Согласно нынешним планам президента США Б. Обамы, 10% электроэнергии в США к 2012 году должно добываться из возобновляемых источников. К 2025 году их объем должен вырасти до 25%. К 2050 году

¹ Edelman Global Trust Barometer. 2009. P. 5.

² Доклад об экономике России. Всемирный Банк в России, 2008. С. 2.

¹ Edelman Global Trust Barometer. 2009. P. 9.

выброс парниковых газов должен сократиться на 80%. В ближайшие 10 лет Б. Обама планирует инвестировать 150 млрд долларов в разработки альтернативного топлива. Экологическая программа представляет собой грандиозный план перестройки американской экономики, который должен сделать США лидером в сфере новых технологий¹.

Таким образом, промышленным компаниям всего мира, работающим на североамериканском рынке придется уделить дополнительное внимание экологической составляющей в своей деятельности, приспосабливаться к новому курсу, новым требованиям и более жестким правилам игры, что приведет к дополнительным затратам, обострению конкуренции, и, возможно, некоторые наиболее слабые и не имеющие достаточных ресурсов компании попадут в крайне сложную ситуацию с тяжелыми последствиями для них.

Аналогичные тенденции в настоящее время наблюдаются и на других рынках как экономически развитых, так и развивающихся стран.

Существующие тенденции в развитии мировой экономики находят свое отражение в исследованиях, документах и задачах деятельности экономических и финансовых институтов ООН, и в первую очередь таких из них, как Экономический и социальный совет ООН, Организация ООН по промышленному развитию, Всемирный банк. По расчетам специалистов, в ближайшие десятилетия расходы на стабилизацию двуокси углерода в атмосфере могут составить от 200 млрд. до более 1 трлн. долл. США в год. Кроме того, ежегодно десятки миллиардов долларов США потребуются для оказания помощи наиболее уязвимым развивающимся странам в реализации мер по адаптации к изменению климата планеты. В сентябре 2008 г. на встрече, состоявшейся в штаб-квартире Всемирного банка в Вашингтоне, представители десяти промышленно развитых стран приняли решение о создании двух новых инвестиционных фондов, деятельность которых будет направлена на поддержку мер по повышению энергоэффективности, внедрению низкоуглеродных технологий, в частности, по освоению энергии ветра и солнца, тестированию новых подходов к повышению устойчивости уязвимых в отношении изменения климата стран к неблагоприятным климатическим воздействиям, а также на осуществление инвестиций в сохранение и восстановление лесных угодий и освоение возобновляемых источников энергии. Как видно из приведенного круга задач, они затрагивают в первую очередь про-

мышленные отрасли и условия работы промышленных предприятий во всех странах мира, которым придется перестраивать свою деятельность в соответствии с новыми императивами мирового промышленного развития¹.

Таким образом, можно сделать вывод, что за минувший год условия деятельности предприятий промышленности на мировых рынках значительно ужесточились как вследствие глобального экономического и финансового кризиса, обострения мировых экологических проблем, так и в результате новых тенденций и курса в экономике экономически развитых стран.

Значительно усложняются условия деятельности промышленных предприятий в связи с идущей глобализацией и появлением связанных с ней факторов и рисков.

Ухудшение условий макросреды вызывают необходимость мобилизации ресурсов промышленных предприятий, поскольку кризис затруднил доступ к дешевым кредитам, традиционным источникам капитала и поэтому в настоящее время главным источником и инструментом развития для промышленных предприятий становятся внутренние резервы. Кроме того, возрастает цена возможных ошибок, и если в предыдущий период они легко исправлялись за счет дополнительных заемных средств и страховых инструментов, то сегодня принятие системы мер на предприятии для устранения нефинансовых рисков становится решающим вопросом. Примеров подобных ситуаций в жизни промышленных предприятий сегодня предостаточно. Самый яркий из них — крупнейший скандал с обнаружением меламина в продукции китайских молочных производителей пищевой промышленности — компании Sanlu². Данный скандал принес огромные убытки не только китайским производителям, но и ведущим мировым промышленным корпорациям, использовавшим их продукцию — компаниям Кэдбери, Мастер Фудз, Нестле и др.

Еще одним примером может являться разразившийся в июне 1998 г. скандал с бельгийскими инкубаторскими курами, в мясе которых было обнаружено повышенное содержание диоксида. Источником

¹ Development and climate change: a strategic framework for the World Bank Group. World Bank. 2008.

² Слушается дело «Меламин в молоке» // Новые информационные технологии. Электронный портал химической промышленности. http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=4399

попадания диоксида в мясо кур оказался птичий корм, а точнее — добавлявшийся в него жир. Как выяснилось позднее, эти же добавки использовались в кормах для свиней и крупного рогатого скота. Не исключено, что зараженный корм мог попасть также во Францию и в Нидерланды. Скандал с диоксином обернулся для Европы серьезным продовольственным кризисом, какого не было со времен эпидемии бешенства у английских коров в 1995–1996 гг.¹

Во всех странах Европейского сообщества вводились ограничения на использование продукции из мяса кур, те же меры принимались и в странах-импортерах этой продукции. Убытки исчислялись многими миллионами евро.

Таким образом стремление к максимализации прибыли за счет применения более дешевого сырья, недостаточный контроль поставок и слабая работа с поставщиками, оборачивается как банкротством предприятий, колоссальными убытками для экономики, так и ущербом для здоровья населения.

Поэтому встает вопрос: как обеспечить устойчивость предприятий, устранить опасность чрезвычайных ситуаций (в результате некачественных поставок сырья и комплектующих, недобросовестности персонала и т.д.), гарантировать постоянное устойчивое предоставление качественных услуг и товаров для общества, избежать ущерба здоровью населения и общественному благополучию.

В целом, суммируя, можно сделать вывод, что в связи с глобализацией, ростом взаимосвязей между промышленными предприятиями различных стран, значительно увеличивается как сложность хозяйственных связей, кооперации, взаимодействия компаний, так и связанные с ними риски.

Среди других последствий глобализации для промышленных компаний в плане их устойчивости можно назвать растущие сложности в деятельности и управлении, которые возникают частично из-за применения новых технологий, расширения географии деятельности (выход на рынки и деловые связи с предприятиями многих стран), изменений в демографической ситуации, а также ввиду того, что новые правила глобальной конкуренции находятся в процессе постоянного развития. Более того, непредсказуемые и бурные изменения могут случиться в любой отрасли (даже в тех, где правила конкуренции се-

годня четко определены), что подвергает страны и компании опасности возникновения непредвиденного конкурентного давления. Помимо конкурентного давления, возросшая значимость ожиданий, которые общество предъявляет бизнесу, превращает вопрос конкурентоспособности в проблему беспрецедентного масштаба и уровня сложности. Сюда относятся:

- Рост слияний и поглощений.
- Возросшая сложность, вероятность и значимость риска от неверных действий предприятия.
- Более сложные организационные структуры предприятий и риски «столкновения культур» из-за возросшей сложности операций: даже один неверный шаг может иметь далеко идущие последствия.
- Быстрые изменения в окружающем мире, что ведет к росту неопределенности и необходимости быть «всегда начеку».
- Постоянные изменения в законодательстве, нормативах: их усложнение и рост риска их нарушения.
- Растущее влияние заинтересованных сторон (стейкхолдеров), особенно негосударственных организаций.
- Рост уязвимости крупных промышленных компаний ввиду:
 - Усиления влияния СМИ.
 - Увеличения рисков от глобального характера деятельности и возможности пострадать из-за действий партнеров в других странах.
 - Крупных скандалов, приводящих к более масштабному вмешательству государственных структур, которые могут даже принять новые законодательные нормы.
 - Крупных скандалов, приводящих к более масштабному вмешательству государственных структур, которые могут даже принять новые законодательные нормы.

Разукрупнение и столь модная в последнее время децентрализация промышленных корпораций может приводить к:

- утрате ценного опыта деятельности;
- утрате механизмов контроля.

Возрастает вероятность раскрытия сведений об ошибках в деятельности или недобросовестной практике в деятельности промышленных компаний, к которым могут привести:

- новые технологии: высокая скорость распространения информации, свобода доступа к ней в любой точке планеты;

¹ Шишлова А. «Куриный кризис» в Бельгии и проблема диоксида // Наука и жизнь. 1999. № 10.

- рост влияния СМИ, их растущая бескомпромиссность вследствие обострения конкуренции между ними;
- снижение возможностей управления информацией, так как информационные потоки действуют круглосуточно;
- общество, государство, стейкхолдеры имеют возможность следить за действиями промышленных корпораций постоянно, круглосуточно, из любой точки земного шара.

Возрастают издержки неэтичного поведения, которые могут возникнуть в результате:

- наложения штрафов и другие санкций по отношению к предприятиям в результате принятия нового законодательства и нормативов в тех странах, где ведется деятельность или куда поставляется продукция;
- роста репутационных потерь при растущем потребительском выборе;
- растущего интереса инвестиционного сообщества к дополнительным параметрам, таким как влияние предприятия на экологию, дискриминация персонала, и др.

Таким образом, проведенное исследование современных условий внешней среды деятельности промышленных предприятий и тенденций их развития, в том числе и с учетом влияния мирового финансово-экономического кризиса, воздействие глобализации, интеграции промышленных отраслей России в мировой рынок, позволяет сделать вывод о: а) росте неопределенности внешней среды функционирования промышленных предприятий, б) усилении роли комплекса экологических требований к предприятиям: по повышению энергосбережения, экономии ресурсов, снижению выбросов в атмосферу, что влечет за собой необходимость значительных затрат на внедрение новых энерго- и ресурсосберегающих технологий и оборудования со стороны предприятий. Данные тенденции могут привести к сокращению производства сырья, что неблагоприятно повлияет на развитие добывающих отраслей. С другой стороны, масштабные государственные программы, инвестиции, стимулирующие разработку таких технологий и оборудования, могут привести к развитию ряда других отраслей, таких, как машиностроение; в) влияние финансово-экономического кризиса на промышленные предприятия приводит к снижению их устойчивости и конкурентоспособности, сокращение рынков потребления ведет к обострению конкуренции; г) продолжающиеся процессы глобализации, несмотря на некоторое возрождение политики протекционизма из-за мирового финансово-экономического

кризиса, по-прежнему оказывают серьезное воздействие на условия деятельности промышленных предприятий, приводя к снижению их устойчивости; д) общий вектор развития требований государств и общества к бизнесу заключается в необходимости повышения его ответственности за свою деятельность и того, какими методами она осуществляется: усиление борьбы с недобросовестной деловой практикой, коррупцией, монополизмом, повышение требований к этической стороне ведения бизнеса.

Таким образом, суммируя вышеизложенное, можно сделать общий вывод, что современное развитие мирового хозяйства, глобализация, усложнение мировых хозяйственных связей, мировой экономической кризис значительно усложнили условия деятельности как крупных промышленных компаний, ТНК, так и средних и малых промышленных предприятий в различных странах мира, ведут к снижению их устойчивости и конкурентоспособности.

В условиях кризиса, когда большинство компаний имеют ограниченные финансовые ресурсы и затруднен доступ к их получению, многие из них ищут пути и способы повышения внутреннего потенциала, улучшению работы с нематериальными активами, снижения уровня рисков. Эффективным инструментом подобного рода является используемая в течение длительного времени на многих промышленных предприятиях комплексная система корпоративной социальной ответственности (КСО).

Уже давно известен тот факт, что наиболее успешными лидерами в различных отраслях промышленности являются компании, которые смогли обеспечить в своей деятельности долгосрочную рентабельность, основанную на высокой эффективности работы, конкурентоспособности и возможности предвосхищать будущее. Известно и то, что подавляющее большинство компаний и предприятий работают не из чисто альтруистических побуждений, а всегда одним из мотивов их упорной работы были прибыль для акционеров, благосостояние руководителей и персонала, а зачастую и личные амбиции владельцев и топ-менеджеров. И тем не менее, большинство ведущих мировых компаний активно используют концепцию корпоративной социальной ответственности в системе управления. Почему это происходит? Ответ очевиден — так более выгодно, а именно — выгодно быть социально ответственным.

Существует целый ряд определений КСО, отражающих различные точки зрения и подходы в отношении данной системы. Одной из наиболее авторитетных российских организаций, проводящих значительные исследования и работу в данной области является Ассоци-

ация менеджеров России. В опубликованном данной организацией в 2006г. Меморандуме «О принципах КСО», дается следующее определение: «Корпоративная социальная ответственность — это философия поведения и концепция выстраивания деловым сообществом, компаниями и отдельными представителями бизнеса своей деятельности в целях устойчивого развития и сохранения ресурсов для будущих поколений»¹.

Одно из наиболее широких и всеохватывающих развернутых определений КСО дается в журнале Национального совета по корпоративному управлению: КСО — это система последовательных экономических, экологических и социальных мероприятий компании, реализуемых на основе постоянного взаимодействия с заинтересованными сторонами (стейкхолдерами) и направленных на снижение нефинансовых рисков, долгосрочное улучшение имиджа и деловой репутации компании, а также на рост капитализации и конкурентоспособности, обеспечивающих прибыльность и устойчивое развитие предприятия².

Таким образом, обобщая вышеизложенные определения, можно сделать вывод, что современная концепция КСО охватывает следующие направления, тесно взаимосвязанные между собой:

- корпоративное развитие — деятельность по целенаправленной реструктуризации и осуществлению организационных изменений в компаниях с участием представителей высшего менеджмента, персонала и общественных организаций в интересах обеспечения стратегического развития и устойчивости предприятия на долгосрочную перспективу;
- ответственная экологическая политика и рациональное использование природных ресурсов;
- управление развитием персонала;
- здоровье и безопасность на рабочем месте;
- взаимодействие с местными органами власти, государственными структурами и общественными организациями для решения общих социальных проблем;
- взаимодействие с поставщиками и покупателями своей продукции и услуг;
- ПР-обеспечение всех выше перечисленных направлений.

¹ О принципах корпоративной социальной ответственности. Меморандум Ассоциации менеджеров. М., 2006.

² Социальная ответственность в корпоративном управлении: эффективная капитализация // Журнал Национального совета по корпоративному управлению «Корпоративное управление». 2007. № 3.

В настоящее время значение корпоративного управления не ограничивается только экономическими характеристиками. Компании приобретают все возрастающее социальное влияние на общество в целом. Основными факторами, воздействующими на укрепление взаимосвязи частного бизнеса и общества, являются:

- глобализация (ТНК, демонстрируя свой положительный имидж, стремятся убедить заинтересованных лиц, участников рынка, общественность в своем социально ответственном поведении);
- конкуренция (социально ориентированное поведение становится одним из важнейших козырей в конкурентной борьбе);
- рост обеспокоенности потребителей методами ведения бизнеса, воздействия на окружающую среду, этичности его поведения, отношением к сотрудникам и т.д.;
- характер социальной структуры, рост доли среднего класса;
- нравственно-духовный уровень общества;
- характер государственной политики.

Эти факторы определяют закономерности и особенности процесса постепенной трансформации предпринимательства в институт, учитывающий общественные настроения и интересы в самом широком плане¹.

Важным этапом становления корпоративной практики устойчивого развития стало внедрение международного стандарта Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative — GRI) по принципу «трех корзин» или «триединого итога» (Triple Bottom Line): экономика компаний, экология производства и социальная политика.

В то же время продолжают серьезные споры между политиками, представителями бизнеса и представителями общественности, учеными — экономистов, социологов, политологов — о роли и значении КСО. При этом позиции значительно, а зачастую и диаметрально, отличаются — от полного одобрения КСО до полной критики данного явления.

С одной точки зрения — КСО представляет собой «прагматичную попытку сбалансировать негативные и позитивные стороны современного капитализма». Основным предметом «дискуссии является определение параметров ответственности компаний». С другой — всего лишь попытка бизнеса представить себя в более благоприятном виде².

¹ Беляева Ю.И., Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. М.: КНОРУС, 2008.

² Corporate social responsibility. Implications for small and medium enterprises in developing countries. UNIDO, Vienna, 2002

В ситуации, когда около 250 крупнейших мировых экономик функционируют как корпорации, подотчетные только себе, и работающие с постоянной эффективностью, гражданам приходится рассчитывать на внутренние ценности и политику корпорации в вопросах социальной ответственности. Проблема состоит в том, что эти внутренние ценности должны быть ориентированы на заинтересованные стороны, а не только на акционеров. Влияние компаний возрастает, и действия бизнес лидеров приводят к росту ожиданий того, что компании нуждаются в разрешении на деятельность от общества в целом. В связи с ростом влияния компаний и приватизацией частный сектор становится все более ответственным за экономическое развитие. В этом контексте, чем шире частный сектор, тем выше ожидания общества и ответственность. Ответственность частного сектора не ограничивается экономической сферой, она также распространяется на социальные и экологические вопросы. Ключевой проблемой, особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, остается изменение менталитета выживания и культуры, ориентированной на краткосрочные цели, и постановка во главу угла моральных и социальных ценностей. Этическое и социально ответственное производство товаров и услуг требует другого мировоззрения: «делать что-то, потому что это правильно, а не потому, что это максимизирует ценность для акционеров». Поэтому даже малое предприятие, производящее качественную и общественно полезную продукцию, является социально ответственным, хотя и не принимает участие в благотворительной или филантропической деятельности.

В минувшие 10–15 лет использование системы КСО вышло за рамки Северной Америки и Западной Европы и стало играть все более значительную роль в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, что происходило в основном по двум направлениям:

- с одной стороны, крупные транснациональные компании подвергались растущей критике и давлению в отношении методов их работы в развивающихся странах, за плохое экологическое состояние своих промышленных предприятий в развивающихся странах, чрезмерную эксплуатацию работников, недостаточное внимание к развитию тех территорий, на которых эта деятельность осуществлялась. В этой связи они стали применять используемую в компаниях систему КСО в своих филиалах в развивающихся странах и в отношении поставщиков из этих стран;

- с другой — более высокие требования стали выдвигаться к предприятиям развивающихся стран и стран с переходной экономикой, являющимся поставщиками компаний из развитых стран или реализующим продукцию на рынках развитых стран, и это заставляет их внедрять ту же систему КСО, пусть и в ограниченном объеме, что и в компаниях, поставщиками которых они являются.

Поэтому состояние КСО на развивающихся и переходных рынках (к которым может быть отнесена и Россия) может рассматриваться в двух аспектах:

- роль КСО в деятельности транснациональных корпораций из развитых стран на рынках развивающихся стран и стран с переходной экономикой;
- внедрение системы КСО в местных компаниях.

При анализе данных явлений следует отметить, что деятельность в области КСО предприятий зарубежных промышленных компаний в российской литературе по данному вопросу практически не рассматривается. В основном исследуется деятельность российских промышленных предприятий и корпораций. В то же время работа на промышленных предприятиях зарубежных компаний в России в области КСО имеет существенное значение как для российских заинтересованных сторон (местные сообщества, российский персонал, российские потребители и поставщики), так и для самих предприятий.

«Новые» рынки в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в которых проживает около 70 процентов населения планеты, представляют большую возможность для дальнейшего развития деятельности транснациональных корпораций. В то же время именно здесь роль потребителей, местных производителей и общества часто игнорируется или в недостаточной степени учитывается традиционными схемами поведения транснациональных компаний. привела целому. Именно недооценка ТНК роли и значения принципов КСО при работе в развивающихся странах и странах с переходной экономикой привела к ряду осложнений для их деятельности.

Особенности использования КСО в деятельности местных компаний из развивающихся стран и стран с переходной экономикой:

1. Незначительный опыт работы в области КСО — многие компании всего лишь несколько лет назад начали выпускать социальные отчеты и внедрять КСО в деятельности своих компаний.

2. Западный подход к вопросу социальных инвестиций сформировался на базе уже достигнутой бизнесом высокой эффективности и

производительности труда, вследствие чего возможности западных компаний и в социальной сфере более широкие.

3. Автоматический перенос полнообъемной системы КСО западных стран в компании развивающихся стран может привести к снижению их конкурентоспособности в силу высоких расходов на внедрение. Компаниям намного легче поддерживать детские дома, способствовать проведению культурных мероприятий и т.д., чем участвовать в решении социально значимых проблем территорий, на которых они работают, так как такие проекты не только стоят дороже, но и требуют больших материальных и организационных затрат. Часто ни само местное сообщество, ни местные власти не готовы или не имеют опыта для того, чтобы присоединиться к таким проектам и в результате усилия бизнеса приобретают односторонний характер.

4. Пассивность государства и общественных организаций в развивающихся странах, односторонний характер инвестирования (например, отсутствие системы налоговых льгот) заставляют бизнес реализовывать социальные проекты в меру своего, часто ограниченного, понимания потребностей местных стейкхолдеров (собственных работников, органов власти, общественных организаций и других групп). Такие социальные инвестиции далеко не всегда эффективны.

5. Недоверие населения, государства и общественных организаций к бизнесу в странах с переходной экономикой, где поведение отечественных компаний, только недавно завершивших процесс первоначального накопления капитала — со всеми издержками этого периода, — ассоциируется в обществе с коррупцией, взятками и откатами. Такое отношение транслируется и на сферу социальной активности бизнеса. Компании, сталкивающиеся с полным непониманием своих действий и идеологии в сфере КСО, подчас попросту вынуждены сворачивать деятельность в данной области. Причиной такого недоверия можно считать пока еще невысокий уровень развития корпоративной культуры и гражданского общества. Для того, чтобы быть признанной социально ответственной, компании в развивающейся стране необходимо приложить гораздо больше сил, чем европейской или североамериканской.

Изложенные выше проблемы внедрения системы КСО в деятельность промышленных предприятий и корпораций развивающихся стран и стран с переходной экономикой свойственны также в деятельности российских промышленных предприятий в данной области.

Тем не менее, проведенные недавно исследования показывают, что российские промышленные предприятия и корпорации активно внедряют систему КСО или отдельные ее элементы.

Практически у всех крупных российских компаний уже есть политика в области корпоративной социальной ответственности или устойчивого развития или же такая политика сейчас находится на стадии разработки. Примерно шесть из десяти из них (61%) уже имеют формализованную стратегию в этих областях, хотя этот процент ниже, чем на других развивающихся рынках, где 79% компаний имеют такую политику. Почти все российские компании работают над тем, чтобы не отставать по этому показателю от своих западных конкурентов. Только одна из десяти компаний в России не планирует в ближайшем будущем разрабатывать собственную политику в сфере КСО, что соответствует мировой статистике.

Традиционно большое внимание уделяется совершенствованию социальной политики на производстве, но сейчас на первый план выходят вопросы охраны окружающей среды. Для большинства российских компаний корпоративная филантропия является важным элементом КСО. За последние три года российские компании стали уделять больше внимания социальным вопросам на производстве — таким, как разработка регламентов в сфере охраны труда и промышленной безопасности. По этому показателю российские компании значительно опережают иностранные (75% российских компаний заявили, что занимаются этими вопросами, по сравнению с 70% международных компаний). В перспективе российские компании планируют уделять наибольшее внимание вопросам утилизации отходов и вредных выбросов, а также улучшению корпоративного управления и эффективному использованию энергии. 83% российских компаний заявили, что у них существует формализованная политика в области защиты окружающей среды, — это более высокий показатель по сравнению с другими развивающимися рынками (70%).

Среди препятствий, мешающих внедрению принципов КСО в практическую деятельность российских компаний можно отметить следующие:

- Наиболее важное — высокие затраты на комплексное внедрение системы КСО. Российские топ-менеджеры выражают озабоченность по поводу высоких затрат на социальную деятельность компании и считают их тенденцией: такая проблема существует у компаний во всех регионах.
- Большой проблемой является недостаток нужных знаний и навыков у персонала, нехватка кадров, способных должным образом осуществлять работу по внедрению КСО.

- Отсутствие внимания к этой теме со стороны средств массовой информации, общественных организаций, государства также затрудняет прогресс в этой сфере.

В то время как 12% компаний в глобальном масштабе и на других развивающихся рынках называют СМИ ключевой движущей силой перемен, никто из опрошенных руководителей российских компаний не поддерживает данное утверждение.

Многие российские компании отмечают широкий спектр возможных преимуществ от использования практик КСО. Хотя лишь немногие компании говорят о возможности измерения выгоды от роста социальной активности, высшее руководство называет целый ряд видимых преимуществ. Среди них повышение энергоэффективности, рост производственных показателей, создание конкурентных преимуществ и больших возможностей для привлечения инвестиций¹.

В условиях развивающегося мирового экономического кризиса задача социально-ответственных компаний заключается в формулировании своих позиций в этом вопросе и в отстаивании своих точек зрения, в том числе в СМИ, не забывая, что основной принцип КСО — честно показывать состояние своих рабочих мест и политики в отношении персонала. В период кризиса, когда необходимо сбалансировать два направления — защиту имеющихся рабочих мест и защиту занятости — бизнес реструктурирует рабочие места — в одних бизнесах они сокращаются, в других создаются. Главное для российского бизнеса — одновременная оптимизация персонала производств, спрос на продукцию которых снижается, и создание новых, зачастую высокотехнологичных, производств, спрос на продукцию которых в условиях кризиса только формируется.

Мониторинг последствий кризиса, который проводил Российский союз промышленников и предпринимателей (работодателей), выявил, что 70% компаний продолжают свои социальные программы в отношении персонала и местного населения, пусть и в несколько сокращенном виде².

Важным условием для преодоления угроз кризиса являются эффективные государственные инструменты поддержки рынка труда. Это

— опережающий процесс обучения, переобучение высвобождаемых работников, общественные работы, переезд на новое место жительства, поддержка самозанятости высвобождаемых работников. Результативность программы только возрастет, если бизнес добавит в нее и свои ресурсы (сейчас государственная дотация на переобучение одного человека явно недостаточна).

По данным исследования, проведенного компанией AXES Management, 68% российских компаний ожидают сокращения затрат на персонал, 12% — их увеличения. 61,5% компаний предвидят сокращение численности персонала, 19,2% полагают, что численность занятых останется на прежнем уровне, а 11,5% — предполагают ее увеличение. Что касается фонда оплаты труда, то 54% компаний предвидят его сокращение, 27% — замораживание на прежнем уровне, 12% — увеличение. Определенный интерес представляют данные по политике компаний в отношении их будущих расходов на обучение персонала: уменьшения расходов ожидают 80% компаний, сохранения объема расходов — 8%.

Корпоративная социальная ответственность как в глобальном, так и в локальном масштабах, — это, прежде всего, человечность. Раньше компании ориентировались на свой рост, а сейчас, в условиях кризиса — на свое сохранение. Это меняет критерии и подходы, вызывает огромное напряжение в компаниях, но останется тот, кто использует доверительные отношения и прозрачность.

Программы антикризисных мер в сфере управления персоналом могут также включать:

- управление по показателям как наиболее эффективный метод контроля, нахождения резервов и разработки мер по оптимизации затрат;
- бенчмаркинг (четкое понимание ресурсов и возможностей в системе управления персоналом с точки зрения численности и бюджетов HR-службы, соотношения численности по уровням управления, эффективности HR-процессов);
- формирование бюджетов по постоянным и переменным затратам, понимание минимальных, оптимальных и максимальных затрат;
- связывание структуры HR затрат с кадровой стратегией компании;
- выстраивание приоритетов по отдельным HR затратам;
- организационно-структурные изменения (реорганизация управляющей команды, пересмотр трудовых функций, выявление и устранение дублирования функций);

¹ Из России с любовью. Национальный вклад в глобальный контекст КСО // The Economist Intelligence Unit. 2008.

² Материалы Круглого стола «Социально-ответственное управление персоналом во время кризиса: взгляд менеджера, экономиста, работника, социолога, психолога и журналиста». М., 25 февраля 2009 г.

- оптимизацию HR-расходов (ужесточение целевых ориентиров, приоритеты: экономическая устойчивость деятельности и сохранение работоспособной команды, которая сможет обеспечить последующее развитие после кризиса);
- мотивацию и стимулирование (мотивация выходит на первый план, ее важность повышается в несколько раз; основные мотиваторы — сохранение рабочего места и базовой зарплаты; особое значение приобретает нематериальная мотивация — обучение, признание и общение);
- перестройка внутренних коммуникаций (взаимодействие — усиление мотивации совместной деятельности — необходимости преодолеть кризис совместными усилиями).

Важное значение имеет опыт различных промышленных предприятий в области антикризисных мер с учетом системы КСО. Применяются следующие действия:

- внедрение прозрачных и упрощенных инновационных технологий начислений и выплат заработной платы;
- «замораживание» роста заработных плат, жесткая привязка премиальных выплат к результатам деятельности, оптимизация социального пакета;
- прекращение найма новых сотрудников, заполнение имеющихся вакансий за счет переобучения собственных сотрудников;
- сохранение в полной мере системы поддержки ветеранов труда и пенсионеров, работавших на предприятии, оказание им поддержки силами собственных работников вместо оплаты услуг социальных служб;
- перемещение акцентов в вознаграждении за труд с материальных на моральные стимулы;
- отказ от работ с внешними агентствами, передача заказов в собственные подразделения для обеспечения их работой;
- расширение социальных инвестиций во внутренние образовательные программы, обучение преподавателей и освоение новых инновационных методик преподавания, в том числе повышение эффективности учебного оборудования;
- каждый сотрудник один день в месяц имеет право потратить на социально-активную работу, волонтерство;
- направление сотрудников на помощь в подшефные школы, больницы, детские дома и т.д.

- передача высвобождающегося оборудования, оргтехники, мебели и т.д. в подшефные организации
- оптимизация благотворительных программ, реструктуризация программ, отказ от привлечения внешних подрядчиков, выполнение работ силами собственного персонала;
- сохранение программ в области экологии, их оптимизация, но не уменьшение значения и внимания к ним.

Для российских трудящихся потеря социального статуса тяжелее воспринимается, чем снижение уровня оплаты труда. Поэтому предприятия должны находить способы обходиться без увольнений. Возможные меры: сокращение рабочей недели, отпуск (даже бессрочный), другие компромиссные способы, которые воспринимаются гораздо легче, оставляют перспективы восстановления и чувство перспективы. Протестные настроения связаны, прежде всего, с недостаточными коммуникациями, поэтому роль КСО в данных условиях — это сохранять социальный статус сотрудников, информировать о позитивном опыте, показывать существующие возможности и нести ответственность за своих работников.

Обобщая приведенный выше анализ, можно было бы сформулировать «10 причин продолжать КСО во время кризиса»:

1. Умение мыслить стратегически — одно из наиболее ценных качеств. Кризисы носят кратковременный характер, и тот, кто пожертвовал стратегическими ценностями и целями во имя решения горящих тактических задач — может проиграть будущее.

2. Экономия на затратах на мероприятия КСО по-прежнему все равно будет меньше, чем то, что придется потратить в качестве компенсации на дополнительную рекламу или привлечение дополнительного числа внешних специалистов. Тем более, что снижение репутации от уменьшения объема мероприятий КСО трудно восполнить дополнительной рекламой или ПР в принципе. Например, если компания прекратит поддерживать местную школу или больницу, то увеличение объема ее рекламы по телевидению вызовет только возмущение местных жителей, и журналисты не преминут осветить этот скандал.

3. Мероприятия КСО помогают отделам маркетинга и продаж. Они укрепляют приверженность потребителей к продукции. Любое ослабление этой связи может негативно повлиять на продажи.

4. Особенно плохо влияет на деятельность предприятия в условиях кризиса снижение затрат на охрану окружающей среды, поскольку увеличивает риски, вероятность штрафов контролирующими органи-

заций (которые станет трудней оплачивать — нет денег) и население крайне негативно реагирует на попытки сэкономить на своем здоровье и условиях жизни. Получение потребителями информации о новых программах по увеличению безопасности или полезности продукции больше убедит их в жизнеспособности компании, чем реклама о том, что дела в ней по-прежнему идут хорошо.

5. Репутация и прозрачность становятся еще более важными. Если происходит сокращение или реорганизация персонала, то люди должны получить ясные причины и аргументы. Это важно и для тех, кто продолжает работу, ибо неопределенность и неясность ситуации могут сильно снизить производительность труда, и даже иногда приводят к актам вредительства со стороны увольняемых.

6. В период, когда падает ценность товаров, материальных активов и курс акций, авторитет предприятия и его репутация становятся еще более ценным активом, доля гудвила в составе активов возрастает.

7. Если раньше на финансовых рынках кредиты могли получить почти все, то во время кризиса явное преимущество имеют те, кто обладает высокой репутацией.

8. Тиражи газет падают и они ищут любые скандалы и сенсации для их увеличения. Риск ущерба от любой отрицательной информации о предприятии резко возрастает. В то же время, некоторые компании недалековидно сокращают пресс-службы или отделы по связям с общественностью. Журналисты жалуются, что им стало гораздо трудней связаться с этими подразделениями для получения разъяснений или опровержения имеющейся у них негативной информации.

9. Кризис — это период, когда можно поднять свой авторитет. Честное отношение к потребителям, поставщикам, персоналу и другим заинтересованным сторонам в условиях, когда другие спасаются любыми средствами, приводит к быстрому росту репутации.

10. Сокращение бюджетов, в том числе и на командировки, представительские затраты, приведет к уменьшению контактов с местными сообществами, некоммерческими организациями, научными кругами, журналистами. Необходимо искать новые формы работы, в период кризиса все понимают необходимость отказа от привычных излишеств, больших представительских расходов и т.д. Ошибкой будет прекращение контактов и связей вообще, прекращение обмена информацией, отказ от диалога как такового, либо резкое снижение их эффективности.

Матвеевко Александр Яковлевич [newmanager@yandex.ru]

Е. С. Молодцова

Российская Академия предпринимательства

Е. В. Алифанов

Российская Академия предпринимательства

Экологические проблемы осуществления космической деятельности

Ключевые слова: экологические проблемы, влияние ракетно-космической техники на окружающую природную среду, экологическая экспертиза, экологическое страхование

Еще до начала XX века человечество из неизведанных кладовых природы брало то, что ему нужно и применяло по собственному усмотрению, не задумываясь о последствиях такого бездумного использования природных ресурсов. Преобладал прагматичный подход к использованию природных ресурсов. Важнее было получить прибыль, не неся дополнительных затрат для сохранения природного баланса.

Истощение природных ресурсов и негативные последствия от влияния на окружающую природную среду — вот основные риски, возникающие при преобладания пользовательского подхода в отношении окружающей среды.

Рассматривая человечество, как биовид, как организм, взаимодействующий с окружающей природной средой, можно выделить два производимых им два продукта — материальный и интеллектуальный. Преобладание производства материальных продуктов без интеллектуальных затрат приводит к появлению источников повышенной опасности, нарушающих естественное природное равновесие.

Рассмотрим один из основных и наиболее крупных источников повышенной опасности — космическую деятельность. Согласно Закону РФ «О космической деятельности» под космической деятельностью понимается любая деятельность, связанная с непосредственным проведением работ по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела.

К основным направлениям космической деятельности относятся:

- научные космические исследования;
- использование космической техники для связи, теле- и радиовещания;
- дистанционное зондирование Земли из космоса;
- использование спутниковых навигационных и топогеодезических систем;
- пилотируемые космические полеты;
- использование космической техники, космических материалов и космических технологий в интересах обороны и безопасности Российской Федерации;
- наблюдение за объектами и явлениями в космическом пространстве;
- испытание техники в условиях космоса;
- производство в космосе материалов и иной продукции;

С момента начала развития ракетно-космической техники и освоения космического пространства прошло более 50 лет и сегодня, эта отрасль мировой промышленности является одним из основных двигателей научно-технического прогресса.

Космическая деятельность является одним из основных инструментов научно-технического прогресса, который улучшает и облегчает нашу жизнь за счет удовлетворения все растущих потребностей человечества, и включает в себя создание (в том числе разработку, изготовление и испытания), использование (эксплуатацию) космической техники, космических материалов и космических технологий и оказание иных связанных с космической деятельностью услуг, а также международное сотрудничество Российской Федерации в области исследования и использования космического пространства.

На раннем этапе становления ракетно-космической промышленности все больше внимания уделялось созданию и совершенствованию самой ракетно-космической техники.

Но по мере появления все более современных и мощных ракетно-космических комплексов, увеличения частоты запусков, накопления опыта эксплуатации ракетно-космической техники и осуществления космической деятельности постепенно пришло понимание, что и ракетно-космическая техника и космическая деятельность способны влиять на окружающую природную среду. Причем зоны влияния не ограничиваются территорией космодромов и районов падения отдельных частей РКН. Космическая деятельность, как источник повышенной опасности, воздействует практически на все геосферы Зем-

ли: загрязнение возникает как на поверхности Земли, включая водоемы, так и в атмосфере.

Примечательно то, что и само влияние ракетно-космической техники на окружающую природную среду многообразно, так, например, на всем цикле пусковой кампании (с момента начала подготовки КА на космодроме до момента ввода КА в эксплуатацию) окружающая природная среда испытывает акустическое, тепловое, механическое, химическое, электромагнитное, радиоактивное воздействия.

Есть ряд законов, регулирующих отношения в сфере взаимодействия общества и природы, возникающие при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, связанной с воздействием на природную среду как важнейшую составляющую окружающей среды, являющуюся основой жизни на Земле. Среди этих законов в первую очередь следует отметить Федеральный Закон «Об охране окружающей среды», определяющий правовые основы государственной политики в области охраны окружающей среды, обеспечивающие сбалансированное решение социально-экономических задач, сохранение благоприятной окружающей среды, биологического разнообразия и природных ресурсов в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений, укрепления правопорядка в области охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности, а также Федеральный Закон «Об экологической экспертизе», регулирующий отношения в области экологической экспертизы, направленный на реализацию конституционного права граждан Российской Федерации на благоприятную окружающую среду посредством предупреждения негативных воздействий хозяйственной и иной деятельности на окружающую природную среду.

Экологическая экспертиза — установление соответствия намечаемой хозяйственной и иной деятельности экологическим требованиям и определение допустимости реализации объекта экологической экспертизы в целях предупреждения возможных неблагоприятных воздействий этой деятельности на окружающую природную среду и связанных с ними социальных, экономических и иных последствий реализации объекта экологической экспертизы. Т.е. любой новый проект должен быть обеспечен заключением экспертной комиссии в области экологической безопасности.

Но почему-то модернизация ракет космического назначения путем доработок головного обтекателя, использования на носителе модернизированного разгонного блока и т.п. не рассматриваются как новый проект и, следовательно, экологическая экспертиза не предусмотрена в обязательном порядке. А ракетно-космическая техника

оказывает негативное влияние на окружающую природную среду (наземное и внеземное, космическое, пространство) даже при штатном функционировании.

Так, в отработанной 1-й ступени ракет-носителей легкого и среднего классов остается 600–700 кг гептила — чрезвычайно токсичного ракетного топлива, а в 1-ых ступенях ракет-носителей тяжелого класса — 5–6 тонн. В отработанной второй ступени остается 200–500 кг гептила.

Всего 110 участков общей площадью около 20 млн. га отведено под штатные зоны падения отделяющихся частей ракет космического назначения. На этих участках накапливается до 300 тонн высокотоксичных отходов, заражающих атмосферу, почву и подпочвенные воды.

Влияние разрушающего воздействия ракетно-космической техники на космическое пространство проявляется во вредных выбросах в ионосферу и разрушении озонового слоя. Сгорающее топливо «выжигает» в озоновом слое большие дыры, которые существуют довольно долго. Кроме того, выбросы большого количества продуктов сгорания топлива реактивных двигательных устройств местные провалы в электронной концентрации, возникающие возмущения распространяются в ионосфере. Все это может привести необратимым катастрофическим изменениям, последствия которых трудно как предсказать, так и переоценить.

Но это рассмотрено штатное функционирование ракетно-космической техники. В случае возникновения аварийных ситуаций негативное влияние на окружающую природную среду особенно велико. Например, 6 сентября 2007 года с космодрома Байконур был осуществлен пуск ракеты-носителя «Протон-М» с японским спутником JCSAT-11. На 139-й секунде полета на высоте 76 километров во время работы двигателей второй ступени произошла авария и ракета упала в Улытауском районе Карагандинской области, в 40 километрах юго-западнее города Жезказган.

Всего обнаружено 119 мест падения фрагментов «Протона» в виде отдельных обломков и локальных скоплений в зоне площадью 12 515 квадратных метров, найдена также воронка диаметром 45 метров и глубиной 20 метров, образовавшаяся в результате падения обломков ракеты-носителя. На момент падения в ракете-носителе оставалось 218 тонн 979 килограммов гептила (токсичного ракетного топлива).

В результате падения фрагментов ракеты-носителя «Протон-М» были выявлены очаги возгорания растительности общей площадью 10735 квадратных метров, обнаружены 119 мест падения фрагментов.

После аварии была проведена рекультивация поврежденных участков земель и детоксикация почвы в тех местах, где было обнаружено превышение предельно допустимых концентраций гептила.

Несколько участков общей площадью 10 500 квадратных метров загрязнены гептилом.

Предъявленный казахской стороной ущерб по экологии составил 178,4 миллиона тенге (1,48 миллиона долларов),

Достигнута договоренность, что в случае, если по истечении времени в районе падения ракеты-носителя у людей выявятся заболевания, связанные с отравлением токсичным ракетным топливом, российская сторона проведет лечение и реабилитацию пострадавших за свой счет. Работы по комплексному экологическому и социально-гигиеническому мониторингу будут проводиться до 2010 года. Экологические риски не были застрахованы.

Один из возможных способов повышения экономической безопасности космической деятельности и компенсации потенциальных ущербов от неблагоприятного воздействия на окружающую природную среду — использование организационно-экономических методов управления экологическими рисками космических проектов и производственной деятельности предприятий ракетно-космической промышленности. В связи с расширением практики коммерческого создания и эксплуатации космических систем, выходом отечественных предприятий ракетно-космической промышленности на международный рынок, развитием коммерческой космической деятельности актуализируются вопросы повышения экономической защиты и управления экологическими рисками при реализации космических программ.

Наиболее распространенный способ экономической защиты и управления риском — страхование. Страхование обеспечивает компенсацию ущерба, никак не влияя ни на его размер, ни на вероятность его наступления.

Экологическое страхование — метод управления экологическими рисками, сопряженными с реализацией космических программ в ходе выполнения космической деятельности. С недавнего времени российские предприятия-участники космической деятельности начали проявлять все больший интерес к страхованию экологических рисков при реализации космических проектов.

Сейчас все запуски космических аппаратов в рамках Федеральной космической программы обеспечены страховой защитой не только в части гражданской ответственности и имущественного интереса, связанного с владением, пользованием и распоряжением ракетно-космической техникой, но и в части аварийного загрязнения окружающей природной среды.

Страховым риском является событие, заключающееся в возникновении у застрахованного обязанности на основании и в порядке, установленном законодательством РФ, возместить ущерб окружающей среде за аварийное загрязнение, причиненное составными частями ракеты космического назначения, либо их фрагментами на суше, море, в воздушном или космическом пространстве. Причем под ущербом окружающей среде понимается негативное изменение окружающей среды, изъятие природных ресурсов свыше установленных нормативов, повлекшее деградацию природных ресурсов или гибель живых организмов, в результате аварийного загрязнения окружающей среды.

Степень причинения ущерба окружающей среде и размер страхового возмещения определяется на основании Методики определения экологического ущерба при аварии ракет-носителей и межконтинентальных баллистических ракет на трассе вывода космических аппаратов на орбиту № TPL-ЕСО/11/2007.

Эта методика предназначена для определения выраженного в денежной форме экологического ущерба, нанесенного объектам окружающей среды аварийным падением ракет-носителей и межконтинентальных баллистических ракет на трассе вывода на заданную орбиту космических аппаратов. Эта методика – первый и единственный документ, имеющий прикладное значение к определению материального ущерба при загрязнении окружающей среды в случае возникновения аварийных ситуаций в ходе осуществления космической деятельности.

По нашему мнению, для решения экологических проблем, возникающих в результате использования ракетно-космической техники, необходимо внести соответствующие поправки в законодательную базу. Конкретизировать ответственность за загрязнение окружающей среды для отраслей промышленности, в данном случае – ракетно-космической, с четким перечнем мер по ликвидации последствий неблагоприятного влияния ракетно-космической техники на окружающую природную среду как в процесса штатного функционирования, так и при авариях. Но это упирается в отсутствие специалистов в области космической экологии. Следовательно, один из способов и первых шагов к решению проблемы загрязнения окружающей природной среды – создание самостоятельной специальности на экологических факультетах высших учебных заведений – «космическая экология». Такие специалисты будут участвовать в разработке космических проектов, учитывая все нюансы влияния ракетно-космической техники на экологию, что поможет предотвратить возможные негативные воздействия на окружающую природную среду.

Алифанов [aev977@yandex.ru]

А. С. Нечаев

*Доцент Иркутского государственного технического университета,
кандидат экономических наук*

Управление инвестиционным проектом как основа обновления основных производственных фондов

Ключевые слова: основные производственные фонды, потоки денежных средств, воспроизводство основного производственного оборудования

Рассмотрены вопросы обновления основных производственных фондов. Представлены потоки денежных средств по периодам цикла необходимые для процесса воспроизводства основного производственного оборудования. Рассмотрены процессы, генерирующие обновление основных производственных фондов в пределах ограниченного промежутка времени.

Ключевые слова: основные производственные фонды, потоки денежных средств, воспроизводство основного производственного оборудования.

Обновление основных производственных фондов можно рассматривать в рамках ограниченного промежутка времени, чаще всего года. В этом случае обновление затрагивает различные основные производственные фонды, движение которых относится к рассматриваемому периоду. Если же мы будем рассматривать обновление, относящееся к конкретным основным производственным фондам, не ограничивая временные рамки, то получим зависимости, которые наиболее полно отражены в инвестиционном анализе.

Базовым понятием является единичный инвестиционный проект на вновь образуемом промышленном предприятии. Происходящее при этом движение денежных средств изображено на рис. 1–2.

При изображении происходящих процессов приняты следующие допущения:

1) рассматриваем предприятие обрабатывающей промышленности с массовым типом производства;

2) условный товар, выпускаемый с помощью основных фондов, закупленных для данного инвестиционного проекта, будет пользоваться устойчивым равномерным спросом весь срок эксплуатации данного инвестиционного проекта, так что в каждый конкретный момент времени за этот период цена товара и объем сбыта будут постоянными величинами;

3) все основные фонды, обеспечивающие проведение данного инвестиционного проекта, будут иметь одинаковый срок службы, равный сроку эксплуатации проекта.

На рис. 1 и 2 длительность цикла обозначена $t_{ц}$ от момента времени $t_{пр.}$ до $t_{л.}$. Весь жизненный цикл инвестиционного проекта можно разграничить на достаточно четко отличные друг от друга фазы: прединвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную и ликвидационную [1].

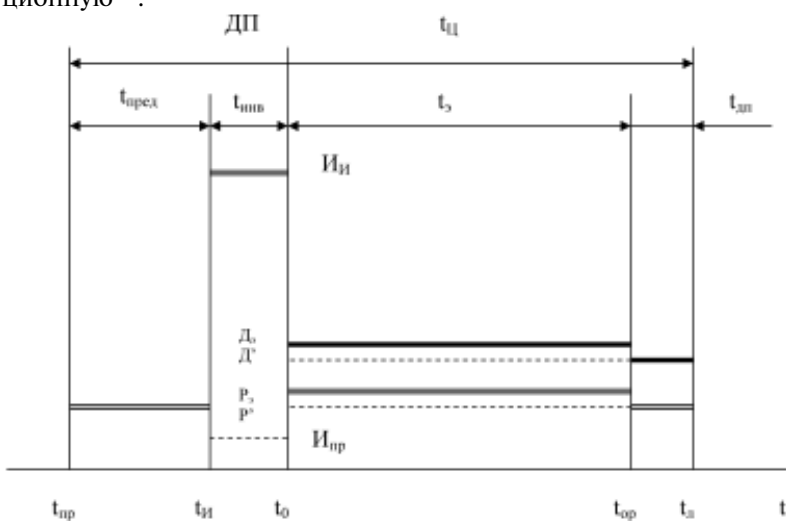


Рис. 1. Единичный инвестиционный проект. Поток денежных средств по периодам цикла

Прединвестиционная фаза (длительностью $t_{пред.}$) начинается с момента зарождения идеи о выпуске товара предприятием и завершается получением технико-экономического обоснования (ТЭО), пока-

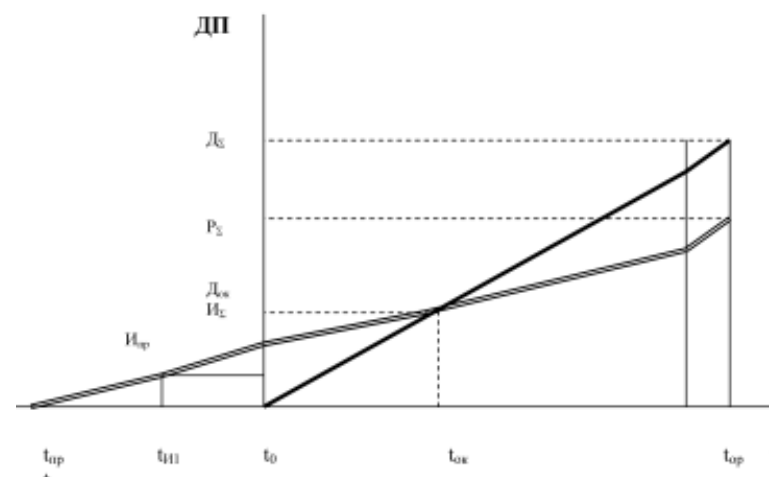


Рис. 2. Единичный инвестиционный проект. Поток денежных средств нарастающим итогом

зывающего экономическую целесообразность для предприятия инвестиционного проекта по производству данного товара. На рис. 1, 2 она длится от момента времени $t_{пр.}$ до $t_{ин.}$. В общем случае эта фаза расходная, издержки составляют величину $I_{пр.}$. В течение прединвестиционной фазы технические службы предприятия создают информационную базу по конструированию и технологиям изготовления данного товара, производят разработки различных конструкций товара, изготавливаются опытные образцы, проводятся технические испытания изделий. Службы маркетинга и сбыта проводят маркетинговые исследования для прогнозирования показателей сбыта проектируемого товара. Изучаются потенциальные потребители, уровень конкуренции, определяется рыночная ниша, на которую может рассчитывать данное предприятие. Исследования регионов сбыта товаров позволяют определить наиболее выгодные условия сбыта, пути и порядок товародвижения реализуемой продукции. По итогам проводимых технических разработок и маркетинговых исследований плановые, экономические и финансовые службы разрабатывают технико-экономическое обоснование о целесообразности реализации данного инвестиционного проекта на данном предприятии. Кроме того, получение технико-экономического обоснования или развернутого бизнес-плана позволяет предприятию находить наиболее эффективные источники внешнего финансирования данного проекта [2].

Инвестиционная фаза имеет продолжительность $t_{инв}$. В ее начале решается вопрос получения финансовых ресурсов из определенных ранее источников. Конструкторские и технологические службы осуществляют проектирование и выбор основных фондов для массового производства. Вспомогательные службы проводят строительство или реконструкцию зданий, сооружений и инфраструктуры, выбор, приобретение, доставку, монтаж и наладку технологического оборудования. Кадровые и производственные службы занимаются обучением производственного персонала навыкам обслуживания новой техники. Инвестиционная фаза заканчивается началом реализации продукции в массовом количестве. Длится эта фаза от момента $t_{и}$ до момента $t_{о}$. Ее продолжительность предприятие всячески стремится сократить, чтобы усилить свои позиции перед конкурентами. Поэтому обычно продолжительность инвестиционной фазы много короче эксплуатационной. Эта фаза полностью расходная. Издержки в этой фазе самые крупные для каждого данного момента времени — $I_{и}$. Однако большая их часть состоит из дискретных издержек на приобретение основных фондов. Соответственно реальный экономический смысл имеет общая величина издержек инвестиционной фазы $I_{и}$ (суммарная величина вновь приобретаемых основных фондов для данного инвестиционного проекта), отраженная на рис. 2, а постоянная величина издержек в каждый момент времени имеет скорее расчетно-условный характер. Состав издержек этой фазы соответствует составу первоначальной стоимости основных фондов, подлежащей амортизации.

Прединвестиционную и инвестиционную фазу некоторые авторы объединяют в одну — предэксплуатационную.

Эксплуатационная фаза начинается с началом реализации товара в массовом количестве и завершается прекращением производства данного товара на данном предприятии. На рис. 1, 2 ее длительность равна $t_{э}$, от момента времени $t_{о}$ до момента $t_{оп}$. Эта фаза характеризуется, прежде всего, тем, что в это время предприятие получает доходы от реализации производимого товара $D_{э}$. Одновременно предприятие несет текущие издержки на оборотные средства $P_{э}$. Эти издержки тут же включаются в затраты на производство и себестоимость товара при расчете прибыли. Издержки, затраты и расходы предприятия на рис. 1 и 2 изображены двойной линией, доходы — одинарной. Во время эксплуатационной фазы происходит покрытие издержек на основные фонды и другие составляющие инвестиционного проекта от предыдущих фаз. Завершается эксплуатационная фаза в момент времени $t_{оп}$ — времени окончания реализации товаров, производимых благодаря осуществлению данного проекта.

По рис. 1 и 2 можно также рассмотреть простейший случай покрытия издержек на основные фонды (прединвестиционной и инвестиционной фаз инвестиционного проекта) — по сроку окупаемости инвестиционного проекта, без учета временной стоимости денег. Существует несколько вариантов определения срока окупаемости. В настоящее время наибольшее распространение получили методы простого срока окупаемости и срока окупаемости с учетом временной стоимости денежных средств. На данном этапе ограничимся простым сроком окупаемости, (этот метод называют еще сроком окупаемости в неизменных ценах) полное покрытие издержек происходит в момент времени окупаемости $t_{ок}$ эксплуатационной фазы. Осуществляется это покрытие за счет средств, образующихся от разницы между доходами $D_{э}$ и издержками $P_{э}$ эксплуатационной фазы. В случае, изображенном на рис. 1 и 2, все средства, образующиеся от разницы между доходами и расходами, используются для покрытия издержек на основные фонды. По своей величине средства, используемые для покрытия издержек на основные фонды, равны издержкам на основные фонды, осуществленные в прединвестиционной и инвестиционной фазах. На рис. 1 и 2 это отражается геометрически. На рис. 1 для движения средств в каждый момент времени отражение заключается в равенстве площадей фигур: издержки прединвестиционной фазы, заключенные между прямыми $t_{пр}$ и $t_{и}$, а также осью t и $I_{пр}$, плюс издержки инвестиционной фазы, заключенные между прямыми $t_{и}$ и $t_{о}$, а также осью t и $I_{и}$ — с одной стороны; покрытие издержек, заключенное между прямыми $t_{о}$ и $t_{ок}$ — по вертикали, $P_{э}$ и $D_{э}$ — по горизонтали, с другой стороны. На рис. 2, изображение финансовых результатов нарастающим итогом, момент покрытия отражается пересечением линий доходов и издержек в точке $(t_{ок}, D_{ок})$, что означает равенство в этой точке сумм итоговых издержек суммам итоговых доходов с начала осуществления данного инвестиционного проекта.

Заключительная фаза инвестиционного проекта — ликвидационная. Ее продолжительность $t_{лик}$, от момента времени $t_{оп}$, до момента $t_{л}$. В течение этой фазы предприятие производит демонтаж, утилизацию основных фондов, реализацию утилизированных основных фондов и запасов оборотных средств. В общем случае предприятие при этом может иметь доходы от реализации утилизируемого имущества — D' и расходы на его утилизацию — P' . Многие авторы эту фазу не выделяют, а мероприятия ликвидационной фазы включают в эксплуатационную фазу.

С точки зрения обновления основных производственных фондов реализация единичного инвестиционного проекта показывает процессы, происходящие с данным видом основных производственных фондов на конкретном предприятии, начиная с обоснования приобретения данного вида основных производственных фондов, включая производственное использование, и заканчивая их утилизацией.

На рис. 3–5 отражен случай, когда срок жизненного цикла производимого товара намного превышает эксплуатационные возможности используемых основных производственных фондов. В отличие от предыдущего случая в момент времени окончания реализации товаров, производимых при осуществлении инвестиционного проекта t_{op} , спрос на производимый товар, следовательно, и величина получения доходов, сохраняется на прежнем уровне. Ликвидация инвестиционного проекта будет диктоваться лишь полным исчерпанием эксплуатационных характеристик оборудования [3].

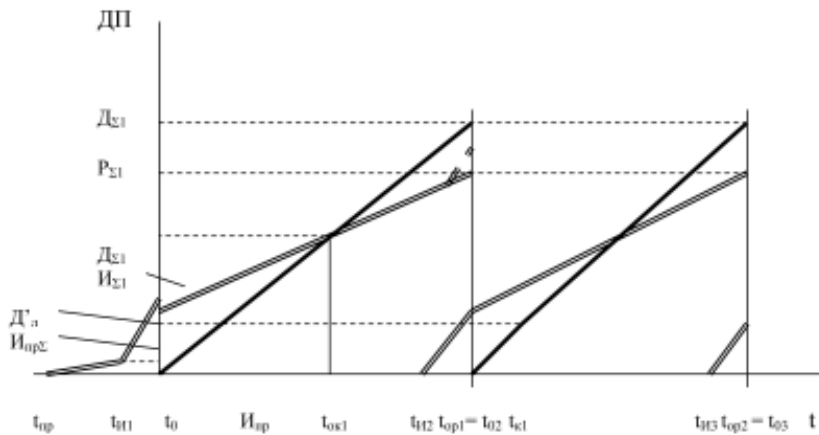


Рис. 3. Денежные потоки от обновления основных фондов при длительном жизненном цикле производимого товара

В этом случае предприятие может проводить политику периодического обновления основных производственных фондов. Для поддержания постоянного уровня присутствия товаров предприятия на рынке необходимо соблюдать непрерывность производства товаров. Следовательно, необходимо, чтобы в момент времени ликвидации основных фондов от первого инвестиционного проекта t_{op1} начиналась эксплуатационная фаза второго инвестиционного проекта, или момент времени ликвидации первого инвестиционного проекта t_{op1}

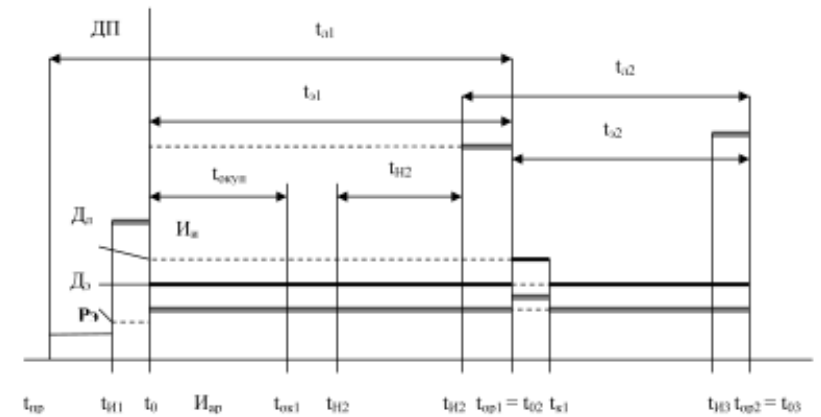


Рис. 4. Потоки денежных средств при обновлении основных производственных фондов нарастающим итогом

должен совпадать (быть равным) с моментом времени начала эксплуатационной фазы второго инвестиционного проекта t_{op2} , т.е. $t_{op1} = t_{op2}$. В общем виде для i -го инвестиционного проекта это условие запишется как $t_{op(i-1)} = t_{0i}$

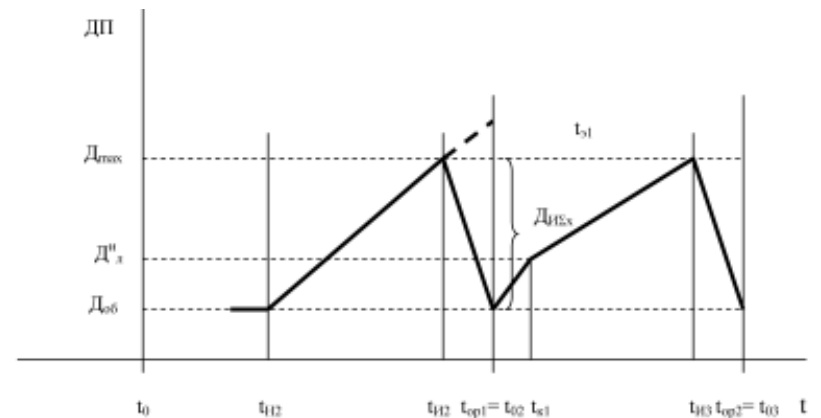


Рис. 5. Изменение остатков денежных средств при обновлении основных фондов

Далее финансовая политика предприятия будет описываться более точно с точки зрения подготовки нового, второго, инвестиционного проекта таким образом, чтобы $t_{02} = t_{оп1}$. В этом случае планово-определенным будет момент времени $t_{оп1}$. На рис. 3 и 4 представлено, что издержки для второго инвестиционного проекта равны по абсолютной величине издержкам прединвестиционной и инвестиционной фаз первого проекта, только срок их использования по длительности равен длительности инвестиционной фазы первого проекта. В течение промежутка времени от $t_{и2}$ до $t_{оп1} = t_{02}$ предприятие расходует средства на второй инвестиционный проект, идентичный первому. В этом промежутке времени к текущим расходам эксплуатационной фазы первого проекта $P_{э1}$ добавляются еще расходы прединвестиционной и инвестиционной фаз второго инвестиционного проекта $P_{а2}$, текущая величина суммарных расходов в этот период составит $P_{и2}$ и определится:

$$P_{и2} = P_{э1} + P_{а2} \quad (1)$$

На рис. 5 изображено предварительное накопление предприятием денежных средств для прединвестиционной и инвестиционной фаз второго инвестиционного проекта. Накопление изображено по гипотетической схеме, то есть вся разница между доходами и расходами эксплуатационной фазы, включая часть чистой прибыли, расходоуемой на выплату дивидендов, первого инвестиционного проекта накапливается для осуществления издержек и затрат прединвестиционной и инвестиционной фаз второго инвестиционного проекта. Поскольку величина средств для второго инвестиционного проекта принимается равной величине средств для первого инвестиционного проекта, то срок накопления этих средств равен сроку покрытия средств прединвестиционной и инвестиционной фаз первого инвестиционного проекта или простому сроку окупаемости. Следовательно, время начала накопления средств для второго инвестиционного проекта $t_{и2}$ при заданном плановом сроке эксплуатации $t_{э1}$ определится по формуле:

$$t_{и2} = t_{э1} - t_{окуп} \quad (2)$$

На рис. 5 изображен график изменения остатков денежных средств. Этот график можно разделить на две основные составляющие. Первая часть определяется необходимостью осуществления предприятием текущих платежей по движению оборотных средств. Она складывается из величины месячных или недельных (в зависимости от размера предприятия) платежей по оборотным фондам и некоторой резервной сум-

мы. Величина денежных средств для текущих платежей в течение года изменяет свое значение. В долгосрочном же плане эту величину можно принять постоянным числом. На рис. 5 она равна $D_{об}$ и изображена штриховой линией. Вторая часть отражает изменение остатков денежных средств для замены основных фондов. Это изменение на рис. 5 отражено сплошной линией, по абсолютной величине принимающей значения выше линии $D_{об}$. С момента времени $t_{и2}$ предприятие начинает откладывать (накапливать) денежные средства для осуществления второго инвестиционного проекта. Запас денег с этого момента времени начинает равномерно возрастать до момента времени $t_{и2}$, когда начинается происходить расходование средств для второго инвестиционного проекта. С этого момента времени запас денег начинает падать до начала эксплуатационной фазы второго проекта $t_{л2} = t_{02}$, когда будет приобретено все необходимое оборудование для второго инвестиционного проекта и израсходованы все предназначенные для этого денежные средства. Максимальной величины D_{max} запас денежных средств достигает в момент времени $t_{и2}$. Если бы в этот момент не началось расходование средств на второй инвестиционный проект, то в момент времени $t_{л1} = t_{02}$ запас денежных средств превысил бы необходимые текущие запасы денежных средств $D_{об}$ ровно на сумму инвестиционных средств $D_{иу}$, что на рис. 5 показано штриховой линией. Нарастающий итог по расходам в промежутке времени от $t_{и2}$ до $t_{л1} = t_{02}$ на рис. 4 в общем показан штриховой линией. Но поскольку эти расходы обеспечивают осуществление второго инвестиционного проекта, то основная линия итоговых расходов разделена на две части: одна отражает возрастание итогов по расходам эксплуатационной фазы первого инвестиционного проекта, вторая показывает начало расходования средств для второго инвестиционного проекта.

Использование средств от ликвидации первого инвестиционного проекта путем реализации основных фондов по остаточной стоимости войдет только в финансовые накопления для третьего инвестиционного проекта, поскольку реализовать основные фонды от первого инвестиционного проекта можно будет лишь после начала работы оборудования для второго инвестиционного проекта. Этот факт на рис. 5 отражен появлением дополнительных доходов в промежутке времени от $t_{оп1} = t_{02}$ до $t_{к1}$. На рис. 4 показано увеличение доходов в это время до $D_{л}$. На рис. 4 и 5 этот факт отражен более крутым возрастанием финансовых итогов по доходам и накоплением денежных средств до точки $t_{к1}$ когда будет завершена реализация оборудования от первого инвестиционного проекта.

Модель единичного инвестиционного проекта позволяет рассмотреть процессы обращения конкретного вида основных фондов, начиная с необходимости их появления на данном предприятии и заканчивая их ликвидацией. В этой модели процессы обновления основных фондов носят дискретный характер: сначала они приобретаются, затем изнашиваются, ликвидируются, на их место приобретаются новые. В практической деятельности сложно приобрести основные фонды с одинаковыми сроками эксплуатации. Кроме того, условия рыночной конкуренции требуют постоянного совершенствования реализуемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг, что влечет за собой постоянные изменения основных фондов. Возникает необходимость выделения вопроса обновления основных фондов в течение ограниченного промежутка времени, чаще всего отчетного периода — года. Происходящие при этом процессы отражены на рис. 6.

| Основные фонды | ↔ | Финансовые ресурсы |
|---|---|--|
| Появление (введение): - приобретение; - бесплатное получение; - ремонт и изготовление | ↔ | Обеспечение платежеспособности: - денежные средства; - задолженность; - краткосрочные обязательства и вложения |
| Выведение: - реализация; - бесплатная передача; - утилизация | | Внутренние источники: - амортизация; - часть чистой прибыли |
| Износ | | Внешнее финансирование: - собственный капитал; - заемные средства |
| Переоценка стоимости | | |

Рис. 6. Процессы, генерирующие обновление основных производственных фондов в пределах ограниченного промежутка времени

В левой части рис. 6 отражены процессы, протекающие в течение года с реальными активами — основными фондами. Основные средства могут вводиться за счет приобретения новых или частично изношенных фондов, они могут быть подарены или бесплатно переданы учредителями, спонсорами, вышестоящими организациями, государственными органами и проч. Кроме того, они могут быть отремонтированы, модернизированы или изготовлены собственными силами или с привлечением сторонних лиц и организаций. Выведение основных средств может совершаться в ходе реализации частично изношенных фондов, их утилизации, или бесплатной передаче, дарении

заинтересованным лицам и организациям. В течение отчетного года основные фонды изнашиваются, и переоценивается их стоимость.

В правой части рис. 6 изображены финансовые ресурсы, которые могут быть задействованы в течение отчетного года для обеспечения процессов обновления основных фондов. Прежде всего, это финансовые ресурсы, обеспечивающие платежеспособность предприятия. В этой группе выделяются дебиторские и кредиторские задолженности, обеспечивающие все расчетные операции предприятия, включая расчеты, необходимые для обновления основных фондов. А также наиболее ликвидные активы: денежные средства, расчетные и валютные счета, краткосрочные финансовые вложения и краткосрочные обязательства. Использование этой группы финансовых ресурсов при обновлении основных фондов предприятию будет достаточно в те годы, когда не предусматривается значительного изменения инвестиционной политики. Если же в текущем году предприятие предполагает значительные приобретения основных средств или большое увеличение запасов оборотных средств, то ему необходимо использовать внутренние источники финансирования — средства, накапливаемые благодаря амортизации основных фондов, и часть чистой прибыли, расходующую на производственное потребление (воспроизводство). Если и этих источников предприятию будет недостаточно, то необходимо использовать средства дополнительного внешнего финансирования. Это может быть собственный капитал: дополнительная эмиссия обыкновенных или привилегированных акций для акционерных обществ либо долевое участие новых членов товарищества. Могут быть и заемные средства — кредиты и займы банков, частных лиц, организаций, государственных органов, эмиссии облигаций и проч.

Инвестиционный проект показывает, каким образом при грамотной эксплуатации основных производственных фондов организация может получать финансовые результаты в виде выручки от реализации товаров, оказания услуг и выполнения работ. Следовательно, основные показатели инвестиционного анализа могут использоваться для характеристики обновления основных производственных фондов.

Планирование обновления основных производственных фондов затрагивает интересы всех служб предприятия, при этом используются методики, применяемые в развитых странах и разрабатываемые специально для переходной экономики. Для обоснования направлений обновления основных производственных фондов целесообразно брать показатели эффективности инвестиционных проектов, осуществляемых с их помощью.

Список использованной литературы

1. Бабин С. Н. Необходимость обновления основных производственных фондов // Деньги и кредит. 2006. № 4. С. 22–31.
2. Волков Н.П. Обоснование бизнес-плана // Эксперт. 2007. № 3. С. 14–19.
3. Якушин А.Б. Существующие жизненные циклы производимого товара // Внешняя торговля. 2007. № 2. С. 33–41.

Нечаев А.С. [manuna2002@list.ru]

Д. В. Огнев

*Зав. кафедрой экономики, маркетинга и психологии управления
Ангарской государственной технической академии,
кандидат экономических наук, доцент*

Развитие страхования лизинговых операций

Ключевые слова: лизинг, нормативно-правовая база, страхование лизинговых операций, возмещение убытков лизингополучателю

Практически все лизинговые компании из-за проблем с возвратом предмета лизинга могут требовать от лизингополучателей предоставления дополнительного обеспечения или гарантий при заключении лизинговых сделок. В качестве гарантий могут использоваться поручительства юридических лиц, залог активов или дополнительное страхование, гарантии (поручительства) поставщиков, банков или физических лиц.

Важным моментом в данной модели инвестирования являются взаимоотношения региональных лизинговых компаний с поставщиками оборудования. Так, поставщиками могут быть такие предприятия, которые обеспечивают гарантированные поставки заранее определенного количества машин, оборудования, техники и т.д.; предоставляют на определенных условиях гарантии их безотказной работы на согласованные периоды эксплуатации, запасные части к ним; соответствуют требованиям высокого уровня информационного и организационного взаимодействия с лизинговым подразделением, готовым к развитию отношений с последним, с постепенным включением в состав своих функций всего комплекса работ и услуг по фирменному сервису техники.

Одним из самых действенных способов защиты и гарантий инвестиций, которому в России уделяется недостаточно внимания, является страхование. Одно из главных условий эффективности страхования — это полнота страхового обеспечения.

Комплекс рисков лизинговых операций можно объединить в две группы: имущественные и финансовые риски [4]. Страховая защита участников лизинговой сделки по имущественным рискам обеспечивается, прежде всего, классическими видами страхования предмета лизинга. Они гарантируют компенсацию ущерба от пожара, взрыва, стихийных бедствий и катастроф и др. рисков, характеризующихся внезапностью и непредвиденностью наступления.

Имущественное страхование охватывает также риски при транспортировке лизингового имущества в период его доставки от завода-изготовителя до непосредственного потребителя, его монтажа и пуска наладочных работ.

Создание условий для стабильной деятельности участников лизинговой деятельности — одна из главных задач страхования. На наш взгляд не менее важной защитой интересов общества, благосостояния и здоровья населения, окружающей природной среды от последствий возможных ошибочных и неоправданных действий лизингополучателя является страхование его гражданской ответственности. Таким образом, страховые компании могут взять на себя возмещение потерь лизингополучателя, связанные с обязанностью покрывать вред, причиненный своей деятельностью и, тем самым обеспечить лизингодателю своевременность и полноту исполнения лизингополучателем обязательств по уплате лизинговых платежей.

Следующим видом страхования, в котором есть насущная потребность участников лизинговых операций, является страхование финансовых рисков. Значимым страховым продуктом в этой области является страхование потери бизнеса лизингополучателя, для осуществления которого он и приобрел предмет лизинга, на случай вынужденной остановки в результате пожара, стихийного бедствия, взрыва и других рисков. Если условием страхования покрывается не только факт банкротства, но и неплатеж, то применяется так называемый «период ожидания», после которого выплачивается страховое возмещение. Период ожидания может достигать от 2 до 4 месяцев. Страховые компании могут возмещать убытки лизингополучателю в виде:

- упущенной выгоды (прибыль), которая была бы получена лизингополучателем в течение периода вынужденной остановки производственной деятельности;
- текущих расходов, которые будет продолжать нести лизингополучатель в период вынужденной остановки производственной деятельности, а именно: заработная плата, платежи с фонда оплаты труда в бюджет и пенсионный фонд, кредит, проценты по кредиту и т.д.

В составе текущих затрат страховые компании возмещают лизингополучателю и, соответственно, лизингодателю лизинговые платежи, которые должен был бы уплатить лизингополучатель, если бы производственная деятельность его не была бы прервана.

Лизинговая сделка может быть защищена и от иных финансовых потерь, связанных с неплатежеспособностью лизингополучателя.

Для отечественных страховщиков это достаточно специфический вид страхования. Страховщики возмещают лизинговой компании лизинговые платежи в результате неплатежеспособности лизингополучателя и, возможно, третьего лица, несущего с ним солидарную ответственность.

При наступлении неплатежеспособности лизингополучателя страховщики могут возмещать сумму по лизинговому договору, которая не покрыта за счет выручки от реализации предмета лизинга, за минусом сумм процентов за неиспользованное время и размера франшизы.

При заключении договора страхования между страховщиком и лизинговой компанией должны быть согласованы минимальные границы стоимости возврата предмета лизинга. Они, как правило, могут составлять: в первый год договора лизинга — до 40 %, на втором году — 30 %, на третьем году — 20 %, далее — 10 %. При определении минимальных границ учитывается минимальная рыночная стоимость бывшего в употреблении предмета лизинга с учетом норм амортизации. Минимальная граница возврата исчезает, если предмет лизинга был утрачен или можно доказать, что он не был сохранен и реализован.

При таком виде страхования отсутствует 100 % покрытие убытков. Страховые компании покрывают, как правило, 60-95 % риска. Оставшееся собственное удержание стимулирует лизинговые компании более тщательно подходить к выбору предприятия — лизингополучателя.

К страхованию рисков лизинговых операций (особенно связанных с лизингополучателем, например риск неплатежа) страховщики также подходят достаточно взвешенно и не менее серьезно, чем лизинговые компании при выборе партнера. В расчет могут приниматься многочисленные факторы, влияющие на функционирование всей системы лизинга, а также результаты финансово-хозяйственной деятельности потенциального лизингополучателя.

По мнению автора, отсутствие специализации на каком-то конкретном сегменте рынка, работа с широким спектром оборудования может привести к тому, что лизинговым компаниям придется сотрудничать с совершенно разными отделами страховых компаний. Ведь внутри страховой компании существует организационное деление по

направлениям работы с различными видами машин и оборудования, в том числе технологического [2]. Это вполне объяснимо, т.к. риски, связанные с предметом страхования, могут существенно различаться. Однако лизинговые компании будут вынуждены практически с самого начала объяснять специфику лизинговых сделок, каждый раз заново согласовывать условия страхования.

Второй момент может быть связан с продукцией страховых компаний, которые будут стараться адекватно оценивать и минимизировать риски, покрываемые тем или иным полисом. Каждая компания имеет свои правила страхования, которые могут существенно различаться как с точки зрения покрываемых рисков, так и с точки зрения объема покрытия. Поэтому будет сложно каждый раз прорабатывать и изучать правила страхования под отдельную сделку.

Чтобы избежать этого, лизинговым компаниям региона необходимо выбрать путь согласования и заключения генеральных полисов комплексного страхования лизинговой деятельности, которые закروют большинство направлений их деятельности и позволят ориентироваться в ставках, что даст определенную свободу действий, а также обеспечат необходимое страховое покрытие (и это самое важное). Страхование — не благотворительность, а, прежде всего, взаимная ответственность. Необходимость сведения к минимуму вероятного ущерба от разного рода крупномасштабных бедствий превращает страхование, в том числе и международное, в норму цивилизованного страхового бизнеса [1].

Операции лизинга носят взаимовыгодный характер. Поставщик расширяет рынок сбыта, реализуя свой товар, и получает за него от лизинговой компании выручку, причем в минимально короткий срок. Банк в свою очередь, развивает новый вид деятельности, приобретает новых клиентов и получает свою прибыль. Лизингополучатель с минимальными для себя затратами благодаря банковским инвестициям приобретает новое оборудование, начинает выпускать качественную и конкурентоспособную продукцию, расширяет производство и создает новые рабочие места. В целом же это очень выгодно и для экономики области. По сути, методика инвестирования в основной капитал предприятий региона на базе лизинга может оживить экономические процессы в регионе и стать своеобразным ключом зажигания для движения вперед.

Более подробно остановимся на страховании имущества при лизинге. Деятельность предприятий, организаций, учреждений подвергается влиянию природных и техногенных опасностей: пожары, стихийные бедствия, ураганы, затопления. В результате чего может быть уничтожено имущество, материальные ценности, документация.

Компенсировать ущерб поможет полис страхования имущества предприятия от страховых компаний. Страхование имущества в настоящее время стало необходимым, оно позволит избежать существенно больших расходов в случае причинения непредвиденного ущерба имуществу.

В законе о финансовой аренде статьей 21 определено, что предмет лизинга может быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения с момента поставки имущества продавцом и до момента окончания срока действия договора лизинга, если иное не предусмотрено договором. Стороны, выступающие в качестве страхователя и выгодоприобретателя, а также период страхования предмета лизинга определяются договором лизинга.

Страхование предпринимательских (финансовых) рисков осуществляется по приглашению сторон договора лизинга и не обязательно. Лизингополучатель должен застраховать свою ответственность за выполнение обязательств, возникающих вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц в процессе пользования лизинговым имуществом. А также лизингополучатель вправе застраховать риск своей ответственности за нарушение договора лизинга в пользу лизингодателя.

Статья 22 определяет, что ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба, а также за риски, связанные с его гибелью, утратой, порчей, хищением, преждевременной поломкой, ошибкой, допущенной при его монтаже или эксплуатации, и иные имущественные риски с момента фактической приемки предмета лизинга несет лизингополучатель, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Риск невыполнения продавцом обязанностей по договору купли—продажи предмета лизинга и связанные с этим убытки несет сторона договора лизинга, которая выбрала продавца. Эта же сторона несет риск несоответствия предмета лизинга целям использования этого предмета по договору лизинга и связанные с этим убытки.

Ответственность перед лизингодателем за гибель, утрату, порчу, повреждение или чрезмерный износ, то есть по рискам, связанным с использованием и владением имуществом, с момента передачи имущества несет лизингополучатель. Страхование производится в пользу лиц заинтересованного в его сохранности. Несмотря на то, что законодательство позволяет выбирать в пользу кого будет застраховано имущество, то есть, кто из сторон получит страховые выплаты при наступлении страхового случая, на практике выгодоприобретателем

выступает юридический собственник имущества — лизингодатель. Это сводит к минимуму риск неуплаты причитающихся собственнику сумм по страховому возмещению, в случае, если выгодоприобретателем выступает лизингодатель, а также позволяет получить страховое возмещение в минимальные сроки. Если в течение срока действия договора лизинга произошла смена собственника, права требования по договору страхования переходят к новому собственнику. Законодательством предусмотрена также возможность замены страхового возмещения предоставлением имущества, аналогичного утраченному. Однако данная вещественная форма страхового возмещения практически неразвита.

Кто из участников лизинга несет расходы по страхованию интересов, связанных с владением и не пользованием имуществом? Это может быть как лизинговая компания, так и лизингополучатель. Расходы по страхованию учитываются при расчете платежей по договору лизинга. Учитывая интересы сторон, а именно лизинговой компании и лизингополучателя, по снижению финансового бремени, оптимально переложить расходы по страхованию на лизингополучателя. Это позволит исключить суммы страховых премий из расчета платежей по договору лизинга, то есть снизить финансовую нагрузку, как на лизинговую компанию, так и на лизингополучателя.

Каков порядок возмещения убытков при наступлении страхового случая, например гибели имущества по причине неправильного использования или стихийного бедствия?

В этом случае страховая компания производит выплату в пользу лизингодателя, собственника имущества, возмещающая средства, затраченные на приобретение имущества. Очевидно, что за время использования имущество подвергается износу, и величина износа учитывается при расчете размера страховой выплаты. Принимая во внимание, что при лизинге возможно применение ускоренной амортизации, страховая компания должна быть уведомлена о порядке начисления амортизации. Это позволит исключить ситуацию, когда на момент наступления страхового случая расходы лизинговой компании по приобретению лизингового имущества будут практически возмещены лизинговыми платежами, а страховая выплата, рассчитанная на основании обычного механизма амортизации, будет значительно превосходить остаточную, стоимость имущества.

Страхование ответственности за причинение вреда другим лицам в рамках отношений финансовой аренды производит пользователь имущества. Лизингополучатель, эксплуатируя имущество, несет от-

ветственность перед своими сотрудниками и третьими лицами в случае причинения вреда их здоровью или жизни в связи с использованием имущества.

Менее развитым видом страхования является страхование предпринимательских рисков по причине высокой стоимости данной страховой услуги, определяемой большими рисками страховщика (связанными с большой вероятностью мошенничества именно по этому виду страхования). Тарифные ставки при страховании предпринимательских рисков достаточно велики и могут составлять от 2 до 30% страховой суммы.

К предпринимательским рискам относятся риски, связанные с исполнением обязательств по договорам лизинга, в том числе риск неуплаты лизинговых платежей. Страхование своих предпринимательских рисков каждая из сторон осуществляет самостоятельно. В случае досрочного прекращения договора по причине утраты или гибели имущества лизингодатель теряет возможность использовать имущество и, как следствие, получать доход от его использования. Кроме возмещенной посредством лизинговых платежей стоимости предмета лизинга, у инвестора остается недополученное вознаграждение за предоставление лизинговых услуг. В договорах лизинга на данный случай предусматривается выплата лизингополучателем всей суммы лизинговых и арендных платежей, а также штрафов в установленном размере. На сколько это экономически обосновано?

Для того чтобы ответить на данный вопрос, рассмотрим составляющие элементы лизинговых платежей. Лизинговый платеж включает суммы возмещения стоимости имущества, вознаграждение лизингодателя, расходы связи с организацией и исполнением договора лизинга, расходы по страхованию имущества, если оно производится за счет лизингодателя, а также расходы, связанные с уплатой налогов. В частности, лизингодатель уплачивает налог на добавленную стоимость всей суммы лизинговых платежей, налог на имущество, если выступает балансодержателем имущества, а также транспортный налог, если в качестве предмета лизинга выступает транспортное средство.

В случае досрочного прекращения лизинговых отношений и полной выплаты лизинговых платежей происходит полное возмещение расходов на приобретение имущества, возмещение недополученной прибыли. При этом часть лизинговых платежей, предназначенная для уплаты налогов, становится дополнительным источником доходов лизинговой компании, так как с гибелью имущества исчезает база по налогу на имущество. Из вышесказанного можно сделать вывод о том,

что размер выплат лизингополучателя при досрочном прекращении договора лизинга в пользу лизинговой компании не должен превышать суммы лизинговых платежей, так как сумма лизинговых платежей полностью возмещает расходы лизингодателя, связанные с организацией лизинговой сделки. В случае гибели имущества лизинговая компания рассчитывает получить от лизингополучателя всю сумму арендных платежей.

В течение многих лет в лизинге принимают участие страховые компании. Мировой опыт правовых взаимоотношений свидетельствует, что при заключении лизинговых соглашений лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски. Необходимость страхования имущества, передаваемого в лизинг, отмечается и Оттавской конвенцией, регулирующей правовые взаимоотношения партнеров по международному финансовому лизингу.

Список использованной литературы

1. Кургин Е.А. О путях привлечения инвестиций в экономику России // www.rosleasing.ru.
2. Лапыгин Ю.Н., Сокольских Е.В. Лизинг в регионе: монография. Владимир: ВГПУ, 2005. С. 52.
3. Огнев Д.В. Методология управления лизинговыми платежами: монография. Ангарск: Изд-во АГТА, 2008. 206 с.
4. Тихонов С.Е. Страхование лизинговых операций. Финансовые риски // www.rosleasing.ru.

Огнев Д.В. [manuna2002@list.ru]

И. А. Огнева

Ст. преподаватель кафедры экономики, маркетинга и психологии управления Ангарской государственной технической академии

Алгоритм и методика определения резервов и нормативов использования мощностей на нефтехимических предприятиях

Ключевые слова: методика определения резервов, нормативов использования мощностей, нефтехимические предприятия

Исходя из анализа существующих подходов к определению резервов производственных мощностей, и с учетом технико-экономических особенностей нефтехимического производства, целесообразно рассчитывать на предприятиях отрасли следующие виды резервов мощностей:

- 1) резерв производственных мощностей на освоение новой техники и технологии при техническом перевооружении действующих промышленных объектов;
- 2) резерв производственных мощностей на подготовку производства и освоение выпуска новых видов продукции на действующем оборудовании;
- 3) резерв мощностей, учитывающий надежность производства;
- 4) резерв сбалансированности производства;
- 5) резерв мощностей, учитывающий недостаток сырья;
- 6) резерв производственных мощностей, связанный с недостаточным спросом на продукцию.

Выделение первых двух видов резервов определяется тем, что на крупных предприятиях отрасли регулярно проводятся мероприятия по техническому перевооружению и реконструкции производства,

связанные с освоением новой техники и производством новой продукции.

Необходимость учета резерва мощностей, связанного с надежностью производства, объясняется тем, что уровень использования производственной мощности предприятия во многом зависит от возрастного состава оборудования. Использование изношенного оборудования, характеризующегося большим сроком службы, приводит к его внеплановым простоям.

Предлагается алгоритм расчета резервов и норматива использования производственных мощностей нефтехимических предприятий, который представлен на рисунке 1. Можно выделить несколько основных этапов, связанных с расчетом резервов и определением норматива использования производственной мощности.

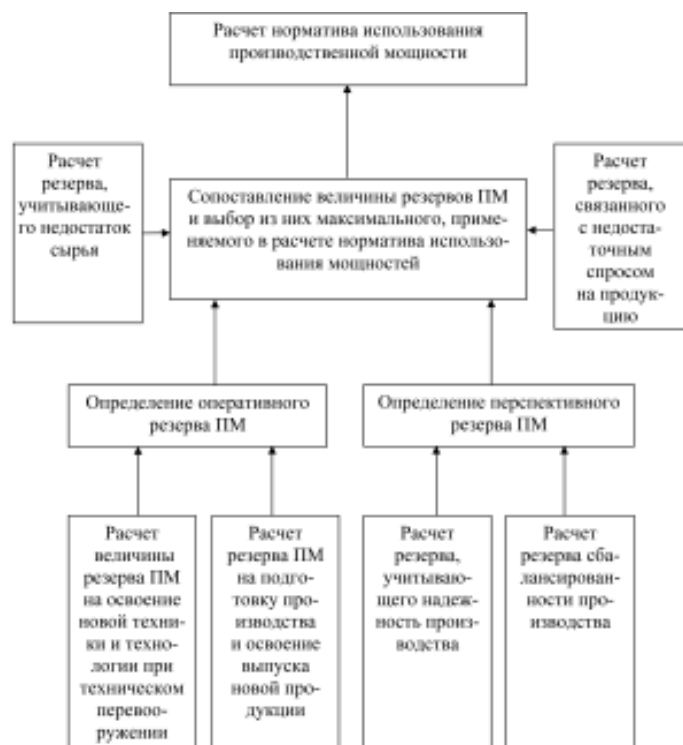


Рис. 1. Алгоритм расчета резервов и норматива использования производственных мощностей нефтехимических предприятий

На первом этапе осуществляется расчет отдельных видов резервов мощностей. Рассмотрим более подробно механизм определения их величины. Считаем, что резерв производственных мощностей на освоение новой техники и технологии при техническом перевооружении действующих промышленных объектов необходимо определять по методике, изложенной в «Общих методических рекомендациях по разработке норм годового фонда времени работы оборудования, коэффициентов сменности работы оборудования и нормативов использования производственных мощностей». Расчет этого вида резерва может быть проведен по формуле [2, с. 6]:

$$P_{ТП} = ПМ_{ТП} \cdot K_{ТП},$$

где $ПМ_{ТП}$ – производственная мощность цеха, в котором проводится реконструкция или техническое перевооружение производства; $K_{ТП}$ – коэффициент, учитывающий недоиспользование мощностей в связи с проведением технического перевооружения производства.

Расчет резерва производственных мощностей на подготовку производства и освоение выпуска новых видов продукции на действующем оборудовании можно провести по той же методике, с использованием следующей формулы:

$$P_{НП} = ПМ_{НП} \cdot K_{НП} \quad [1, с. 5],$$

где $ПМ_{НП}$ – производственная мощность цеха, в котором осваивается производство нового вида продукции; $K_{НП}$ – коэффициент, учитывающий недоиспользование мощностей в связи с освоением нового вида продукции.

Резерв мощностей, учитывающий надежность производства, определяется потому, что по мере старения оборудования снижаются его потенциальные возможности для выпуска продукции, сокращается фонд времени его работы ввиду простоев оборудования во внеплановых ремонтах. Н.Л. Зайцев подробно рассматривает проблемы, связанные с определением надежности машиностроительного производства в работе «Производственная мощность предприятия». Он считает, что надежность металлорежущего оборудования может характеризоваться временем безотказной работы в течение определенного промежутка времени, т.е. это время работы станка до момента отказа в результате утраты его работоспособности.

Укрупненная оценка годового эффективного фонда времени работы единицы оборудования в зависимости от его возраста может быть рассчитана по формуле [1, с. 36]:

$$\Phi'_{\text{зд}} = 1870 \left[2 - (1 + \alpha_{\text{nm}})^{-t_{\text{nm}}} \right],$$

где α_{nm} – доля ежегодных потерь эффективного фонда времени работы единицы оборудования в результате наступления физического износа. Принимается для односменного режима работы $\alpha_{\text{nm}} = 0,02$; для двухсменного режима $\alpha_{\text{nm}} = 0,03$;

t – возраст единицы оборудования;

t_{nm} – постоянная возрастная характеристика, отражающая количество первых лет эксплуатации, когда оборудование может работать в течение этого периода без сверхплановых простоев в ремонте (для двухсменного режима работы $t_{\text{nm}} = 2$ года, для односменного режима $t_{\text{nm}} = 3$ года).

Такие расчеты имеют важное практическое значение при планировании мощностей. В то же время, по моему мнению, лучше не корректировать методику определения годового фонда времени работы оборудования, а использовать эту информацию для расчета резерва мощностей, характеризующего надежность производства. Аналогичным образом может быть определена величина этого вида резерва мощностей при других возрастных характеристиках оборудования.

К сожалению, отсутствуют такого рода расчеты, выполненные на отраслевом уровне для нефтехимических предприятий. Поэтому при определении величины резерва мощностей, учитывающего надежность производства, может исходить только из величин фактических простоев оборудования во внеплановых и аварийных ремонтах.

Резерв сбалансированности производства необходим для учета диспропорций в производительности оборудования, установленного на разных стадиях производства. Такие диспропорции могут возникать по следующим причинам: при проектировании нового производства оно обычно комплектуется стандартными типами оборудования, имеющего определенную производительность, которая может отличаться между собой на разных стадиях производства; степень эксплуатации отдельных видов оборудования может быть различной, что приводит к разной степени его износа и большей потери уровня производительности определенного оборудования; ввиду недостатка финансовых ресурсов процесс обновления устаревшего оборудования часто носит не комплексный характер.

Актуальной является проблема сбалансированности производственных мощностей сопряженных производств. Так, в нефтехимии взаимосвязанными являются производства по первичной переработке нефти и выпуску нефтепродуктов. В химической промышленности

производства трихлорэтилена и тетрахлорэтана, хлористого метила и метилцеллюлозы и др. Механизм сбалансированности сопряженных производственных мощностей можно выразить с помощью следующей модели:

$$V_i = \sum_{j=1}^n K_{ij} \cdot ПМ_j,$$

где i – производство-производитель первичной продукции;

V_i – объем производства продукции в производстве i ;

$j = 1 \dots n$ – производства-потребители этой продукции;

K_{ij} – коэффициент, учитывающий долю продукции производства i на выпуск единицы продукции в производствах j ;

$ПМ_j$ – величина производственной мощности в производствах j .

Сбалансированность мощностей достигается при условии, что $V_i = ПМ_j$ с учетом доли потребления продукции i .

Резервы мощностей, учитывающие недостаток сырья и недостаточный спрос на продукцию должны рассчитываться в головной компании, т.к. на этом уровне происходит распределение нефти между нефтеперерабатывающими предприятиями компании, определение спроса на отдельные виды продукции и планируемых объемов производства по предприятиям.

Второй этап алгоритма расчета величины резервов мощностей связан с определением общей величины оперативного и перспективного резервов производственных мощностей, которые определяются как сумма величин резервов, входящих в их состав.

Третий этап предполагает сопоставление величины резервов производственных мощностей и выбор из них максимального, применяемого в расчете норматива использования мощностей. Это связано с тем, что происходит взаимное влияние отдельных резервов на использование мощностей, следовательно, исключается общее суммирование их величины.

Четвертый этап связан с расчетом норматива использования производственных мощностей, который может быть проведен с использованием следующей формулы:

$$H_{\text{нн.ПМ}} = \frac{\overline{ПМ} - P}{\overline{ПМ}} \cdot 100\%,$$

где P – резерв производственных мощностей, принятый в расчет норматива использования мощности;

$\overline{ПМ}$ – среднегодовая величина производственных мощностей.

Следует отметить, что предложенный подход к определению резервов и нормативов использования мощностей может быть также использован для совершенствования разработки баланса производственных мощностей.

Этот баланс разрабатывается для определения общих размеров и необходимого прироста мощностей, обоснования плана производства продукции, плана развития производства и капитального строительства. По структуре баланс производственных мощностей имеет следующую форму:

1. Производственная мощность на начало года или входная производственная мощность $ПМ_{вх.}$.

2. Ввод производственных мощностей $ПМ_{вв.}$.

3. Выбытие производственных мощностей $ПМ_{выб.}$.

4. Производственная мощность на конец года или выходная производственная мощность $ПМ_{вых.}$ определяется по формуле:

$$ПМ_{вых.} = ПМ_{вх.} + ПМ_{вв.} - ПМ_{выб.},$$

5. Среднегодовая производственная мощность ПМ:

$$\overline{ПМ} = ПМ_{вх.} + \frac{ПМ_{вв.} \cdot n}{12} - \frac{ПМ_{выб.} \cdot m}{12},$$

где n — количество месяцев с момента ввода производственных мощностей до конца года;

m — количество месяцев с момента выбытия производственных мощностей до конца года.

6. Объем производства продукции.

7. Коэффициент использования производственных мощностей.

Существующая форма планового баланса производственных мощностей предприятия отражает только изменение величины мощности. В то же время возникает закономерный вопрос: что и с чем в данном случае сбалансируется? Очевидно, только величина производственной мощности, определенная на начало и конец года, что позволяет рассчитать среднегодовую мощность.

В то же время важной задачей разработки такого баланса является обоснование производственной программы предприятия. Она может быть решена только в том случае, если в балансе будут учтены потребности в продукции предприятия, которые будут сопоставлены с величиной действующих мощностей. Кроме того, существующая форма планового баланса мощностей не отражает информацию по измене-

нию расчетной величины мощности за счет структурных сдвигов. Поэтому, считаем, что целесообразно в этом балансе рассматривать отдельно использование и развитие действующих и вводимых производственных мощностей предприятия. Это позволит планировать выпуск продукции, прежде всего, за счет ресурсосберегающих факторов, которые связаны с улучшением использования действующих мощностей, а также их эффективным развитием. Эффективное развитие мощностей возможно в результате проведения организационно-технических мероприятий, технического перевооружения и реконструкции производства, уменьшения трудоемкости продукции, и только после комплексного осуществления этих мероприятий предполагается приступить к инвестиционной форме воспроизводства — строительству и вводу в действие новых производственных мощностей.

Если исходить из «широкого» подхода к определению производственных мощностей, то в балансе мощностей следует учитывать не только производственно-технические характеристики средств труда, но и другие производственные факторы, в частности связанные с учетом прогрессивности применяемых технологий и качества используемого сырья. Совершенствование действующей, а также внедрение прогрессивной технологии производства происходит вследствие осуществления технического перевооружения и реконструкции действующего производства, проведения организационно-технических мероприятий. Если изменение величины мощностей под влиянием этих факторов нашло отражение в существующей форме баланса мощностей, то изменение качества сырья, оказывающее существенное влияние на величину производственных мощностей в этом балансе не учитывается.

Исходя из изложенного, предлагается разрабатывать баланс производственных мощностей предприятия по следующим разделам и показателям:

1. Потребность в продукции предприятия, определенная на основе изучения рынка и другой информации.

2. Использование и развитие действующих мощностей:

3. Ввод в действие новых мощностей и их использование, в т.ч.:

4. Планируемый объем производства продукции (равен суммарному объему производства продукции с действующих и вводимых мощностей).

Разработка плановых балансов производственных мощностей на основе предлагаемых показателей дает возможность: сбалансировать между собой потребность в продукции и планируемый объем ее про-

изводства на основе развития и эффективного использования действующих и вводимых производственных мощностей; учесть изменение величины производственных мощностей за счет структурных сдвигов; определять планируемый уровень использования производственных мощностей на основе нормативных характеристик.

Список использованной литературы

1. Зайцев Н.Л. Производственная мощность предприятия / Н.Л. Зайцев. М.: Экзамен, 2006. 413 с.
2. Общие методические рекомендации по разработке норм годового фонда времени работы оборудования, коэффициентов сменности работы оборудования и нормативов использования производственных мощностей / НИИПиН при Госплане СССР. М.: Госплан СССР, 1985. 15 с.

Огнева И.А. [manuna2002@list.ru]

М. Е. Омельченко

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Институциональные преобразования в управлении региональным развитием

Ключевые слова: региональное управление, институциональные преобразования, взаимоотношения между федеральными, региональными и муниципальными органами власти, модернизация фондового рынка, региональная банковская система

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

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

В этом контексте одной из основных составляющих регионализма становится поиск механизмов и путей смягчения этих диспропорций, эффективное расходование средств на мероприятия и программы региональной политики. Прослеживая ее эволюцию, становится очевидным, насколько диверсифицированными и гибкими становятся ее формы и методы с каждым годом. Региональная политика переживала несколько этапов реформы, последний раз все ее финансовые инструменты были сведены в единую схему, что подразумевает четкое разделение ответственности¹.

¹ См.: Бусыгина И.М. Концептуальные основы европейского регионализма. Европа: вчера, сегодня, завтра / Отв. ред. академик Н.П. Шмелев. М.: Ин-т Европы РАН, 2002. С. 402.

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

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

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

При реализации принципа субсидиарности управление ресурсами осуществляется на том уровне, на котором достигается наивысший эффект, а именно — региональном, национальном или общеевропейском (подчеркнем еще раз — это важнейший принцип, препятствующий возникновению нерешаемых конфликтов)¹.

Еще одним важным проявлением европейского регионализма является федерализация². Федерализм является органичной частью европейской культуры. Федерализму необходим постоянный поиск гибких и адекватных решений с учетом постоянно меняющихся реалий, а именно такой поиск — поиск выступает одним из главных преимуществ европейской интеграции³.

Деятельность представительских органов власти в Российской Федерации в настоящее время не соответствует требованиям времени, главным образом, по следующим причинам:

(1) она во многом носит лоббистско-ориентированный характер, не сконцентрирована на рассмотрении и решении стратегических целей и задач социально-экономического развития страны и регионов, мало внимания в принимаемых решениях уделяется социальным вопросам, достижению национальных интересов;

(2) она во многих случаях носит разнонаправленный характер. Принимаемые решения зачастую носят половинчатый характер, отсутствует контроль за их реализацией и не регламентирована ответственность за их выполнение;

(3) аппарат верхней и нижней палаты Федерального Собрания чрезмерно раздут, отсутствуют этические нормы, регламентации деятельности этих органов представительной власти.

Есть и другие недостатки в деятельности представительных органов власти, устранение некоторых из них, с нашей точки зрения, возможно при условии модернизации управления экономическим развитием в стране по схеме: федеральный центр — федеральные округа — субъекты Федерации — территориальные образования — муниципалитеты.

Необходимо **разработка нового и совершенствование действующего законодательства**, обеспечивающего соблюдение следующих постулатов и норм:

Выбор и установление социальных целей является высшим приоритетом в деятельности органов власти и управления. Социальные параметры качества и уровня достойной жизни людей должны иметь законодательный характер и обосновываться федеральными органами государственной власти (федеральным центром и федеральными округами). Их соблюдение должно осуществляться региональными органами, а контроль за их исполнением — муниципальными органами.

Конкретный сценарий социально-экономического развития страны, федеральных округов и субъектов Федерации на среднесрочную и долгосрочную перспективу, обеспечивающий реализацию поставленных социальных целей в минимально возможные сроки, подлежит обязательному обсуждению и законодательному утверждению.

Разработка альтернативных стратегий социально-экономического развития страны и регионов должна исходить из критерия наращивания национального богатства страны и ее региональных сегментов на основе повышения эффективности реализации финансово-кредитной, промышленной, научно-технической, инвестиционно-инновационной, территориально-интеграционной и внешнеэкономической политики.

¹ См.: Experimental Laboratory in Spatial Planning. European Commission. March 2000.

² См.: Бусыгина И.М. Указ. работа. С. 401.

³ См.: Сиджанки Д. Федералистское будущее Европы. От Европейского Сообщества до Европейского Союза. М., 1998.

Функции, формы, методы, технология деятельности органов управления по осуществлению стратегии социально-экономического развития страны и регионов подлежит **законодательному утверждению**. Законодательно должны утверждаться также и все основные стратегические документы, принимаемые в качестве нормативной базы макрорегионального регулирования.

Для усиления вертикальной составляющей в системе территориального управления федерального уровня с одновременным расширением полномочий региональных администраций и местного самоуправления целесообразно рассмотреть возможность передачи федеральным округам полномочий по формированию финансовых отношений с федеральным центром, которые сейчас закреплены за субъектами Федерации, а также — полномочий по координации межбюджетных отношений субъектов Федерации, входящих в состав соответствующего федерального округа. Наряду с этой мерой предлагается также разработка и реализация более действенных схем формирования бюджетов территориальных образований, принципов налогообложения, регулирования земельно-имущественных отношений и др.

Обоснование основных направлений институциональных преобразований в области регионального менеджмента

С целью обеспечения прозрачности системы управления, повышения действенности контроля за рассмотрением и принятием управленческих решений, снижения уровня коррупции предлагается **государственное статистическое агентство преобразовать в общественную организацию, независимую от государства**.

В настоящее время налоговые (фискальные) органы (по экспертным оценкам специалистов) насчитывают в своей структуре от 5 до 7% общего числа занятых. Столь значительное число налоговиков является следствием чрезмерно усложненности налоговой системы в стране и механизмов налогообложения. Их упрощение, частичная передача функций, закрепленных за федеральными налоговыми службами в федеральные округа, позволит значительно уменьшить численность занятых в этой сфере деятельности.

Требуется дальнейшая модернизация действующей системы управления экономикой регионов. В частности, от отраслевого (блочного-функционального) принципа управления следует перейти к территориально-отраслевому (пространственно-распределенному) сетевому принципу. Это означает, что ряд управленческих структур, отвечающих за **координацию деятельности отраслей и секторов экономики**,

следует рассредоточить по регионам профильной специализации. Так, департаменты Минприроды могут быть рассредоточены по регионам Сибири и Севера, а также частично Урала. Департаменты Минпромэнерго — по регионам Центральной России, Урала, Сибири, Поволжья. Департаменты Минсельхоз могут быть рассредоточены в Южных и Центральных регионах страны.

Такой принцип построения структур управления будет способствовать:

Во-первых, органическому сближению субъекта и объекта управления.

Во-вторых, созданию в регионах специализации отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства необходимых организационно-структурных и институциональных предпосылок для ускорения инновационно-инвестиционных процессов.

В-третьих, будут созданы объективные условия для разблокирования годами и десятилетиями формировавшихся гнезд бюрократии и коррупции в правительственном аппарате.

В-четвертых, будут созданы условия для обновления системы управления новыми кадрами из регионов.

Можно назвать и другие преимущества построения системы управления страной по предлагаемому принципу. Тем не менее, решение о целесообразности ее внедрения на данном этапе должно быть тщательно подготовлено, подкреплено соответствующими расчетами и подвергнуто соответствующей экспертизе. Однако, несомненно, что предлагаемая мера позволит усилить степень интегрированности экономического пространства страны и регионов, повысить уровень эффективности использования природно-географического, демографического, производственно-технологического пространства.

В последнее десятилетие в стране сформировался и **усиливается процесс централизации всех сфер общественной и хозяйственной жизни в столице**. Ускоренно растет численность населения в столице (в стране она падает), все более значительна доля Москвы в производстве ВВП и ВРП страны. Потребительский рынок Москвы по отношению ко всей стране чрезмерен. Доходы населения столицы более, чем вдвое превышают средние показатели по стране. Финансовые потоки примерно на 80% концентрируются в Москве. Идет процесс стоицизации экономики страны, характерной для стран с относительно небольшой территорией и оказывающей на социально-экономическое развитие страны и систему управления ряд негативных последствий, угрожающих сохранению целостности государства.

В связи с этим, представляется крайне необходимым проработать и осуществить систему научно-обоснованных мер по преломлению сложившихся тенденций в области территориального управления. По нашим оценкам, потери в экономике от чрезмерной концентрации столичных функций в одном месте в настоящее время составляют не менее 20% ВВП.

Предложения по рационализации взаимоотношений между федеральными, региональными и муниципальными органами власти и населением

В этих целях необходимо рассмотреть целесообразность создания комплексной системы стратегического управления территориальных образований, конструкция которой должна интегрировать параметры, показатели и критерии, формируемые на основе взаимодействия верхних и нижних уровней управления (включая самоуправление), реализуемых подсистемами: прогнозирования, индикативно-планирования, программно-целевого проектирования (ЦКП, целевые комплексные программы, национальные и региональные проекты, генпланы городов, схемы развития мегаполисов, агломераций, районные и муниципальные проекторки), комплексные прогнозы и программы социально-экономического развития городов и муниципалитетов, схемы территориальной организации производства и населения (специальные и особые производственные, кластерные и концессионные, торговые, таможенные, рекреационные и другие зоны); территориального бюджетирования, мониторинга и контроля.

Автор солидарен здесь с мнением ведущих специалистов в области управления региональной экономикой Фетисовым Г.Г. и Орешиным В.П.¹

Для обеспечения условий повышения интегральной мощи страны крайне важно разработать и внедрить такую методологию формирования стратегии развития национальной экономики, которая базировалась бы на взаимоувязанных между собой региональных стратегиях, а последние должны формироваться на основе интегральной увязки стратегий социально-экономического развития городов, муниципальных и районных образований.

Следует законодательно регламентировать эти функции управления и на этой основе разработать механизм персональной ответственности должностных лиц органов власти и бизнес-сообщества за ре-

¹ См.: Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. Глава 5. М.: Инфра-М, 2008.

лизацию основных положений и принципов стратегии социально-экономического развития страны и регионов и мероприятий, обеспечивающих ее реализацию

Автор поддерживает высказывание С.Ю. Глазьева, что «Прогнозирование и планирование развития экономики должны определять содержание бюджетной, внешнеторговой, промышленной и других составляющих экономической политики государства, которые необходимо увязывать посредством прогнозирования, программирования и индикативного планирования развития экономики страны»¹.

Прогнозирование, программирование и индикативное планирование социально-экономического развития страны должно быть эшелонировано по временному горизонту на год, пять лет и двадцатилетний прогнозный период. В условиях современного НТП субъекты хозяйственной деятельности, органы государственного управления и общество в целом нуждаются в научно обоснованном предвидении будущих тенденций научно-технического и социально-экономического развития. В условиях современного НТП для работы предприятий необходимым является, как минимум, десятилетний горизонт планирования своего развития.

Необходимо при этом также иметь в виду, что в условиях федеративного государства в качестве объектов стратегического территориального управления, как уже отмечалось выше, должны рассматриваться **не только субъекты Федерации, но и другие территориальные объединения и образования**, сгруппированные по нескольким разноуровневым иерархиям управления. Формирование таких вертикалей управления возможно и необходимо вследствие наличия региональных систем, образованных на основе различных принципов рассредоточения государственной власти и функций управления. В связи с этим, в процессе прогнозных обосновании стратегий регионального развития необходимо решать задачу классификации и **типологизации региональных систем с учетом их внутренних свойств**, особенностей и тенденций функционирования, характера взаимодействия с другими системами, оценки устойчивости и эффективности позиционирования в общем экономическом пространстве страны.

Особенностью современного состояния территориального управления в стране является резкое несоответствие между взаимодействиями, осуществляемыми с помощью прямых и обратных связей между федеральными, региональными и местными органами управления. В дей-

¹ Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. № 1. С. 16–17.

ствующей системе управления, как правило, **реализуются в основном прямые связи, идущие от центра к регионам**, а обратные связи от населения, региональных и местных органов являются менее действенными, они не всегда учитываются верхними уровнями управления, что обуславливает различные негативные последствия. Поэтому для повышения действенности управления на основе учета обратных связей необходимо осуществить ряд организационно-экономических преобразований в области межбюджетных отношений, налогообложения, банковской деятельности и др.

Сегодня происходят коренные изменения в системе экономических отношений между федеральным центром и субъектами федерации, между хозяйствующими субъектами и муниципальными органами управления. Сама природа этих взаимоотношений предопределяет неизбежность конфликта их интересов, поскольку в своем развитии они преследуют разные цели, оставаясь партнерами, а не противниками. Любое нарушение партнерских отношений чревато взаимными убытками, но и сотрудничество, которое помогает каждому достигать собственные цели, утверждается посредством компромисса.

Федеральная макроэкономическая политика по отношению к субъектам федерации пока строится на противоречивой методологии, регламентированной существующим законодательством, нереальных принципах минимальной достаточности, самовыживаемости, налоговом перераспределении, остаточном методе формирования финансовой поддержки субъектов РФ из федерального бюджета.

Обеспечение сбалансированности бюджета — важнейший принцип стратегического управления развитием национальной и региональных систем. Бюджетно-налоговые инструменты сейчас по существу недостаточно используются в качестве инструментов расширения выпуска товаров и услуг, увеличения доходов и совершенствования структуры производства. Российский бюджет уже ряд лет имеет профицитную направленность. При этом **профицит не используется в качестве действенного инструмента экономического роста** и социально-экономического развития страны и ее региональных систем. Бюджеты регионов, в свою очередь, характеризуются повсеместной дефицитностью. Государство в целом и его региональные звенья из-за этого противоречия несут огромные потери, утрачивают перспективы укрепления своих позиций в национальном и мировом экономическом пространстве. Периодически осуществляемые Минфином страны новации и усовершенствования в этой области кардинально не меняют положения дел.

В связи с введением в действие Закона №131 ФЗ «О местном самоуправлении...», ориентированном на повышение роли, прав и ответственности муниципальных органов за социально-экономическое развитие на конкретной территории **целесообразно рассмотреть возможности упрощения и повышения действенности существующей налогооблагаемой системы**. В частности, необходимо проанализировать целесообразность введения одноканальной системы сбора и распределения налоговых платежей. Суть этой системы заключается в том, что вместо множества ныне действующих налоговых платежей может быть введен на каждом иерархическом уровне управления один налог, установленный в процентах к валовой добавленной стоимости. Например, на уровне района и города без районного деления 30% от валовой добавленной стоимости; на уровне города с районным делением и в субъекте федерации — аналогично и т.д.

В результате реализации указанного предложения, как показывает предварительный анализ, можно повысить уровень финансовой обеспеченности социально-экономического развития субъектов РФ, городов и районов, поставить в равные условия органы управления хозяйственных объектов, обеспечить прозрачность налоговой системы страны и регионов, снизить издержки.

Для вывода экономики на стадию устойчивого развития с производством конкурентоспособных товаров и услуг необходима разработка методологических основ и действенных механизмов управления инновациями и инвестиционной деятельностью, в том числе с использованием профицитного потенциала.

Теоретическая и методологическая база управления инновациями и инвестиционной деятельностью применительно к условиям развитого рыночного хозяйства достаточно разработана, но до сих пор отсутствует системная проработанность проблем методологического обеспечения управления инновациями и инвестиционной деятельностью с учетом специфики трансформационного периода экономики России и отдельных его этапов на профицитной основе и с учетом кардинальной модернизации модели межбюджетных отношений.

Отсутствие научно обоснованной концепции экономического регулирования рентных доходов предприятий при использовании недр приводит к серьезным недостаткам системы учета, изъятия и распределения горной ренты, что в свою очередь, способствует негласному и несправедливому присвоению национального богатства страны. Часть средств горной ренты остается в отраслевых монополиях, либо распределяется по многочисленным операциям трансакционной цепоч-

ки, направляется на поддержание убыточных, неперспективных производств, попадает в распоряжение коммерческих структур, поддерживает экономику других стран или используется для личного обогащения. Другая часть горной ренты достается странам ближнего зарубежья, часть из которых уже длительное время получает сырье и энергоносители из России по заниженным ценам.

Система регионального управления в условиях глобализации должна предусматривать возможно **более масштабное использование рентных факторов** обеспечения устойчивого социально-экономического развития. В настоящее время экономическая теория обосновывает необходимость разработки механизмов и принципов образования и перераспределения:

- мировой природной ренты (при экспорте минерального, лесного, сельскохозяйственного сырья, создании транснациональных путей сообщения и коммуникаций, развитии туризма); экологической антиренты (в результате хищнического использования лучших природных ресурсов, сверхнормативного загрязнения окружающей среды, зеленых легких планеты, вод мирового океана);
- технологической ренты (при экспорте высокотехнологичных товаров и услуг);
- финансовой квазиренты (результата спекулятивных операций в мировых финансовых центрах).

Между государством как собственником природных ресурсов и пользователем относительно лучших ресурсов возникли реальные рентные отношения, которые еще не получили адекватную интерпретацию в экономической теории. Отсюда происходят многие перекосы и неясности в распределении и перераспределении дохода от недропользования. Тем не менее, это вполне реальные механизмы перераспределения богатств, которые должны использоваться в предлагаемой системе стратегического управления региональным развитием.

Базовым направлением (условием) стратегии регионального развития экономики является укрепление рубля, **повышение доверия населения и бизнеса к финансовым, банковским и кредитным институтам**. В настоящее время котировки российской валюты на международном финансовом рынке не соответствуют имеющемуся ресурсному обеспечению, на порядок превышающему ее покупательную способность. В связи с этим **необходима разработка надежных финансовых инструментов, позволяющих превратить полезные ископаемые в ликвидные ресурсы**, учитываемые при определении денежной массы, объемов кре-

дитных и залоговых операций. Ряд экономистов (Сенчагов В.К. и др.) предлагают создать фонд экономических активов, включая в него не только полезные ископаемые, но также и землю, незавершенное строительство и др. активы. Для этого необходимо провести классификацию экономических активов и инвентаризацию всего национального регионального и муниципального имущества, в том числе и находящегося за рубежом, определить их ценность, ликвидность, разработать схему баланса этих активов, провести международный аудит.

Необходима система мер, стимулирующих спрос на рубли. В частности, имеются предложения по организации продажи отечественных структурообразующих товаров за рубли. В настоящее время эти меры из-за сильного противодействия мирового сообщества на национальном уровне трудно осуществить, т.к. последствия их реализации непредсказуемы. Однако, на уровне отдельных субъектов федерации такие новации, на наш взгляд, вполне реальны и послужат необходимым условием отработки действенных механизмов последующей конвертации национальной валюты.

Необходимость коренной модернизации фондового рынка

Функционирование фондового рынка в настоящее время не приносит ощутимых результатов, носит чисто спекулятивный характер, используется ограниченным кругом лиц для достижения корыстных интересов.

Выходом из создавшегося положения могут послужить ряд мероприятий стратегического характера. В их числе:

1) выпуск краткосрочных финансовых инструментов с умеренным доходом, предназначенным для обычных жителей, склонных не к чрезмерному риску, а к гарантированной сохранности своих сбережений с умеренным купонным доходом выше на 1,0–2,0 пункта депозитной ставки Сбербанка;

2) с учетом рассмотренного ранее механизма обеспечения рубля следует выпустить финансовые инструменты с разными сроками обращения (от одного года до 10 лет), обеспеченных активами и обменивающимися на них (в т.ч. ЗВР), обладающих высокой ликвидностью;

3) усилить контроль за рыночным уровнем процентных ставок – депозитных и кредитных, устранить 2–3-кратное превышение вторых над первыми, прекратив его после синхронизации ставок. Депозитные ставки не должны жестко ориентировать на превышение темпов инфляции;

4) для перетока средств в инвестиции в деятельности фондовых и валютных бирж следует усилить инвестиционную направленность, в том

числе в сферах высоких технологий, интеллектуального и человеческого капитала, науки, образования, здравоохранения, организации сетевых систем управления, развития банковской сферы и страхования.

Реализация стратегической линии финансовой политики должна осуществляться с учетом региональных особенностей социально-экономического развития страны и с неперенным использованием в процессе финансового регулирования международных стандартов, включая кодексы финансовой и денежно-кредитной политики, критерии надежности финансового сектора, стандарт управления корпоративными финансами, бухгалтерским учетом, процедурами проведения банкротств.

Угрозы и вызовы будущему России и ее регионам настолько масштабны, что создание механизмов и системы учета и прогнозирования их влияния на государство и его территориальные образования требует продолжительного периода и систематизации информации не только традиционной экономики, но и использования данных других гуманитарных и естественных научных дисциплин.

Усиление целеориентирующей, сводно-координирующей и балансовой функций территориального управления позволит устранить отмеченный недостаток путем расчетов и анализа основных показателей баланса ВРП.

На современном этапе развития общества повышается роль интеллектуального, профессионального и организационного потенциала. Эти ресурсы не могут быть реализованы в отрыве от конкретной территории, от рациональной территориальной организации населения, являющейся социальной и духовной базой любых инноваций. Все воспроизводственные процессы на территории фокусируются в центрах трудовой деятельности. Поэтому необходимо в новой системе управления региональным развитием регламентировать функционирование **центров, являющихся генераторами распространения инновационных изменений в хозяйственной и общественной жизни**. Под влиянием этих центров в настоящее время происходит переориентация моделей управления общественным производством с экономических на решение социальных проблем.

Определяющим условием модернизации регионального управления в России является **совершенствование действующей системы организации статистического наблюдения и учета**, приведение ее в соответствие с целями и задачами социально-экономического развития страны и регионов, достижение которых требует более комплексного и систематизированного подхода к учету показателей и факторов фор-

мирования общественных потребностей и потенциально-ресурсных возможностей их удовлетворения на муниципальном, региональном и федеральном уровнях.

Действующая система статистического учета и наблюдения за социально-экономическим развитием регионов неадекватна системе экономических отношений и современным требованиям организации структур управления региональным развитием. Эта неадекватность проявляется в структуре учитываемых показателей, их разноразностной несовместимости, в отсутствии в системе учитываемых показателей целевых и приоритетных, недостаточности методологического обеспечения ряда важнейших показателей (например, показателей структуры национального богатства, совокупного экономического потенциала, использования земельных ресурсов и др.).

Органы государственного и муниципального управления в настоящее время испытывают большой дефицит в надежной и качественной информации, необходимой для разработки социальной политики с учетом таких ее компонентов как потребление, запасы богатства, равенство в распределении доходов, экономическую безопасность, потери, связанные с ухудшением окружающей среды, человеческого капитала. Эти и другие компоненты современной статистикой не учитываются.

Статистика пока не готова к тому, чтобы адекватно отразить процесс замещения физического выпуска «неосязаемыми услугами». Неосязаемость и невозможность в ряде случаев достоверной оценки действительного вклада интеллектуального капитала в экономический рост и его эффективность как бы снижает актуальность проблемы повышения качества образования, которое по признанию специалистов стало во многом работать вхолостую. Носители знаний в России являются наименее благополучной группой в социальном отношении.

Одним из недостатков снижающих качество управления социально-экономическим развитием регионов России является **отсутствие регионального мониторинга**, организация которого подразумевает комплексное и непрерывное наблюдение и анализ экономической, общественно-политической, правовой ситуации в регионах страны, развития регионального и муниципального хозяйств, социальной сферы, демографического, природно-ресурсного потенциалов.

Наиболее важным блоком первичной информации организационной структуры мониторинга и самым слабым звеном на сегодняшний день является региональная статистика, ее достоверность.

При расчетах многих критериальных показателей (доли доходов госбюджета в ВВП, производительность труда и др.) неизбежны ус-

ловности и погрешности, так как в отличие от методов исчисления величины ВВП все финансовые макропоказатели, включая доходы бюджета, определяются по так называемому кассовому методу:

- поступления и расходы фиксируются по моменту поступления платежа.

Важными направлениями совершенствования действующей системы статистического учета и отчетности является:

- улучшение товарных балансовых разработок на федеральном и региональном уровнях, которые в настоящее время составляются только по ограниченной номенклатуре товаров в натуральном выражении без расшифровки стоимостных объемов отечественных и импортных продаж в региональном разрезе;
- расширение состава наблюдаемых и учитываемых показателей, характеризующих уровень позиционирования на рынках товаров и услуг, а также — факторов производства различных видов посреднической деятельности (брокерской, дилерской, риэлторской, финансово-кредиторской и др.);
- усиление взаимосвязанности статистических показателей социально-экономического развития, разрабатываемых в целом по стране и по субъектам РФ;
- расширение состава объектов наблюдения статистического учета по регионам, по городам, агломерационным образованиям, СЭЗ, национальным проектам и др. объектам;
- усиление действенности публично-ориентирующей, бщественно-контролирующей и учетно-результатирующей функций статистического учета и отчетности, законодательно-нормативная регламентация этих и других функций федерального статистического учета¹. Стратегия развития кредитных организаций должна соответствовать основным направлениям государственной региональной политики. В настоящее время лишь небольшая группа коммерческих банков России имеет межрегиональную форму организации.

Главным недостатком организации банковско-кредитной сферы на региональном уровне является ограниченные масштабы банковских активов и концентрация в ограниченном числе регионов, неразвитость системы банковского обслуживания населения, большая про-

должительность осуществления кредитно-расчетных мероприятий (не менее суток, по сравнению с 2 часами в большинстве зарубежных банках), низкая надежность и отсутствие надлежащей системы вкладов, недоверие населения.

Крупнейшие региональные банки должны делать ставку на массовые продукты кредитования для физических лиц, благодаря чему можно резко расширить территорию присутствия, развить сетевые структуры межрегионального масштаба, привлекательные не только для розничной, но и для корпоративной клиентуры.

По данным ЦБ, доходность по потребительским кредитам в среднем в полтора раза выше, чем по корпоративным ссудам. Вместе с тем развитие ритейла пока не приносит ощутимых дивидендов. По данным международного рейтингового агентства Standard & Poor's, некоторые из розничных программ сейчас «плановоубыточны»: инвестиции в развитие сетей съедают прибыль от кредитования граждан. Впрочем, нужно понимать, что развитие сетей для многих банков является долгосрочной стратегией, которая может окупиться в ближайшем будущем.

Еще одна приоритетная задача — разработка и предоставление специализированных программ кредитования малого и среднего бизнеса. Новые филиалы и дополнительные офисы рассчитаны в первую очередь на частных клиентов или предпринимателей, которым удобно пользоваться банковскими услугами близко к месту работы или жительства, что является одним из основных факторов при выборе клиентом банка — наряду с тарифами, скоростью и качеством обслуживания, а также набором предлагаемых услуг.

Высший сегмент корпоративного сектора традиционно выступает объектом наибольшей конкуренции банков. Борьба выражается в предложении льготных условий кредитования. Крупнейшие региональные предприятия кредитуются в среднем по ставке 12%. Многие крупные предприятия выходят на рынки долговых заимствований, поэтому банкам необходимо быть все более изобретательными для их кредитования.

Развитие потребительского кредитования представляющего собой наиболее конкурентную нишу на многих региональных рынках является важным условием улучшения организации банковской системы страны.

Банковская система может и должна стать опорным элементом в экономическом развитии России, одним из существенных факторов ее конкурентоспособности на мировой арене. Именно банки аккумулируют средства населения в качестве депозитов, вкладов, а затем используют в качестве кредитных ресурсов. Несмотря на рост привле-

¹ Пансков В. Бюджетная реформа: нерешенные вопросы налогового обеспечения финансовых потребностей субъектов федерации и муниципальных образований // Российский экономический журнал. 2005. № 9–10. С. 30.

ченных средств, кредитование малого и среднего бизнеса, особенно в регионах, остается наиболее слабым местом функционирования банковской системы страны. Поэтому сегодня в структуре инвестиций банковские кредиты составляют всего 8%, тогда как в развитых странах — до 50%. Это связано также и с нестабильностью всей российской экономики и отсутствием у банков долгосрочных ресурсов.

Современные тенденции развития банковской системы, по нашему мнению, свидетельствуют о выходе национальной банковской системы на траекторию устойчивого и эффективного развития и постепенному приближению к мировым стандартам. Однако российские банки еще слишком молоды, они учились подчас методом проб и ошибок, поэтому **должен осуществляться непрерывный качественный и адекватный государственный контроль**. В этих условиях для России могла бы быть приемлемой система **многоуровневого надзора и регулирования**, когда различные регулирующие параметры могут варьироваться в зависимости от особенностей региона.

Список использованной литературы

1. Бусыгина И.М. Концептуальные основы европейского регионализма. Европа: вчера, сегодня, завтра. Институт Европы РАН / Отв. ред. академик Н.П. Шмелев. М., 2002.
2. Глазев С. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. № 1.
3. Пансков В. Бюджетная реформа: нерешенные вопросы налогового обеспечения финансовых потребностей субъектов федерации и муниципальных образований // Российский экономический журнал. 2005. № 9—10.
4. Сиджанки Д. Федералистское будущее Европы. От Европейского Сообщества до Европейского Союза. М., 1998.
5. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление М.: Инфра-М, 2008.
6. Швецов Ю. Эволюция российского бюджетного федерализма // Вопросы экономики. 2005. № 8.
7. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. Т. 1, 2 // М.: Экономика, 2001
8. Experimental Laboratory in Spatial Planning. European Commission. March 2000.
9. To create a citizens' Europe. Contribution of the Committee of the Regions to the reform process of the European union. Regions & Cities of Europe. February 2000. № 25.

Омельченко М. [nhnosor@gmail.com]

Р. У. Ри

*Кандидат экономических наук, доцент,
Ангарская государственная техническая академия*

Анализ российской нормативно-правовой базы в области лизинга и особенности лизинга коммерческой недвижимости в РФ

Ключевые слова: лизинг, нормативно-правовая база, лизинга коммерческой недвижимости, механизм проведения сделок по лизингу

В нормативно-правовых актах России понятие лизинга неоднократно изменялось и уточнялось во всевозможных формах. Многообразие и противоречивость взглядов объясняется в основном недостаточной разработкой теоретических вопросов лизинга и, следовательно, отсутствием единого методического подхода на практике.

Российская Федерация присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988 года со следующим заявлением: «Российская Федерация в соответствии со статьей 20 Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге заявляет, что вместо положений пункта 3 статьи 8 Конвенции она будет применять нормы своего гражданского законодательства» (Федеральный закон от 08.02.1998 № 16-ФЗ).

На основании ст. 3 Конвенция применяется, когда коммерческие предприятия арендодателя и арендатора находятся в разных государствах и при этом эти государства, а также государство, в котором поставщик имеет свое коммерческое предприятие, являются Договаривающимися Государствами; или как договор поставки, так и договор лизинга регулируются правом одного из Договаривающихся Государств.

Так в федеральном законе «О финансовой аренде (лизинге)» в соответствии со ст. 2 лизинг — совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга; договор лизинга — договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

В свою очередь Гражданским Кодексом РФ (§ 6, ст. 665), договор финансовой аренды определяется следующим образом: арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца. Договором финансовой аренды может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется арендодателем. Арендодатель, приобретая имущество для арендатора, должен уведомить продавца о том, что имущество предназначено для передачи его в аренду определенному лицу (ст. 667). В случае, когда имущество, не передано арендатору в указанный в договоре срок, а если в договоре такой срок не указан, в разумный срок, арендатор вправе, если просрочка допущена по обстоятельству, за которые отвечает арендодатель, потребовать расторжения договора и возмещения убытков (ст. 668).

Законом «О финансовой аренде (лизинге)» устанавливается — предмет лизинга (ст. 3), который также совпадает с определением предмета лизинга, данного в ГК РФ (ст. 666). Ими могут быть любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Первоначальной стоимостью имущества, являющегося предметом лизинга, признается сумма расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов.

Имущество, полученное (переданное) в финансовую аренду по договору финансовой аренды (договору лизинга), включается в соответствующую амортизационную группу той стороной, у которой данное имущество должно учитываться в соответствии с условиями договора финансовой аренды (ст. 258 НК РФ).

В свою очередь НК статьей 256 амортизируемым имуществом признаются имущество, которое находится у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 20 000 рублей.

Предмет лизинга, переданный лизингополучателю, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению. Стороны договора лизинга имеют право применять ускоренную амортизацию предмета лизинга. Амортизационные отчисления производит сторона договора лизинга, на балансе которой находится предмет лизинга (ст. 31 закона «О финансовой аренде (лизинге)»).

В соответствии с ПБУ 6/01 сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) организации. Для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

Объект основных средств, находящийся в собственности двух или нескольких организаций, отражается каждой организацией в составе основных средств соразмерно ее доле в общей собственности.

Любой из субъектов лизинга может быть резидентом или нерезидентом РФ. И в соответствии с этим, согласно ст. 7., основными формами лизинга являются внутренний лизинг и международный лизинг. При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами РФ. При осуществлении международного лизинга лизингодатель или лизингополучатель является нерезидентом РФ.

Права сторон лизингового договора устанавливаются гражданским законодательством и 2 главой закона «О финансовой аренде (лизинге)». В соответствии со ст. 10 лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу предмета лизинга требования к качеству и комплектности, срокам исполнения обязанности передать товар и другие требования, установленные между продавцом и лизингодателем.

Предмет лизинга является собственностью лизингодателя. Право владения и пользования переходит к лизингополучателю в полном объеме, если договором лизинга не установлено иное. Право лизингодателя на распоряжение предметом лизинга включает право его изъятия из владения и пользования у лизингополучателя (ст. 11).

В случае не перечисления лизингополучателем лизинговых платежей более двух раз подряд по истечении установленного договором лизинга срока платежа их списание со счета лизингополучателя осуществляется в бесспорном порядке путем направления лизингодателем в банк или иную кредитную организацию, в которых открыт счет лизингополучателя, распоряжения на списание с его счета денежных средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Бесспорное списание денежных средств не лишает лизингополучателя права на обращение в суд.

Лизингодатель также вправе потребовать досрочного расторжения договора лизинга и возврата в разумный срок лизингополучателем имущества. В этом случае все расходы, связанные с возвратом имущества, в том числе расходы на его демонтаж, страхование и транспортировку, несет лизингополучатель (ст. 13). Также договором лизинга может быть предусмотрено, что предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока договора лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.

Для привлечения денежного капитала к лизинговым операциям помимо всего прочего необходимо обеспечить благоприятные налоговые условия.

Одними из главных экономических рычагов, позволивших лизингу широко распространиться за рубежом и стать привлекательным видом бизнеса, являются налоговые и амортизационные льготы. Зарубежная практика показывает, что чем большие льготы предоставлялись, тем быстрее развивался лизинг.

В общем плане понимание указанной закономерности было всегда. Еще в постановление Правительства РФ № 633 от 29.06.1995 г., «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», с которого, началось конкретное регулирование лизинговых отношений в стране, были включены пункты, практическая реализация которых позволяла создать достаточно благоприятный для активизации лизинговой деятельности климат. Имелись в виду следующие меры:

- относить суммы лизинговых платежей, включая платежи по процентам за кредиты банков и других кредитных учреждений, на себестоимость продукции (работ, услуг), произведенной хозяйствующим субъектом-лизингополучателем;

- использовать механизм ускоренной амортизации;
- освобождать хозяйствующих субъектов-лизингодателей от уплаты налога на прибыль, получаемую ими по договорам финансового лизинга со сроком действия не менее трех лет;
- освобождать банки и другие кредитные учреждения от уплаты налога на прибыль, получаемую ими от предоставления кредитов на срок 3 года и более для реализации операций финансового лизинга (выполнения лизинговых договоров);
- освобождать хозяйствующих субъектов-лизингодателей от уплаты НДС при оказании лизинговых услуг с сохранением действующего порядка его уплаты при приобретении имущества, являющегося объектом финансового лизинга;
- частично освобождать от уплаты таможенных пошлин, налогов, взимание которых возложено на таможенные органы РФ, в отношении временно ввозимых на территорию РФ товаров, являющихся объектом международного финансового лизинга.

Некоторые из перечисленных пунктов так и не были реализованы. Обращаясь к сегодняшнему дню, имеет смысл рассмотреть особенности налогообложения, предусмотренные в действующем законодательстве для лизингодателя и лизингополучателя по трем основным налогам: НДС, налогу на прибыль, налогу на имущество и транспортному налогу. В отношении всех прочих налогов участники лизинговых операций ничем не отличаются от всех остальных налогоплательщиков — хозяйствующих субъектов.

На основании ст. 20 закона предметы лизинга, права на имущество, которое передается в лизинг, и (или) договор лизинга, предметом которого является данное имущество, подлежат государственной регистрации, регистрируются по соглашению сторон на имя лизингодателя или лизингополучателя. И на основании этого специальные требования, предъявляемые законодательством РФ к собственнику регистрируемого имущества распространяются на лизингодателя или лизингополучателя соответственно.

Любая коммерческая деятельность требует офисных, складских или производственных площадей, и для нормальной работы предприниматели вынуждены платить за арендуемые помещения баснословные деньги.

В условиях непомерно высоких цен на недвижимость приобрести ее в собственность им зачастую не по силам. Особенно это касается малого бизнеса, для которого постоянно возрастающие арендные платежи иной раз ставят под вопрос само его существование [1].

На помощь предпринимателям может прийти внешнее финансирование. Зачастую банковские кредиты недоступны для представителей небольших фирм. Лизинг должен стать решением этой проблемы. Финансовая аренда коммерческой недвижимости пока не очень распространена, но у этого сегмента большой потенциал. Для малого бизнеса лизинг — это удобный инструмент получения в собственность офисов и других необходимых для его функционирования объектов недвижимости.

Необходимо пояснить, что представляет собой лизинг как финансовый инструмент, какова схема лизинговой сделки, механизм ее проведения. Юридически лизинг — это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель обязуется приобрести имущество у поставщика и предоставить его за плату во временное владение и пользование лизингополучателю. Другими словами, лизинг — это финансовая аренда предмета лизинга с последующим выкупом. Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе здания и сооружения.

Схема любой лизинговой сделки представляет собой взаимодействие трех сторон: лизингодателя, лизингополучателя, продавца. Лизинговая компания покупает предмет лизинга у продавца, берет себе на баланс, затем передает его лизингополучателю по договору финансовой аренды. По окончании договора лизинга лизингодатель передает предмет лизинга лизингополучателю в собственность. В дополнение могут заключаться другие договоры: страхования, поручительства, залога.

По своей сути лизинговая сделка по приобретению недвижимости не отличается от передачи в финансовую аренду транспорта или оборудования. Клиент выплачивает лизинговые платежи, а по окончании срока лизинга получает в собственность здание, уже полностью амортизированное либо по минимальной остаточной стоимости. Это уменьшает величину налога на недвижимость по приобретаемому объекту. При этом лизингополучатель не является прямым плательщиком налога на имущество (балансодержателем чаще всего выступает лизингодатель), а выплачивает его в составе лизинговых платежей. Причем все эти платежи лизингополучатель относит на себестоимость продукции (работ, услуг), чем достигается экономия по налогу на прибыль.

Базовые условия лизинга коммерческой недвижимости выглядят следующим образом: авансовый платеж может составлять от 5% до 20% от стоимости здания, срок лизинга — от трех до семи лет. Сооружение страхуется на весь срок лизинга в обязательном порядке. Ли-

зинговые платежи выплачиваются лизингополучателем по заранее оговоренному графику, который может быть, по выбору клиента, аннуитетным, регрессивным, ускоренным [2].

Механизм проведения сделок по лизингу недвижимости имеет некоторые особенности, поэтому есть смысл рассмотреть его подробнее. На начальном этапе сотрудничества с лизинговой компанией клиент выбирает объект недвижимости и предоставляет комплект документов в лизинговую компанию согласно установленному перечню. Специалисты лизинговой компании проводят финансово-экономический и юридический анализ представленных документов и принимают решение о возможности предоставления лизинга и покупки объекта недвижимости.

На этапе разработки и подписания договора лизинга недвижимого имущества клиент и лизинговая компания согласовывают все существенные условия договора лизинга. Именно на этом этапе клиент и лизинговая компания определяют порядок пользования недвижимым имуществом, согласовывают вопросы обеспечения электроэнергией и водоснабжением, а также телекоммуникациями, так как при смене собственника необходимо подписывать эти договоры заново [3].

На этапе разработки и подписания договора также устанавливается, какая из сторон будет осуществлять капитальный и текущий ремонт (если же в договоре это не будет оговорено, то будут применяться по аналогии нормы Гражданского кодекса об аренде, которые напрямую предусматривают возложение обязанности по текущему ремонту на лизингополучателя, а капитального — на лизинговую компанию).

На практике часто возникают вопросы, связанные с тем, какая из сторон договора лизинга будет заниматься заключением «сопутствующих» договоров с энергоснабжающими организациями, с эксплуатирующими и ремонтными службами. Здесь проблема решается двумя способами. Первый способ предусматривает заключение всех вышеуказанных договоров от имени лизинговой компании. При этом лизингополучатель совершает действия по доверенности. Второй вариант предполагает, что в договор лизинга изначально включается условие о том, что все указанные договоры вправе заключать от своего имени лизингополучатель. Второй вариант наиболее удобен в случаях, когда клиентами лизинговых компаний являются представители из других регионов [4].

Завершающим этапом является проведение государственной регистрации договоров. С недавнего времени совмещается государственная регистрация возникновения права собственности по договору куп-

ли-продажи и договора лизинга, то есть документы на оба вида регистрации подаются одновременно. При этом регистрирующие органы проводят одновременно экспертизу двух пакетов документов, что значительно сокращает сроки государственной регистрации.

В целях одновременной регистрации двух пакетов документов специалисты лизинговой компании особое внимание уделяют формулированию условий договоров купли-продажи и лизинга, включают в тексты обоих договоров коррелирующие между собой ссылки. После рассмотрения документов регистрирующие органы проводят последовательную регистрацию возникновения права собственности по договору купли-продажи и договору лизинга.

Следует принимать во внимание, что все формальности, связанные с разработкой договоров и иной документации, берут на себя специалисты нашей компании, включая вопросы практического взаимодействия с продавцами объектов недвижимости и согласования интересов клиентов.

Существует масса тонкостей, которые необходимо учитывать при заключении лизинговых договоров по приобретению недвижимости. Проведение таких сделок часто сопряжено с некоторыми сложностями. Среди основных трудностей — неурегулированность многих вопросов в российском законодательстве.

На этапе заключения лизинговой сделки возникают затруднения, связанные с регламентом ее оформления, по причине того что этот процесс еще не проработан до конца в юридическом аспекте. Порядок регистрации договора лизинга и договора купли-продажи не прописан в законодательстве напрямую и не регламентируется законом о государственной регистрации сделок с недвижимостью. Сегодня эта проблема решается путем одновременной подачи в регистрирующие органы двух комплектов документов (договор лизинга и договор купли-продажи).

Еще одна особенность заключается в законодательном требовании о неразрывной связи зданий и сооружений с землей. Поскольку лизинг земли запрещен законом, исполнение данной сделки лизинга сопряжено с некоторыми сложностями с правовой точки зрения. Отношения между лизингополучателем и лизинговой компанией касательно земельного участка регулируются с помощью отдельного договора аренды с правом выкупа. Специалисты компании «Прогресс-Нева Лизинг» стараются организовать процесс таким образом, чтобы срок действия такого договора совпадал со сроком действия договора лизинга на само здание. Тогда по окончании срока действия обоих

договоров здание и земельный участок могут быть одновременно переданы в собственность клиенту.

Как правило, не возникает проблем с приобретением в лизинг производственных, складских помещений, офисов, всех тех объектов, безупрочное предназначение которых — использование в коммерческих целях. В этом отношении спорным является вопрос о возможности приобретения в лизинг объектов незавершенного строительства — так называемого недостроя. В настоящий момент на практике складывается ситуация, что такие объекты не подлежат передаче в лизинг — вследствие того, что они не могут быть использованы в предпринимательстве. Единственное юридически возможное целевое использование недостроенных объектов недвижимости — их достраивание, что на этапе строительства не попадает под определение коммерческой деятельности.

Похожая проблема возникает касательно лизинга жилой недвижимости. Изначально ее единственное целевое назначение — проживание граждан. Если при анализе обращения клиента выясняется, что жилую площадь коммерческая организация планирует приобрести в лизинг, к примеру для проживания сотрудников, то вопрос о предоставлении лизинга может быть решен положительно. Не исключено также и иное коммерческое использование жилой недвижимости, если оно не противоречит Жилищному кодексу.

Среди основных проблем лизинга зданий и сооружений — особенности российского рынка недвижимости. Продавцы недвижимости часто отказываются работать «по-белому», занижая стоимость объекта недвижимости в целях сокращения суммы уплачиваемого налога на прибыль или подоходного налога, в зависимости от того, является ли он юридическими или физическими лицами. Для лизинговой же сделки необходимо указывать реальную стоимость объекта, ведь только так можно составить график лизинговых платежей таким образом, чтобы клиент получил наибольшую налоговую экономию.

Непременным условием лизинговых сделок с недвижимостью является юридический анализ всех предыдущих процедур перехода прав собственности на объект, структуры собственности объекта и правильность оформления и регистрации сделок. Проверка и подтверждение всех этих факторов само по себе является сложной процессом.

Несмотря на кажущуюся сложность приобретения недвижимости с помощью лизинга этот инструмент обладает массой преимуществ перед другими способами финансирования. Они заключаются в первую очередь в льготном налоговом режиме лизинговой сделки, поскольку имущество находится на балансе лизинговой компании, ли-

зингополучатель освобождается от уплаты налогов на имущество на прямую — сумма налогов включается в состав лизинговых платежей.

В отличие от использования схемы классической аренды объектов недвижимости механизм лизинга позволяет после окончания действия договора лизинга получить недвижимость в собственность по заранее установленной цене. При заключении лизинговой сделки размеры лизинговых платежей согласовываются на первоначальном этапе и, как правило, не изменяются в течение всего срока лизинга. В отличие от договора аренды, в котором арендодатель вправе изменять арендные ставки один раз в год.

Порядок пользования недвижимостью определяется на этапе заключения лизингового договора. Перечень услуг по обслуживанию здания согласовывается индивидуально с каждым лизингополучателем. В случае аренды, как правило, обязательства по оплате обслуживания недвижимого имущества заведомо включены в арендные платежи.

В сравнении с ипотечным кредитом преимущества лизинга заключаются в отсутствии обязательств по залогу. При использовании лизинга недвижимости предоставление залога не является обязательным условием для заключения договора, так как имущество находится на балансе лизингополучателя.

Лизинг позволяет быстрее амортизировать приобретенное здание — благодаря механизму ускоренной амортизации с коэффициентом до трех. Таким образом, лизингополучатель становится собственником здания по минимальной остаточной стоимости. При кредите ускоренной амортизации имущества не происходит.

Надо отметить тот факт, что отечественные банки неохотно предлагают «длинные кредиты», а после кризиса ликвидности еще и поднялись ставки. Срок лизинга коммерческой недвижимости может составлять до семи лет. Требования по обеспечению лизинговой сделки как правило меньше требований банков, что наименьшим образом отражается на активах лизингополучателя и повышает вероятность реализации планов развития предприятия.

Кроме того, при обращении в лизинговые компании нет необходимости открывать расчетный счет, что практически всегда требуют банки при оформлении кредита.

Немаловажным преимуществом является тот факт, что имущество по лизинговой сделке обычно не учитывается на балансе клиента, а его стоимость не включается в остаток кредитной задолженности, что способствует улучшению его финансовых показателей и позволяет привлекать дополнительные кредитные ресурсы.

Также из-за отсрочки выкупа и постановки на баланс имущества клиент имеет возможность накопить необходимые средства для его выкупа по окончании срока лизинговой сделки.

Все переговоры с контрагентами, оформление всех договоров и прочей документации лизинговая компания производит собственными силами, что экономит лизингополучателю массу времени и средств.

Многие проблемы в сфере лизинга коммерческой недвижимости решаются, в частности, необходимо урегулировать многие юридические аспекты касательно этого сегмента. В первую очередь требует четкой формулировки порядок регистрации договоров лизинга недвижимости. Сложности также возникают по причине непрозрачности современного рынка недвижимости.

Но, несмотря на все трудности, рынок лизинга коммерческой недвижимости продолжает свое развитие. Очевидны его существенные преимущества перед другими способами приобретения зданий и сооружений для коммерческих нужд. Есть все предпосылки для того, чтобы финансовая аренда стала для бизнеса эффективным и выгодным инструментом для получения возможности пользоваться помещением любых размеров без крупных единовременных затрат.

Список использованной литературы

1. Бепхиева И.Ю. Повышение эффективности лизинговых операций // *Финансы*. 2008. № 8. С. 21–29.
2. Гордийко О. Кому и зачем нужен лизинг // *Лизинг-ревю*. 2008. № 2. С. 23–27.
3. Левкович А.О. Парадокс лизинга // *Лизинг Ревю*. 2003. № 2. С. 21–27.
4. Левкович А.О. Определение рациональной структуры лизинговых платежей // *Лизинг-ревю*. 2002. № 6. С. 9–13.

А. А. Силаева

Г. В. Амбросьев

*Российский Государственный Университет
Туризма и Сервиса (РГУТиС)*

Развитие системы факторингового финансирования на современном этапе

Ключевые слова: факторинг, факторинговый бизнес, синдицированный факторинг, факторинговые «монобанки»

Факторинг — один из наиболее активно развивающихся секторов мировой экономики. По данным международной факторинговой ассоциации FCI (Factors Chain International), объем рынка факторинга в 2007 году составил 1,29 трлн. евро, увеличившись за год на 15%. Безусловный лидер мирового рынка — Великобритания, здесь этот сектор составляет 13% ВВП, ежегодно увеличиваясь на 15%. Крупными игроками являются также Италия, Франция, Германия, Испания, Ирландия, Нидерланды, а из неевропейских государств — США, Япония, Тайвань, Австралия, Бразилия [1].

Например, в коммерческих банках США — родины факторинга — эти операции рассматриваются не просто как одна из форм кредитования: банк покупает у своего клиента дебиторские счета (чаще всего без права обратного требования с него) и, помимо предоставления денежных средств, оказывает ряд услуг, пока счета не будут окончательно погашены. В число этих услуг входит изучение кредитоспособности, ведение конторских книг, инкассация и принятие на себя риска [2].

А что же происходит сейчас? Как показывает практика, в условиях экономического спада, факторинговые компании оказываются в лидерах по популярности интереса к их бизнесу, особенно со стороны производственных и торговых предприятий. Именно в условиях со-

временного масштабного кризиса проблемы ликвидности организаций выдвигаются на первый план, а проблема нехватки оборотных средств принимает угрожающие формы.

Иногда компания заходит в тупик: что делать, если наличные денежные средства, необходимые для закупочного цикла, ограничены, а будущие поступления от дебиторской задолженности растянуты на несколько месяцев? Именно при помощи факторинга компания может досрочно вернуть свои оборотные ресурсы из дебиторской задолженности и направить их на пополнение оборотов. Как показывает практика, компании, которые досрочно возвращают свои оборотные ресурсы из дебиторской задолженности при помощи факторинга, работают эффективнее. Им за короткое время удается в разы увеличить оборот [3]. Более того, компании улучшают показатели ликвидности и оборачиваемости. Таким образом, факторинг может активно использоваться предприятием как инструмент управления капиталом фирмы.

Факторинг является незаменимым финансовым инструментом для мелких и средних компаний. Он облегчает доступ к источникам финансирования, дает возможность сконцентрироваться на проблемах ведения и развития своего бизнеса. Не говоря о том, что происходит своевременное инкассирование дебиторской задолженности. Для малых — поскольку позволяет им получать финансирование без залога. Для средних предприятий в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью.

В России, в большинстве случаев, факторинг развивался в рамках банковских структур и до сих пор включен в общую схему банковского обслуживания. Факторинговые компании чаще всего представляют собой дочерние фирмы при крупных банках. Это связано с тем, что факторинговые операции требуют привлечения крупных денежных средств, которыми сами факторинговые компании изначально не обладают, а получают их от «родительского банка» на условиях льготного кредитования. Собственные средства факторинговых компаний обычно составляют не более 30% всех их ресурсов.

В пользу того, что факторинговый бизнес должен развиваться в рамках банков говорят, прежде всего, соображения по управлению ликвидностью. Для факторов¹ особенно актуален риск ликвидности, поскольку оборачиваемость финансирования в факторинге довольно сложна

¹ Фактор — Банк или иная коммерческая организация (Факторинговая компания) предоставляющая услуги по факторинговому обслуживанию.

для прогнозирования. Вследствие этого, самостоятельные факторинговые компании вынуждены постоянно поддерживать значительную долю высоколиквидных, а, следовательно, низкодоходных активов. В конечном итоге это увеличивает себестоимость факторинговой услуги (что мы и наблюдаем в последнее время). В банке, для которого факторинг — не основной бизнес, риски ликвидности фактора практически незаметны и могут покрываться ликвидными активами самого банка.

Кроме того, факторинг является очень привлекательным инструментом для большинства банков, поскольку он предполагает использование краткосрочных кредитных ресурсов, которых у российских банков в избытке. Для многих некрупных банков это целая стратегия. [5]

Однако, с течением времени в соответствии с общепринятой мировой практикой, банки принимали решение выделять факторинговый бизнес в самостоятельную бизнес-единицу. И тогда факторинговые компании действуют самостоятельно, на основе специальных лицензий. Отметим, что в конце февраля 2009 года Госдума приняла во втором чтении в пятницу поправки в часть вторую Гражданского кодекса РФ, по которым любые коммерческие организации в качестве финансового агента могут заключать договоры финансирования под уступку денежного требования (факторинг).

Работа в статусе независимой специализированной компании позволяет:

- сосредоточить максимум усилий на факторинговых операциях, ориентируя бизнес только на потребности клиентов в факторинговых услугах;
- избежать конкуренции факторинга и банковского кредитования;
- внедрить специализированную факторинговую систему риск-менеджмента, которая существенно повышает уровень оказываемых услуг;
- постоянно развивать и совершенствовать продуктовый ряд;
- гарантировать клиенту необходимую стабильность операций [4].

Например, Национальная Факторинговая Компания — пионер рынка факторинга в России, компания, основная компетенция которой заключается в умении работать с торговой дебиторской задолженностью. НФК собственными усилиями осуществляет фондирование своего бизнеса, являясь независимой от банковских структур факторинговой компанией. Привлеченные средства направляются на финансирование факторинговых операций НФК. В компании суще-

ствует услуга «Синдицированный факторинг» — услуга для коммерческих банков, которая позволяет оказывать корпоративным клиентам комплекс услуг по факторингу без вложения денежных средств и временных затрат на создание необходимой инфраструктуры.

О том, что факторинг — отдельный бизнес не приходится сомневаться, ведь фактор не только финансирует клиента под платежные документы, но и оказывает ему и другие услуги, связанные с бухгалтерским счетом, расчетными взаимоотношениями с поставщиками, потребителями и другие услуги. Факторинг — это **комплекс финансовых услуг**, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. И на сегодняшний день в числе основных функций факторинга можно отметить:

- защита интересов поставщика путем финансирования его текущей деятельности;
- ведение соответствующих бухгалтерских операций;
- контроль за предоставленным коммерческим кредитом (включая получение выручки с должника)

Почти все руководители факторинговых компаний и банковских факторинговых подразделений проводят грань между просто кредитованием под уступку денежного требования и «классическим» факторингом. При кредитовании под уступку денежного требования сама уступка денежного требования рассматривается лишь как дополнительное обеспечение сделки (то есть ставится цель гарантировать возврат кредита, а не получить сумму по денежному требованию, получив прибыль с дисконта между ценой приобретения и полученной суммой). Эта практика широко применяется в банках, поскольку, механизм факторинга в данном случае позволяет снизить юридические риски банка. «Классический» же факторинг характеризуется, прежде всего, тем, что фактор предоставляет поставщику комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью [5].

Тем не менее, можно выделить следующие этапы факторингового обслуживания:

1. Поставка клиентом товара, услуги с отсрочкой платежа (до 180 дней).
2. Уступка клиентом права требования платежа по поставке банку.
3. Выплата банком финансирования (до 90% суммы поставки) клиенту.
4. Оплата поставки покупателем (дебитором клиента) на счет банка.
5. Выплата банком остатка денежных средств за вычетом комиссий клиенту.

Российский рынок факторинговых услуг относительно молодой, но быстро развивающийся. Услуги факторинга предоставляют три типа операторов: банки, факторинговые «монобанки» (банки, оказывающие только факторинговые услуги) и факторинговые компании, не имеющие банковской лицензии. По данным «Эксперт РА», на российском рынке факторинга работает порядка 30 компаний, среди которых Eurokommerz¹, Промсвязьбанк, банк «Петрокоммерц», НФК, НОМОС-БАНК, банк «СОЮЗ» и т.д. [6]

По данным ЗАО «Эксперт РА» объем рынка факторинга с 2000 по 2007 г. вырос с нуля до 516,35 млрд. руб. (20,2 млрд. долл.). Доля факторинговых сделок в ВВП страны в 2007 г. составила 1,6%. Ежегодно отрасль удваивала свои показатели. Ожидалось, что в 2008 г. оборот рынка составит 40 млрд. долларов или 2% от ВВП страны, а к концу 2009 году достигнет 70–90 млрд. долл. При этом доля факторинга в ВВП России составит 5,8%.

Наряду с ростом объемов росло количество компаний, предлагающих услуги факторинга. В институциональном плане в России услуги факторинга предоставляются банками и специализированными финансовыми компаниями. В 2007 г. суммарная доля пятерки лидеров отрасли составляла 68,6% рынка факторинга, при этом по сравнению с 2006 годом она снизилась. Происходило расширение числа клиентов за счет выхода на региональные рынки, снижение стоимости факторингового финансирования до 15% годовых и активно проводились маркетинговые мероприятия [7].

Безусловно, мировой финансовый кризис осени 2008 года внес существенные коррективы в развитие рынка факторинга в России. Кризис ликвидности, падение фондовых рынков и ужесточение условий выдачи кредитов вызвали значительное увеличение спроса на факторинговое финансирование. В сентябре 2008 г. этот всплеск привел к увеличению стоимости факторинга до 20–35% годовых [8].

Однако встает вопрос — насколько в новых условиях данная услуга будет привлекательной и востребованной?

Ведь факторинг привлекателен для банков в стабильной финансовой ситуации, когда все активно развивается и хорошо прогнозируемо. Сейчас же ситуация обратная: у торговых сетей проблемы с фи-

¹ «Еврокоммерц» — уже вторая факторинговая компания, вынужденная сменить собственника за последние два месяца. В середине декабря 2008 г. ВТБ и представители МФК «Траст» подписали соглашение о намерении заключить договор купли-продажи факторингового бизнеса. «Еврокоммерц» и МФК «Траст» входили в пятерку крупнейших игроков рынка факторинговых услуг на российском рынке.



нансированием, с кредиторской и дебиторской задолженностью. Многие сети уже заявили о том, что будут задерживать платежи. Кроме того, если рассматривать торговые сети, то здесь помимо риска присутствует еще и огромное снижение доходности. В этой ситуации факторинг становится более рискованным и менее доходным инструментом, так как отсрочка во времени настолько велика, что приводит или к безумной стоимости этого инструмента, совершенно неоправданной, или к значительным рискам [9].

Уже наблюдается замораживание факторинговых проектов в ряде банков. Уже сейчас кризис привел к тому, что количество игроков, продолжающих факторинговое финансирование, резко сократилось. Многие факторы столкнулись с финансовыми проблемами и были вынуждены приостановить свои активные операции и заняться сбором проблемных долгов, а отдельные независимые факторинговые компании и вовсе закрылись. Многие компании сейчас находятся в сложном финансовом положении. Вероятность, что долг фактору по отгрузке останется непогашенным, резко возрастает. В итоге кризис привел к тому, что факторам приходится ужесточать требования к клиентам независимо от вида факторинга.

Список использованной литературы

1. Макаровская Н. Обналичить дебиторку // Прямые инвестиции. 2008. № 8 (76).
2. Родионов В.М. Факторинг // Финансовая Академия при правительстве Российской Федерации // www.elitarium.ru
3. Столяров А. Факторинг – испытание практикой, или как из аксиомы сделать теорему // Профиль № 36 (591) от 29.09.2008
4. Национальная факторинговая компания <http://www.factoring.ru>
5. Российский рынок факторинга // www.raexpert.ru
6. <http://www.nomos-factor.ru>
7. Каплина О. Рост на фоне кризиса // Эксперт № 44 (633) от 10 ноября 2008.
8. Обзор отрасли // <http://www.factoringpro.ru>
9. Эксперт. № 44 (633) // www.expert.ru

Е. А. Степин

*Профессор кафедры «Экономическая теория и предпринимательство»
Российской Академии предпринимательства*

**Экономический кризис и проблемы
институциональной трансформации в России**

Ключевые слова: экономический кризис, институциональная трансформация, секторы российской экономики, стратегическая важность квалифицированных кадров, идеологическое обеспечение реформ

В настоящее время вся мировая экономика, в том числе и Россия, находится в глубоком экономическом кризисе. Несмотря на существующее теоретическое обоснование всеми экономическими школами цикличности экономического развития рыночной экономики, для российской научной общественности и властных структур данное объективное проявление макроэкономической нестабильности стало в известной степени неожиданностью. Хотя в научных публикациях по проблемам экономики предыдущих лет, да и в средствах массовой информации, появлялись статьи о возможном мировом кризисе, эта тема не являлась центральной. Более того, рассматривая основную тематику отечественной экономической мысли, следует отметить ее направленность на бескризисное развитие российской экономики. В частности, об этом свидетельствуют многочисленные публикации, посвященные «Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года» или вопросам реализации национальных проектов. Примечательно, что в этих публикациях вплоть до середины 2008 года, не находилось места для обсуждения возможных мировых кризисных явлений и степени их возможного влияния на экономическое развитие российской экономики [9]. Существующее положение дел можно сравнить с ежегодными про-

блемами российской зимы, о которой все знают, но почему то вспоминают о ней лишь тогда, когда она приходит.

Однако изменить объективный ход развития рыночного хозяйства еще не удавалось никому и случилось то, что должно было случиться — разразился мировой экономический кризис. Это «неожиданное» явление породило шквал научных и около научных публикаций и дало толчок к новому витку отечественной экономической мысли. В настоящее время трудно найти публикацию в любом направлении общественной мысли, в которой не упоминался бы экономический кризис. При этом разброс мнений о глубине спада производства и возможных последствиях экономического кризиса в России просто поразителен — от неминувшего распада России как государства до незначительного легкого экономического спада. Пропорции между данными полюсами менялись с изменением динамики кризисных явлений.

Если на начальном этапе развития кризиса оценки отечественных экономистов сходились в том, что данный кризис распространяется только на финансовую сферу, то уже через сравнительно небольшое время стало ясно, что данные кризисные явления вышли за пределы финансов и мир столкнулся с полномасштабным экономическим кризисом. Хотелось бы напомнить, что кризисные явления зарождаются в глубинных процессах экономики, но уже развившись и достигнув критической точки, проявляются в финансовой сфере. Индикатором данного проявления всегда являлась фондовая биржа. Резкое падение биржевых котировок и служит показателем макроэкономической нестабильности, т.е наступления экономического кризиса. Именно поэтому, приняв следствие за причину, многие отечественные экономисты ограничивали распространение кризиса финансовой сферой. Подобное мнение разделялось и представителями властных структур России.

Первоначально данное представление о характере кризиса и его особенностях у российского истеблишмента формировалось под воздействием существующих реалий. Во-первых, как уже отмечалось выше, отечественная экономическая наука не была готова теоретически осмыслить возможность и объективность данного явления. Это объясняется и тем обстоятельством, что российские экономисты сталкиваются с полномасштабными кризисными явлениями впервые (кризисы 1991 и 1998 годов не в счет). Во-вторых, наличие значительных золотовалютных резервов, собранных Минфином за годы благоприятной конъюнктуры, давало основание считать, что в финансовом

отношении предотвращение кризисных явлений не составит большого труда. Отсюда рассуждение о том, что «Россия — островок стабильности» в бушующем море финансового кризиса, и эти потрясения затрагивают российскую экономику лишь косвенно. Примером данного убеждения российской власти является предложение заемных средств Исландии, которая по рейтинговым оценкам длительного времени являлась в Европе, да и в мире, таким островком благополучия и стабильности. Еще одним доказательством недооценки разразившегося мирового кризиса и последствий его влияния на российскую экономику служат заявления экспертов, близких к правительственным кругам России, о происходящих положительных явлениях в нашей экономике, например, таких как рост золотовалютных запасов ЦБ РФ в октябре 2008 года [1].

Однако, несмотря на оптимистичные заявления, кризисные процессы в российской экономике продолжают нарастать. К началу 2009 года у российских властных структур появилось осмысление серьезности экономической обстановки, вызванной мировым кризисом. Правительство РФ начинает разрабатывать комплекс антикризисных мер, среди которых главной мерой считается сохранение банковской системы. Для этого срочно выделяются средства из Резервного фонда и которые закачиваются в системообразующие банки. Эта мера, вполне оправданная и многократно используемая в экономике развитых стран, в российской экономике не приносит ожидаемого эффекта. И здесь мы должны обратиться к российским реалиям и ответить на вопрос: почему антикризисные мероприятия, проводимые правительствами развитых западных стран, если и не полностью предотвращают кризисные явления, то, по крайней мере, их демпфируют, в отечественной практике практически сводятся к нулю? Такое положение дел вызвано целым комплексом причин, среди которых следует выделить главную. На наш взгляд, такой главной причиной неудач не только в антикризисных мероприятиях, но и в экономической стратегии в целом, следует считать отсутствие российской модели стратегического развития не только экономики, но и общества в целом. Несмотря на многократные попытки сформулировать основные цели построения нового российского общества и, соответственно, задачи его развития, этот вопрос решался отечественными общественными науками фрагментарно, вне постановки общей задачи [2].

В нашей экономической науке присутствует та же беда, что и во многих других общественных областях знания и практики — поколенческий и мировоззренческий разрыв. Со стороны экономической

мысли — оторванные от жизни ученые с разрушительным опытом неудач, а со стороны экономической практики — специалисты, полностью сконцентрированные на решении неких прикладных задач. Типичный пример — действия наших финансовых органов во главе с министром финансов Алексеем Кудриным. Отсутствие связанной финансовой стратегии, которую они, на наш взгляд, даже никогда не пытались выстраивать, позволяет решать только чисто практические задачи. Свидетельством этому является ситуация с созданием и использованием Стабилизационного фонда, когда его чисто количественное состояние и далеко не всегда бесспорное размещение накопленных золотовалютных средств выдается за наивысшее экономическое достижение. В целом это ситуация является общей для всех наших экономических агентств, не имеющих логичной внутри и внешнеэкономической стратегии. Создается впечатление, что финансовые органы страны мыслят лишь на один ход вперед, не зная, что следует делать в дальнейшем.

По всем экспертным оценкам, настоящий кризис в России еще не достиг своего «дна». В связи с этим, невольно возникает вопрос насколько актуальной является теоретический аспект проблемы перспективного социально-экономического развития Российской Федерации и разработки российской общественной модели. Возможно, в данной ситуации более целесообразно было бы сосредоточение внимания экономической науки на разработке антикризисных мероприятий и определении путей выхода экономики России из весьма сложной ситуации.

Вместе с тем, рассмотрение перспектив развития российской экономики в настоящее время не только не теряет своей актуальности, но напротив, делает данную работу крайне своевременной. Эта актуальность, на наш взгляд, определяется следующими моментами.

Во-первых, общеизвестно, что кризис — это не вечное состояние любой экономики. Вслед за кризисом и депрессией неизбежно следует фаза подъема, для которой характерно новое качественное состояние экономики, как в материально-техническом, так и в организационно-экономическом аспектах [3].

Во-вторых, с позиций рыночных отношений, нельзя признать настоящее состояние российской экономики достаточно зрелым. Многие отношения и институты современной российской экономики еще не полностью сформировались [7]. Так, например, чрезмерное присутствие государства в экономике, отсутствие достаточной конкуренции и т.п., нуждаются в определенной корректировке. Парадоксаль-

но, но все эти процессы, тормозившие устойчивое развитие рыночных отношений в российской экономике в период ее роста, играют положительную роль в период кризиса. Если в развитых странах в условиях происходящего кризиса существует необходимость обратиться к государственному вмешательству в экономику, то для России усиление государственного воздействия не является актуальным, поскольку оно и так является избыточным.

В третьих, если в развитых странах финансово-экономический кризис разрушительно сказывается на существующих рыночных институтах, то подобное воздействие на российские рыночные институты кризис оказать не может в силу незавершенности развития этих форм, а иногда и просто в силу их реального отсутствия. Вместе с тем, при росте влияния государства на экономические процессы необходимо четко определить пределы данного вмешательства с учетом уже сложившихся реалий.

В результате появления новых условий, определяющих дальнейшее развитие мировой экономики, перед российской экономической наукой в настоящее время встает задача, связанная с необходимостью сосредоточения усилий по проведению научной экспертизы и ревизии всех существующих институтов реальной российской экономики, выбраковке ошибочных и негативных форм и процессов, явившихся следствием теоретических и практических ошибок в вопросах становления рыночного хозяйства России, и построении такой экономической модели послекризисного развития России, которая бы обеспечила устойчивый экономический рост в будущем. С этих позиций тема стратегического развития российской экономики по своему содержанию является вполне актуальной и отвечает поставленным задачам [8].

Актуальность и научная ценность исследований в этой области во многом определяется, с нашей точки зрения, правильным выбором теоретической и методологической базы исследования, в частности, широким использованием методов экономической компаративистики и институционального анализа. Применение данных методов позволяет сначала систематизировать все особенности рыночной экономики, существующие в развитых странах, наглядно выявить и представить страновые отличия, и затем, после проведения системного анализа, сформировать объективное мнение о возможности применения того или иного опыта в российской экономике [4].

Данное положение нуждается в определенной конкретизации. Дело в том, что необходимо не просто проведение общего анализа состояния экономики, а выделение конкретных объектов исследова-

ния. На наш взгляд, такими объектами являются институциональные секторы российской экономики [6]. С позиций экономической теории принято выделять следующие секторы:

- нефинансовые предприятия, которые возмещают свои издержки за счет выручки от продажи товаров и услуг;
- финансовые учреждения, банки, страховые компании, инвестиционные фонды, которые покрывают издержки за счет разницы между процентами;
- сектор правительственных учреждений, который финансируется за счет бюджета, формирующегося, в свою очередь, за счет налогов;
- сектор некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства: религиозные, общественные, политические организации, оказывающие нерыночные услуги и существующие за счет взносов, пожертвований, доходов от собственности;
- сектор домохозяйств, куда относится все население. Основной функцией данного сектора является потребление. К этому же сектору относится также производственная деятельность, неотделимая от домохозяйств: мелкие фирмы, закусочные, мастерские, палатки, а также категория лиц свободных профессий (богема). Данный сектор финансируется за счет труда, доходов от собственности (сдача в найм квартир), выручка от реализации собственной продукции, перераспределение доходов (репетиторство, стоматология и т.п.);
- сектор отражающий внешнеэкономические связи и финансовые взаимоотношения.

Выделение институционального сектора в качестве объекта исследования позволяет, на наш взгляд, в полной мере использовать методы институционального анализа, который не ограничивается исследованием лишь экономической сферы, но и затрагивает правовые аспекты, традиции и национальную психологию. Такое переплетение данных аспектов и экономического подхода в решении проблем позволит разработать конкретные рекомендации по распространению и внедрению в российской экономике наиболее прогрессивных организационных форм, уже существующих в мировой практике [9]. В качестве уже упомянутого выше негативного примера приводилось выделение Правительством РФ средств Резервного фонда для сохранения банковской системы. Эта, вполне оправданная антикризисная мера не принесла ожидаемый эффект вследствие отсутствия экономического и правового механизма, позволяющего обеспечить адресность выделенных банкам

средств. Но даже спешное создание правительственного механизма контроля за распределенными средствами не будет эффективным, если его не дополнить институтом общественного контроля. В качестве примера такого контроля общества можно привести выступление нового Президента США Обамы перед Конгрессом США в конце февраля 2009, в котором он публично пообещал осуществление общественного контроля за каждым долларом, выделенным в качестве антикризисной меры.

Выделение секторов в качестве объектов экономического анализа целесообразно еще и потому, что отечественная экономическая наука имеет достаточно высокий научный потенциал для исследования в этих областях. Если рассмотреть тематику диссертационных работ по экономическим специальностям, то можно увидеть определенную закономерность в конкретизации экономических процессов и явлений. Подобная положительная тенденция прослеживается и в публикациях ведущих отечественных экономистов. Вопрос заключается в концентрации усилий в обозначенных направлениях исследований. В этом случае наиболее перспективным было бы сосредоточение усилий в рамках такого институционального сектора как «нефинансовые предприятия», который наиболее полно отражает состояние реальной экономики, и который отечественные экономисты называют «сектор реальной экономики».

В настоящее время существует высокая потребность в разработке и внедрении различных конкретных антикризисных мероприятий, которые смогли бы смягчить кризисные явления. Вместе с тем, не отрицая крайней необходимости подобных разработок в настоящий момент, научная экономическая общественность не должна ориентироваться только на решение текущих проблем, стоящих перед российской экономикой. На наш взгляд, определение комплекса антикризисных мероприятий и эффективность их реализации будет непосредственно зависеть от понимания того, чего хочет общество и куда оно хотело бы в результате прийти. Только после этого можно определить всю необходимую совокупность антикризисных мер.

Властными структурами неоднократно подчеркивалась задача выполнения всех крупномасштабных программ развития в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. Различные заявления о полномасштабном выполнении национальных проектов нам представляются беспочвенными хотя бы потому, что из российской экономики в период кризиса будут извлечены настолько большие ресурсы, что восполнить быстро их не удастся. Учитывая темпы расходования имеющихся у

Правительства РФ золотовалютных резервов, их общий объем уже существенно сократится к концу текущего 2009 года. В этой связи уже сейчас следует более здраво пересмотреть список национальных проектов и выделить из них наиболее существенные, способные действительно повлиять на послекризисное развитие России [3].

В настоящее время экономические действия российского правительства полностью мотивированы внешними силами и достаточно безыдейны. Так отсутствует необходимое экономическое обоснование происходящему в настоящее время чрезмерному развитию сферы услуг. Или нет серьезного экономического обоснования строительства экспортных трубопроводов во все стороны света с одновременным развитием нанотехнологий. Такой подход к реализации национальных проектов не является оправданным даже в условиях стабильного развития экономики, не говоря уж о его оправданности в период мирового кризиса.

Одной из крупномасштабных программ является Программа развития нанотехнологий. Не подвергая сомнению важность и приоритетность данной программы, которую в настоящее время по своей значимости сравнивают с осуществленными в СССР «Атомным проектом» или проектом в космической области, хотелось бы остановиться на некоторых моментах ее возможного осуществления.

Важным условием реализации данной программы явились централизация и централизация выделяемых средств в рамках госкорпорации «Нанотех», что, в свою очередь, является необходимым условием сосредоточения усилий на заданном направлении развития и организацией государственного контроля за реализацией проекта.

Вместе с тем, проблема становления нанотехнологий это не только поиск и развитие фундаментальных научных идей в этой области. Значительно более сложной является реализация данных идей, их реальное воплощение. В связи с этим следует отметить неизмеримо большую роль взаимосвязанности технологических, экономических, политических, военных и социальных проблем, возникающих при реализации данного проекта. Дело в том, что развитие нанотехнологий возможно только при совместной деятельности ученых и специалистов в различных областях — физиков, химиков, биологов, математиков, экономистов. Это касается не только наличия необходимых квалифицированных кадров, что также весьма важно, но и достаточно высокого и однопорядкового уровня развития материально-технической и организационной базы вышеупомянутых областей. Причем, если в сфере фундаментальных исследований проблема заключается в

подборе кадров и обеспечении их необходимым оборудованием, то на этапе внедрения это уже затрагивает создание принципиально новых производств и даже отраслей. Более того, по оценке специалистов, новые отрасли будут появляться не раз в несколько десятилетий, а раз в несколько лет. Поэтому нанотехнологии должны найти свое место в экономике, включиться в существующие экономические циклы или создать новые. Это требует активного мониторинга и сопровождения на всех этапах движения нанопродукта от лаборатории до рынка, что в свою очередь предполагает наличие качественно нового уровня управления, позволяющего решать организационно-экономические проблемы невиданного уровня сложности [3].

Другой немаловажной проблемой развития нанотехнологий является вопрос подготовки квалифицированных кадров. Взаимосвязанность проблем различных наук и сфер деятельности при развитии нанотехнологий требуют совершенно нового качества их подготовки, основанной на междисциплинарном подходе. Только специалист, обладающий междисциплинарным взглядом, может в полной мере оценить не только перспективы научно-технического характера, но и соотносить их с возможностями конкретного доведения нанотехнологий до рыночной стадии, т.е. провести адаптацию нанотехнологий под существующие реалии. Для этого уже сейчас необходимо внести определенные коррективы в проводящуюся в настоящее время реформу образования, причем во все его уровни. В противном случае мы будем вынуждены отдавать разработанные технологии странам, способным довести данный продукт до рынка [5].

Учитывая стратегическую важность проекта по разработке и внедрению нанотехнологий, нельзя не остановиться на вопросах адаптации населения к возможным переменам и формирования общественного сознания. На наш взгляд, просчеты и неудачи последних реформ как в экономике, так и в других областях определяются не только недостатком технических или финансовых средств, а в большей степени непониманием большинством населения содержания этих реформ и их последствий. Неготовность общественного сознания проявилось, в частности, в вопросах длительности преобразований. Общественное ожидание скорейшего результата, порожденное, в известной степени, разнообразными программами, сулящих построение рыночной экономики за 100 или 500 дней, сменилось разочарованием и неверием в положительный результат проводимых реформ. Данная отстраненность и социальная апатия населения наблюдается и в настоящее время. Более того, эти негативные явления будут уси-

ливаться в связи с дальнейшим распространением кризисных явлений. Учитывая это, можно предположить, что любая, даже самая совершенная цель в перспективе, вряд ли будет восприниматься большинством населения с большим энтузиазмом. Именно поэтому крайне важно создать определенную идеологическую и пропагандистскую базу под перспективные программы развития. Это касается, во-первых, продуманности реальных сроков выполнения этапов программ развития, для того чтобы в очередной раз не создавать лишних иллюзий, и, во-вторых, это касается выбора тех приоритетных направлений, которые способны вывести нашу страну на передовые рубежи. На наш взгляд, эта проблема является настолько серьезной, что ее решение может быть осуществлено лишь на основе разработанной в рамках Концепции социально-экономического развития РФ специальной Программы, которая имела бы статус национального проекта. Разработка данной Программы могла бы не только способствовать консолидации общества и формирования единой цели, но и позволила бы сформировать определенное взаимопонимание различных политических сил общества, что в свою очередь могло бы повлиять на появление и развитие институтов, соответствующих как нормам цивилизационного общества, так и реалиям и особенностям российского развития.

Поскольку разработка такой Программы должна производиться не государственными органами, а общественно-политическими организациями, в первую очередь парламентскими партиями, то в ходе работы по ее созданию может быть найден тот консенсус между различными партийными точками зрения, который в настоящее время так востребован обществом. Конечно, в этом случае работа по созданию и принятию Программы должна учитывать настроения и пожелания всех социальных групп и слоев населения, вполне возможно, что создание такого рода Программы будет являться результатом всенародного обсуждения, основой для которого должен быть разработанный парламентскими партиями единый проект.

Как показывает мировой опыт, в условиях кризиса будет расти безработица, и следовательно, социальная напряженность в обществе, которая может проявляться в различного рода социальных конфликтах от забастовок до массовых волнений. И в этих условиях государство обязано взять на себя роль социального арбитра. К сожалению в нашей стране роль социального арбитра у государства выражается пока весьма слабо, доказательством чего являются неудачные попытки создания атмосферы социального партнерства. Тем более актуальной

становится задача демонстрации государством его роли объективного и справедливого судьи в спорах между трудом и капиталом. Безусловно, было бы лучше, если бы социальное партнерство как институт уже сложилось бы в России реально. Однако, с полной уверенностью можно говорить о том, что этот институт будет вынужден реально функционировать и развиваться по мере нарастания социальной напряженности в обществе. То же можно отнести и к становлению и развитию реальной и цивилизованной деятельности такого субъекта социального партнерства как профсоюзы.

Кризис — это всегда обновление. И чем глубже глубина падения, тем выше точка подъема. Но все же будем надеется, что несмотря на возможные временные потери, эта глубина сыграет в нашем обществе положительную роль.

Список использованной литературы

1. Сухарев О. Мировой финансовый кризис и способность экономики к развитию // Экономист. 2008. № 12.
2. Хубиев К. О содержании «новой экономики» // Экономист. 2008. № 5.
3. С этих направлений весьма интересны результаты обсуждения направлений развития России, проведенное журналом «Экономист» в 2008 году. Особо следует отметить предложенную неоиндустриальную модель развития России // Экономист. 2008. № 3, 8.
4. Черковец В. Особенности нового этапа инновационного развития России // Экономист. 2008. № 12.
5. Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. № 1.
6. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста // Вопросы экономики 2008. № 8.
7. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия // Вопросы экономики. 2008. № 8.
8. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист 2008. № 3.
9. Ершов М. Кризис 2008 года: момент истины для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. 2008. № 12.

Степин Евгений [stepin-ea@yandex.ru]

В. А. Шереметьев

*Кандидат технических наук, доцент,
Челябинский филиал Российской Академии предпринимательства*

Методологические подходы к управлению инновационной деятельности предприятий

Ключевые слова: методологические подходы, инновационная деятельность, хозяйственный оборот, инновационные процессы предприятий

Для повышения эффективности вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот в современных условиях необходима разработка методологии управления инновационной деятельности предприятий.

В настоящее время управление научно-технологическими инновациями находится в кризисной ситуации. В современной инновационной сфере есть немало противоречий. С одной стороны, Россия выступает на мировом рынке как государство с высоким научно-технологическим потенциалом и одновременно, с другой стороны, характеризуется как технологически отсталая страна.

Разработку и освоение инноваций сегодня осуществляют только 5% промышленных предприятий, для сравнения в США в среднем — около 30%. Структура затрат на инновационную деятельность также носит специфичный характер и свидетельствует о том, что наибольшая доля средств направляется скорее на увеличение основного капитала, а не на инновации. Наибольшую долю здесь составляет покупка машин и оборудования — 48,1%, в то время как на приобретение технологий расходуется — 2,4%, на получение прав на патенты, лицензии и промышленные образцы — 0,5% всех затрат на инновации [3].

Отсюда можно сделать вывод о том, что предприятия решают, прежде всего проблемы замены изношенной техники, а не стремятся

перейти на качественно иной технологический уровень выпуска продукции и предоставления услуг.

Среди основных факторов, сдерживающих инновационную деятельность, руководители предприятий называют в первую очередь нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот.

Проблемам развития методологии инновационного менеджмента посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых:

- теоретические и практические вопросы внедрения инноваций (работы П. Завлина [5], Н. Ильенковой [6], С. Валдайцева [2]);
- использование методов менеджмента и маркетинга в инновационной деятельности (работы В. Безрукова [1], П. Стребела [10], Ю. Морозова [9]);
- стратегическое планирование и пути повышения эффективности инновационной деятельности (работы П. Коробейникова [8], А. Калининко [7], Р. Искендерова [4]).

Отдавая должное этим и другим ученым, следует подчеркнуть, что их труды посвящены фундаментальным проблемам научно-технологического управления инновациями. Но еще многие прикладные вопросы требуют теоретического разрешения и дальнейшего совершенствования. Не в полной мере в настоящее время исследованы проблемы совершенствования инновационной деятельности отрасли или региона, теоретические и прикладные вопросы анализа инновационной деятельности предприятий, методология управления инновационной деятельности предприятий, особенно в условиях возрастания влияния новых технологий на конкурентоспособность предприятий.

В современной литературе внедрение инноваций продолжает отождествляться с функциональным управлением отдельными производствами, а не с корпоративным развитием предприятия в целом. В результате на практике на освоение инноваций выделяется недостаточно ресурсов, а потенциал новых технологий используется неполноценно.

До настоящего времени неразрешенной остается проблема поиска путей установления соответствия между инновационной и стратегической деятельностью по развитию предприятий. Реализация стратегии инноваций в числе корпоративных будет способствовать тому, что технологическое развитие делается общей стратегической целью всего хозяйствующего субъекта и перестанет быть частной функциональной задачей отдельного производственно-хозяйственного подразделения, входящего в состав предприятия.

Следующей проблемой современного управления инновационной деятельностью является установление взаимосвязи типа и масштаба внедряемых технологий. Процесс разработки базисной инновации, как известно, является более сложным, чем процесс создания улучшающей технологии. Однако в теории инновационного менеджмента исследователи не рассматривают методологические подходы в непосредственной связи с природой нововведений и не расставляют акценты в пользу той или иной технологии.

Другая существенная проблема инновационной пассивности отечественной промышленности, требующая методологического разрешения, — это сложности одновременного финансово-экономического обеспечения текущей производственной и перспективной инновационной деятельности. В этой связи в погоне за перспективными возможностями, через повышение текущих инвестиционных вложений, предприятия сокращают свои финансовые резервы ниже разумного предела и оказываются в положении банкротов.

Для прогноза ситуаций, связанных с потерей текущей платежеспособности во имя стратегических целей, необходимо рассмотрение инновационных проектов исходя из будущих инвестиционных возможностей предприятий по одновременному обеспечению оперативного производственного и стратегического инновационного процессов.

В настоящее время для анализа инноваций в экономике применяется «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования». Однако при этом не учитываются некоторые весьма существенные особенности разработки и реализации новых технологий. Речь идет о риске запоздалого выхода на рынок, низкого инновационного потенциала предприятий, недостаточной рыночной перспективности проектов. Решение перечисленных задач возможно на основе методики, учитывающей такие особенности. Повышение эффективности инновационных проектов достигается за счет анализа возможностей максимизации результатов, перспективности нововведений, их реализуемости и диффузии технологий.

Важнейшим фактором, обеспечивающим обоснованность и качество управления инновационной деятельностью предприятия, является методологический подход при котором из экономического анализа деятельности предприятия выделяется его новый вид — управленческий инновационный анализ и инновационное управление выводится с функционального на стратегический уровень руководства предприятием.

Исходным моментом разработки стратегии инновационного развития может служить анализ инновационной активности предприятия. Он предусматривает определение современных инвестиционных возможностей предприятия в инновационной сфере с использованием экономических критериев. В зависимости от степени текущей обеспеченности предприятия производственно экономическими ресурсами и наличия опыта внедрения новых технологий в хозяйственный оборот осуществляется планирование того или иного направления дальнейшего развития.

Наиболее рациональной формой управления инновационным развитием предприятия в настоящее время является Концепция развития и совершенствования управления инновационной деятельностью предприятия — документ, объединяющий результаты разработки изыскательских стратегий и инновационных проектов. Разработка Концепции призвана обеспечить высокую эффективность финансово — хозяйственной деятельности предприятия инновационными средствами. В систему аналитических показателей, комплексно характеризующих инновационное развитие предприятия, включаются показатели научно-технического уровня инноваций, показатели инновационного процесса и показатели эффективности инновационной деятельности предприятия.

Концепция инновационного развития предприятия формируется на следующих принципах: инновационная деятельность представляет собой комплексную сферу хозяйственной деятельности предприятия; инновационная деятельность является специфическим видом деятельности, поскольку ей присущи высокий риск и высокая степень неопределённости конечного результата; управление инновационной деятельностью основывается на широком использовании методов стратегического маркетинга и менеджмента.

Разработка Концепции инновационного развития предполагает диагностику состояния инновационного потенциала предприятия, который определяет способности фирмы выполнить все производственные и управленческие функции по объему, качеству, своевременности и экономичности. Наиболее приемлемым методом оценки инновационного потенциала является диагностический. Инновационная среда при этом складывается из инновационного потенциала, дающего оценку состояния ее внутренней среды, и инновационного климата, дающего оценку состояния ее внешней среды.

Оценка инновационного потенциала организации позволяет оценить финансово-экономические возможности предприятия по обеспечению

печению ресурсов, связанных с вовлечением новых технологий в хозяйственный оборот, снижает риск негативных последствий в развитии предприятия и является основой для реализации Концепции развития инновационной деятельности (ИД) предприятия.

В качестве механизма реализации Концепции развития ИД предлагается использовать такие экономические методы управления инновационным развитием предприятия как нормативный метод управления, адаптированный к условиям трансформационного периода.

В системе рекомендуемых нормативов включаются экономические, научно-технические, производственные и инвестиционные нормативы.

Важнейшим элементом в обеспечении реализации Концепции развития ИД предприятия является эффективная система стимулирования труда работников инновационной сферы. Анализ факторов, сдерживающих инновационную деятельность предприятий показывает, что проблема низкого показателя внедрения новых технологий в промышленности во многом связана не с отсутствием финансовых ресурсов, а с качеством инновационного менеджмента на предприятиях.

Изучение современных принципов управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами на предприятиях, а также исследование основных методологических аспектов внедрения новых технологий позволяет сделать вывод, что их целесообразнее рассматривать в их эволюционном становлении. Здесь необходимо проанализировать то, как изменяются условия ведения бизнеса и какое влияние трансформация внешней экономической среды оказывает на развитие методов принятия внутренних управленческих решений в сфере разработки и внедрения новых технологий. Выявленные тенденции могут служить основой для формирования методологии инновационного развития предприятий в современных условиях хозяйствования.

Современная экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам выживать и развиваться во внешней среде. Это проявляется прежде всего в усилении роли нематериальных активов, расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал. В современной конкурентной борьбе идет состязание не столько за обладание капитальными ресурсами, материальными ценностями, сколько за способностью к разработке и внедрению инноваций.

Усиление роли научных знаний как стратегического ресурса и возрастающее влияние технологических инноваций как ключевых факто-

ров успеха привели к тому, что сегодня во всем мире экономический рост предприятий определяется той долей продукции и оборудования, которая содержит прогрессивные знания и современные решения.

Скорость замены оборудования, разработки и внедрения новых технологий в производство принимает в настоящее время непрерывный характер и обостряет экономическую, а также технологическую конкуренцию.

Вновь появляющиеся инновации несут в себе огромные возможности для сферы образования, здоровья, бизнеса, средств коммуникации и общества в целом.

Практика свидетельствует, что традиционные методы управления и регулирования экономикой больше не эффективны и возникает необходимость выработки новых методов управления как на уровне государства в целом, так и отдельных предприятий.

Среди основных факторов, сдерживающих в настоящее время инновационную деятельность предприятий называют в первую очередь нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот.

Усиление роли новых технологий на экономический рост и развитие предприятий все больше и больше требуют их непрерывного внедрения в производство. Трансформация экономической среды приводит к тому, что существующие методы управления предприятиями не позволяют им так же эффективно, как и раньше, вовлекать технологические новации в хозяйственный оборот. До тех пор, пока не будут выработаны новые методы управления, адекватные изменившимся экономическим условиям, предприятия не смогут преодолеть свое технологическое отставание.

Таким образом, продвижение инноваций на рынок сдерживается отсутствием эффективных методик по анализу и внедрению инновационных проектов. Их разработка продолжает осуществляться в основном без учета типа и масштаба внедряемых технологий. Отсутствие соответствующей методологии приводит к тому, что предприятия отказываются от реализации инноваций ввиду неопределенности их конечных экономических результатов. Это сдерживает решение задач по ускорению внедрения новейших технологических достижений и, как следствие, по улучшению качества продукции, удовлетворению растущих потребностей покупателей и повышению конкурентоспособности предприятий.

Список использованной литературы

1. Безруков В. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий // Экономист. 2001. № 5. С. 37–41.
2. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1997. 336 с.
3. Глисин Ф.Ф., Остапкович Г.В. Инновационная деятельность промышленных предприятий России в I полугодии 2001г. // Наука и промышленность России. 2001. № 9. С. 8–13.
4. Искендеров Р. К. Формирование стратегии инновационной деятельности предприятия // Труд и социальные отношения. 2002. № 1. С. 77–80.
5. Инновационный менеджмент: Основы теории и практики: учебное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. М.: Экономика, 2000. 560 с.
6. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление. М.: «Финансы и статистика», 2000. 265 с.
7. Калинин А.А. Организация внедрения наступательной инновационной стратегии // Управление инвестиционными проектами в экономике на современном этапе: Материалы конференции. Челябинск: ЦНТИ-ЧГТУ, 1997. С. 106–107.
8. Коробейников О.П., Трифилова А.А. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий // Наука и промышленность России. 2002. № 10. С. 88–129.
9. Морозов Ю.П. Технологические инновации и их роль в современных условиях России // Инновации. 2000. № 2. С. 59–62.
10. Стребел П. А. Управленческие технологии внедрения инновациями // Маркетинг. 2000. № 1. С. 76–81.

Шереметьев В.А. [centerrap@mail.ru]

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

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. III / Под научной редакцией Л.А. Булочниковой. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2009. — 302 с.

ISBN 978-5-903893-14-0

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 III

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.003366.04.09. от 01.04.2009

Подписано в печать 28.03.2009
Формат бумаги 60x90 $\frac{1}{16}$. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 18,75 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

Адрес: ул. Кузнецкий мост, д. 21/5, 2-й подъезд, офис 640-10
Телефон: (495) 626-0731, 626-0209
training@rusacad.ru, profy@rusacad.ru

www.rusacad.ru



Аспирантура

Академия осуществляет подготовку научно-педагогических кадров

Подготовка Аспирантов осуществляется по отраслям наук и специальностям, а соответствия 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

Присоединение соискателей для сдачи кандидатских экзаменов и подготовки диссертации проводится на срок не более 5 лет.
Обучение в аспирантуре платное и осуществляется на договорной основе.

Прим в аспирантуру проводится с мая по сентябрь (для заочной формы обучения по декабрю).

На период учебы в аспирантуре предоставляется отсрочка от призыва на военную службу при обучении по очной форме.

Выпускникам Академии предоставляется 30%-ная скидка от стоимости обучения.

Адрес отдела аспирантуры:
197996, Москва, ул. Кузнецкий Мост, д. 21/5, офис 640/3.
Тел./факс: (495) 626-0236, e-mail: aspirant@iziasad.ru
Зав. аспирантурой Трегубова Раиса Дмитриевна

