



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск XV

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

Москва
2012

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

УДК 340.1

П 90

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Айбазов Р.У. – д.ю.н., профессор
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор 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, профессор
Бандурин В.В. – доктор экономических наук
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

Содержание

Алдакушева А. Б., Тазидинова Н. М.

Мобильный маркетинг в практике продвижения
продуктов российских компаний 6

Ананикян Д. С.

Основные этапы формирования российской системы
противодействия легализации (отмыванию) денежных средств 14

Ахметов Л. А., Салькова Е. А.

Совершенствование организации
Федеральной контрактной системы закупок 23

Ашикбаева А. М.

Принципы формирования комплексной оценки
состояния природоохранной деятельности нефтяных компаний 30

Балабанов В. С., Михель В. С.

Диагностика финансового потенциала корпорации 38

Балабанов В. С., Репкина О. Б.

Предпринимательство в условиях модернизации
национальной экономики по инновационному типу 44

Балабанова А. В., Старицын А. Г.

Современные подходы к управлению
диверсифицированными корпорациями 53

Бараненко С. П., Михель В. С.

Финансовые стратегии компаний в условиях кризиса 68

Бауд Е. В.

Условия формирования платных медицинских услуг,
как фактора развития экономики РФ 75

Вайсберг Е. Б.

Депозиты физических лиц – падение и взлеты 83

Гвелесиани Т. В., Гладкова В. Е.

Проблемы развития банковского сектора в России 94

Гвоздев А. Л.

Пути совершенствования методики формирования
государственных целевых программ 103

Гладкова В. Е.	
Особенности управления кредитным риском коммерческих банков в России в условиях финансовой нестабильности	108
Гюнтер И. Н., Степаненко И. А., Баюринов А. В.	
Современные проблемы кредитования малого бизнеса	118
Дормидонтов А. В.	
Безналичные расчеты как инструмент развития экономики России	127
Екатеринославский Ю. Ю., Щенкова Т. А.	
Интерактивное планирование технологического развития научно-производственных комплексов	132
Карташов А. М., Гюнтер И. Н.	
Механизм формирования стоимости в сделках по слиянию и поглощению	143
Кретов С. И.	
Методология и практика исследования социально-экономических явлений в свете теории сложных систем	149
Кузнецова А. А.	
АВС-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации	166
Лукина Е. С.	
Финансовый контроль с помощью информационных технологий	170
Масютин С. А., Долгов В. А.	
Модель развития человеческого капитала вертикально интегрированной нефтяной компании путем создания кадрового резерва	178
Миронкина А. Ю.	
Факторы эффективности принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях	183
Михель В. С.	
Обеспечение финансовой устойчивости компании	188
Родионова Е. В., Ширшова Л. С.	
Подходы к стратегическому управлению в сельском хозяйстве	195

Роман М. И.	
Существующие перспективы и проблемы вступления России в ВТО	201
Романов Е. В.	
Разработка стратегии вуза как необходимое условие оптимизации системы управления профессиональной подготовкой специалистов	207
Салиенко Н. В., Кочетков Ю. В.	
Обоснование целесообразности проведения научных исследований в области семейного бизнеса	217
Сатин В. В.	
Методологические основы участия экономических ВУЗов в формировании научных технопарков в Республике Марий-Эл	225
Спиридонов Ю. Д.	
Факторный анализ как метод классификации организаций-заёмщиков банка	233
Старицын А. Г.	
Основные сдерживающие и стимулирующие факторы внешней и внутренней среды интегрированных промышленных структур	243
Степанов А. В.	
Динамическое моделирование как инструмент анализа миграционных потоков	251
Шапуткин К. И.	
Конкурентоспособность государства в контексте становления инновационной модели развития мировой экономической системы	258
Яковлев И. В.	
Формирование стратегии развития государства и местного самоуправления	266
Яковлева А. И.	
Гражданские правонарушения градостроительного законодательства: понятие, содержание	272
Яхьяев М. А., Роман М. И.	
Последствия глобализации и интеграции в развитии конкурентоспособности национальной экономики	281

Алдакушева А. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
Академия маркетинга и социально-информационных технологий*

Тазидинова Н. М.

*кандидат педагогических наук, старший преподаватель,
Академия маркетинга и социально-информационных технологий*

Мобильный маркетинг в практике продвижения продуктов российских компаний

***Аннотация.** В статье, посвященной вопросам мобильного маркетинга, рассмотрены основные возможности использования потенциала мобильных устройств в маркетинговой практике предприятий. Применение современных приёмов маркетинга позволяет предприятиям сосредоточить усилия на целевых группах потребителей, тем самым эффективно расходовать маркетинговый бюджет на продвижение.*

***Ключевые слова:** Мобильный маркетинг, SMS маркетинг, IVR (голосовые сервисы), MMS, WAP-реклама, мобильный контент.*

Mobile marketing in promotion practice of products of Russian

***The summary.** The article devoted to the problems of mobile marketing, considers the main possibilities of use of mobile devices potential in marketing practice of the entities. The application of modern marketing methods allows the entities to concentrate efforts on target groups of consumers, thereby to spend effectively the marketing promotional budget.*

***Keywords:** Mobile marketing, SMS marketing, IVR (voice services), MMS, WAP-advertising, mobile content.*

Стремительное развитие мобильного маркетинга, начавшееся совсем недавно, затронуло самые разные предприятия, как крупные, так и мелкие. Одни находят в нем дополнительный способ совершенствования традиционных инструментов коммуникации и продвижения товаров и услуг для увеличения оборота и рентабельности, другие используют мобильный маркетинг как основной инструмент promotion. Под мобильным маркетингом понимается совокупность мероприятий, связанных с продвижением товаров и услуг с использованием различных

технологий мобильной связи (SMS, WAR IVR, J2ME и др.). Сейчас в России наблюдается настоящий бум маркетинговых проектов с применением мобильных сервисов. И это неудивительно. Количество абонентов мобильной связи в нашей стране постоянно растет. Количество абонентов сотовой связи в России в мае 2011 года увеличилось на 0,5% по сравнению с предыдущим месяцем и составило 222 млн 140 тыс. (число SIM-карт). Об этом сообщает РБК со ссылкой на данные ежемесячного аналитического отчета агентства Advanced Communications & Media (AC&M)¹. Огромный потенциал «мобильника» в качестве эффективного канала для продвижения товаров и услуг неоспорим.

Мобильные телефоны сегодня стали такой же неотъемлемой частью повседневной жизни, как автомобили. Что же объединяет эти два предмета? Во-первых, они популярны, и в большинстве случаев, обеспечивают человеку мобильность. Во-вторых, они очень персональные по природе и отображают стиль жизни человека. По данным опроса: 26 процентов женщин дают имя своему автомобилю; 60 процентов утверждают, что стиль вождения напрямую зависит от стиля жизни. То же самое говорят и о мобильных телефонах.

Чтобы использовать этот феномен в своих интересах, в первую очередь необходимо понять, как мы сможем адаптировать свою маркетинговую стратегию в соответствии с «мобильной революцией». Наука мобильного маркетинга сфокусирована на «контакте» — моменте, когда компания входит в прямую коммуникацию с потребителем. Мобильный телефон, если использовать его потенциал, может быть наиболее эффективным инструментом для построения программы лояльности потребителей на основе мобильных «контактах».

Мобильный маркетинг — это использование переносных устройств связи в качестве канала маркетинговых коммуникаций с их обладателями. В настоящее время под этим выражением имеют в виду различные виды рекламы на экранах мобильных телефонов. В то же время, функциональные возможности, вычислительная мощность, размеры и разрешение экранов мобильных телефонов быстро растут, приближая их к другому классу мобильных устройств — КПК, карманным компьютерам. Поэтому рассматривать тенденции мобильного маркетинга следует с учетом возможностей смартфонов и КПК.

У мобильного маркетинга много общего с интернет-маркетингом, рекламой в компьютерных играх и в других «новых медиа». Благодаря развитию цифровых видов связи открывается целый ряд новых комму-

¹ <http://www.rosbalt.ru/business/2011/06/27/863061.html>

никационных возможностей. С одной стороны, маркетологи ищут новые каналы и способы взаимодействия с потребителями, пресыщенными традиционной рекламой. С другой стороны, потребители – особенно молодые – переключают внимание с традиционных СМИ на интерактивные медиа, и в целях поддержания контакта с ними рекламодатели уделяют повышенное внимание новым средам. В силу этих обстоятельств, интерактивные среды становятся все более важной, часто ключевой частью медиа-микса. Расходы на интернет-рекламу растут революционными темпами. Однако уже сейчас понятно, что мобильные устройства тоже получают свою долю рекламного пирога – и первые кампании с их применением уже идут.

Возможности компьютеров гораздо богаче, но и у мобильных устройств есть свои достоинства: повсеместная доступность (когда угодно, где угодно – всегда с собой) и более широкое распространение (вследствие относительной дешевизны самих устройств и простоты обращения с ними).

Мобильный маркетинг – это комплекс маркетинговых мероприятий, направленный на продвижение товаров или услуг с использованием средств мобильной связи. На сегодняшний день, мобильный маркетинг обладает целым арсеналом технических и маркетинговых решений, которые позволяют решать ряд разнообразных задач. Среди технических инструментов, которые на сегодняшний день может успешно применять искусственный маркетолог ²:

- SMS маркетинг – наиболее распространенный вид мобильного маркетинга, получивший широкое применение за счет простоты и удобства для абонентов и рекламодателей
- IVR (голосовые сервисы) – технология, которая только набирает обороты в нашей стране. Один из самых известных кейсов с использованием автоматических интерактивных сервисов для рекламодателей – «Тосты от Путинки».
- MMS – технология, которая не очень широко распространена на текущий момент в области мобильного маркетинга, так как есть препятствия и со стороны операторов и не очень высокий уровень использования среди абонентов сотовой связи. Тем не менее, некоторыми компаниями успешно применяются эти инструменты.
- WAP – в настоящее время WAP переживает второе рождение и растет с каждым днем. Одним из основных двигателей развития

² www.atoms.ru/about/mobilemarketing

WAP-пространства является то, что весь мобильный контент отгружается с WAP-сайтов. Появляются новые сайты, интересные сервисы, недавно Mail.ru открыл поиск по WAP-пространству. Абоненты все чаще покупают телефоны с уже настроенным WAP, либо автоматически настраивают его через оператора. Большинство акций мобильного маркетинга предусматривает разработку и использование WAP-сайта.

- WAP-реклама – агентство Promo Interactive первым в России использовала масштабную рекламную кампанию в WAP-пространстве в 2005 году для проекта ФOTOWOW!. Бюджет рекламной кампании был более 15 тысяч долларов, а полученный отклик превышал результаты кампании в сети Интернет (при гораздо большем бюджете).
- Мобильный контент – картинки, мелодии, логотипы, темы для оформления телефонов, слайдшоу и т.д. Преимущество мобильного контента в том, что он может выступать гарантированным призов в любой акции мобильного маркетинга, и он не заставляет абонента идти в центр выдачи призов. Любой участник может получить призовой контент на свой телефон в любое время, в любом месте при наличии настроенного WAP в телефоне. Мобильный контент может быть также брендированным, т.е. содержать фирменные элементы бренда (фирменный рингтон, картинки с изображением продукции и т.д.)
- Java приложения и игры – небольшие программы, размещаемые в памяти мобильного телефона, написанные на языке J2ME. Некоторые компании могут предложить разработку брендированных Java-апплетов и увлекательных Java-игр, используя собственное подразделение Java-разработок. Игры и приложения могут быть брендированы под конкретного клиента (содержать фирменные заставки, логотипы, бренд может быть интегрирован в механику игры)
- Bluetooth – беспроводная технология, позволяющая передавать сообщения, картинки, мелодии и любой контент между телефонами на расстоянии до 10–15 метров. Широко используется Bluetooth при проведении массовых мероприятий в клубах или на других событиях (например, фотоконкурсы).

Мобильный маркетинг в классическом маркетинг-миксе.

Product (продукт): мобильный маркетинг в продуктовой политике.

Интеграция ММ в продуктовую политику компании означает создание мобильных компонентов уже существующих продуктов, либо

генерацию новых продуктов и линеек. Цель — создание дополнительной потребительской ценности. Интерактивные возможности становятся значимой частью, а в отдельных случаях — даже источником идеологии бренда. Уже сейчас ММ помогает создавать новые продукты медиакомпаниям, которые всегда уделяли внимание персонализации, эмоциональному фону и скорости доставки информационно-развлекательного контента до потребителей. А именно эти параметры, в первую очередь, развивает мобильный маркетинг.

Price (цена): мобильный маркетинг в ценовой политике мобильный маркетинг может быть эффективно задействован на всех этапах формирования и проведения ценовой политики бренда. Наиболее очевидная области применения — предоставление скидок при помощи рассылки мобильных купонов. Представляется эффективным способом влияния на готовность потенциальных клиентов к совершению покупки. Возможно усиление маркетингового эффекта за счет параллельного интерактивного информирования о местах продажи (например, при помощи Location based service, LBS). Абонент одновременно получает на мобильный телефон информацию о скидке и ближайшей к нему точки продажи, что увеличивает вероятность совершения покупки.

Place (сбыт): мобильный маркетинг в сбытовой политике мобильный маркетинг переворачивает представления о характере сбыта товаров и услуг еще сильнее, чем в свое время интернет. Особенно если речь идет о розничных продажах. Применение мобильных технологий, скажем, LBS делает процесс сбыта на порядок более таргетированным. По мере же технологического совершенствования систем мобильной оплаты и развития законодательной базы в области мобильной коммерции розничные продажи станут еще более интерактивной. В этом случае реклама будет уже не направляющей силой для потребителей и витриной для бренда, а самым настоящим прилавком. Так что не удивляйтесь, если скоро подзабытая форма телемаркетинга «магазин на диване» возродится с новой силой и на качественно новом уровне. Кстати, вопросы законодательного обеспечения оплаты товаров и услуг через сети подвижной связи совсем недавно обсуждались на круглом столе в Государственной Думе. Законодотворцы также понимают необходимость активной работы в этом направлении ³.

Promotion (коммуникации): мобильный маркетинг в коммуникационной политике. Как мы уже говорили, в коммуникационном блоке ММ сегодня используется наиболее активно. Область его применения

³ www.mobilemarketing.ru

здесь непрерывно расширяется, но главный фокус по-прежнему направлен на стимулирование сбыта посредством мобильных акций с розыгрышем призов. Механика подавляющего большинства промо-акций преимущественно идентична. Нам представляется, что возможности ММ в коммуникационной политике бренда будут использоваться значительно шире. Интеграция мобильного интерактива способна повысить эффективность всех коммуникационных инструментов бренда – рекламы, Public Relations (включая благотворительные программы), стимулирования сбыта, прямых продаж, директ-маркетинга.

Как мы видим, сфера применения мобильного маркетинга чрезвычайно широка. Чтобы возможности стали фактом жизни, о них необходимо говорить. Их необходимо пробовать воплощать. Сегодня на российском рынке мобильного маркетинга наступает время непопулярных разговоров. Слишком долго убеждали рекламные агентства и бренды, что мобильный маркетинг – это просто, беззатратно и не требует больших усилий. Теперь нужно как-то объяснить, что усилия требуются от всех, просто не будет никому, и даже заработать на мобильном маркетинге удастся не всегда. Что и говорить, непростая задача. Но пока еще не найден другой способ продемонстрировать рынку всю палитру могучих возможностей мобильного маркетинга. Мобильный маркетинг помогает многим, и как не странно не большем, фирмам создавать свою целевую аудиторию, выходить на новые рынки, повышать лояльность к бренду фирмы. С помощью мобильного маркетинга решаются такие задачи, как ⁴:

1. Стимулирование сбыта – мобильный телефон используется для регистрации кода, найденного на упаковке или под крышкой продукта (через SMS или WAP). Абонент находит код, отправляет его по SMS на короткий номер и принимает участие в розыгрыше, викторине, программе лояльности и т.д.

2. Программы лояльности – мобильный маркетинг позволяет легко реализовывать программы лояльности, связанные с накоплением баллов, скидками и т.д. После каждой покупки, абонент может регистрировать покупку по SMS или через WAP-сайт, тем самым, накапливая призовые бонусы.

3. Викторины – акции направленные на повышение известности бренда, увеличение числа контактов с маркой. После отправки некоего кодового слова по SMS, участник получает вопросы с вариантами ответов и отправляет правильные ответы обратно по SMS.

⁴ www.mobilemarketing.com.ru

4. Опросы – SMS или WAP может использовать, как канал опроса потребителей. Вопросы могут задаваться в другом медианосителе (печати, ТВ)

5. Конкурсы – мобильный маркетинг позволяет существенно упростить проведение творческих конкурсов. Это могут быть конкурсы названий, слоганов, лозунгов, кричалок для болельщиков, всего, что можно выразить коротким SMS-текстом либо это могут быть фотоконкурсы с использованием фотокамер в телефонах и передачей посредством MMS или Bluetooth.

6. Голосования – SMS или IVR идеально подходит для организации интерактивных голосований, организуемых на радио, ТВ, в прессе.

7. Обратная связь – обеспечивает получение обратной связи от потребителей (абонент может отправить свое сообщение рекламодателю/бренду по SMS или надиктовать на IVR).

8. Информирование потребителей – SMS отлично решает вопросы информирования потребителей.

9. Мгновенное поощрение участников акций – призовой мобильный контент, либо зачисление бонусных денег на счет сотового оператора.

Мобильный маркетинг как рынок только зарождается. Поэтому однозначных оценок его объема нет – называются цифры порядка 10 млн. долларов. Тем не менее, использование мобильных для рекламы и вместе с рекламой – хорошо разработанная технология. Дело в том, что существует так называемый рынок мобильного контента. Помимо заработка на услугах связи как таковых, мобильные операторы увеличивают ARPU (средний доход с одного абонента) за счет дополнительных услуг. В частности, организуются платные короткие SMS-номера (в России – четырехзначные). Далее компании, заключившие договоры с операторами, предлагают владельцам мобильных различные платные услуги: от загрузки рингтонов, картинок и java-игр до sms-знакомств и справочных (все это называется мобильным контентом). Операторы списывают дополнительные деньги за оказанные услуги со счетов абонентов и передают часть партнерам (которых называют контент-провайдером).

Помимо платных SMS-номеров, есть и короткие платные голосовые номера, на которых можно прослушать различную записанную информацию, причем абонент может выбирать пункты в голосовом меню – эта технология называется IVR. Рынок мобильного контента быстро растет за счет активности операторов сотовой связи и их партнеров. Этому способствует распространение GPRS-доступа и синхронизация действий операторов при работе с партнерами (контент-провайдеры получают одни

и те же короткие номера у всех операторов). Не в последнюю очередь растет рынок и за счет вложений в рекламу этих услуг. Компании, предлагающие услуги мобильного маркетинга, как правило, связаны с контент-провайдерами и используют их технологические возможности по приему и обработке SMS, действуя в рамках договоров контент-провайдеров с операторами сотовой связи. При этом традиционная цена за одно сообщение – 15 центов – выше, чем за обычные SMS, доступные абоненту, но разница лишь покрывает технические расходы на проведение акции, а бренды на этом ничего не зарабатывают, они только минимизируют свои затраты.

Помимо WAP (информационные страницы на экране телефона и загрузка мобильного контента), SMS (короткие сообщения с информацией и для оплаты услуг) и IVR (голосовое меню), существуют и другие технологии, применяемые в мобильном маркетинге. Например, MMS (мультимедийная версия коротких сообщений, не распространена из-за необходимости специальной настройки телефонов) и Java-приложения (например, брендированные версии игр для телефонов).

Реклама на PDA-сайтах менее развита, чем в WAP. Однако можно быть уверенным, что в среднесрочной перспективе качественные рекламные кампании будут включать не только создание веб-сайта и его рекламу, но и создание WAP- и PDA-сайтов, и их рекламу в соответствующих средах.

Мобильный маркетинг в России не только не сказал последнего слова – еще толком не начинал говорить. Как ускорить этот процесс, где спрятан заветный рычаг? На наш взгляд, искать драйвер на этом рынке бессмысленно. Мобильный маркетинг по-настоящему взорвет маркетинговый рынок тогда, когда найдет эффективное применение во всех 4-х блоках классического маркетинг-микса. Когда поможет создавать продукт, формировать его ценовую политику, эффективно сбывать и осуществлять всесторонние коммуникации с целевыми аудиториями.

Используемые источники

1. www.mobilemarketing.ru
2. www.procontent.ru
3. www.mobilemarketing.com.ru
4. www.atoms.ru/about/mobilemarketing
5. www.company.i-free.ru/services/mobile-marketing/
7. www.marketing-ua.com.ru
8. <http://www.rosbalt.ru/business/2011/06/27/863061.html>

Ананикян Д. С.

*аспирант,
Московский государственный открытый
университет им. В.С. Черномырдина*

Основные этапы формирования российской системы противодействия легализации (отмыванию) денежных средств

***Аннотация.** В статье автором изучаются ключевые этапы формирования российской системы противодействия легализации (отмывания) денежных средств, начиная с 1989 года и по настоящий момент. Рассматривая практические аспекты противодействия легализации (отмыванию) денежных средств, автор структурирует, сложившуюся на современном этапе развития, периодизацию и делает выводы об эффективности данной системы.*

***Ключевые слова:** противодействие; легализация; отмывание денежных средств; преступные доходы; законодательство; этапы; периодизация; законы.*

Stages of formation the russian system of antimoney laundering

***The summary.** The paper studies the main stages of formation of the Russian system of struggle against money-laundering since 1989 and on the present moment. Considers practical aspects of struggle against money-laundering, structures, developed on the development present stage, a periodization and does conclusions about efficiency of the given system.*

***Keywords:** counteraction; legalization; money-laundering; criminal incomes; the legislation; stages; a periodization; laws.*

В настоящее время организованная преступность представляет собой сложную систему взаимосвязанных преступных сообществ, каждое из которых имеет определенную нишу в криминальной среде для осуществления своих замыслов и силового контроля в конкретных сферах экономики. В этой связи в современных условиях отмывание преступных доходов является, как правило, многоэтапным преступлением, включает в себя систему многочисленных финансовых операций, призванных скрыть первоначальный источник происхождения полученных преступным путем средств, в том числе и путем их перевода из одной страны в другую.

Отмывание денежных средств или легализация доходов, полученных преступным путем, на современном этапе является новым видом преступления. В качестве отдельного состава уголовно наказуемого преступления оно впервые было признано в законодательстве США в середине 80-х годов XX века применительно к доходам от наркобизнеса и обозначало процесс преобразования нелегально полученных денег в легальные деньги (США по праву считается страной, которая впервые развернула борьбу с легализацией доходов, полученных преступным путем, на государственном уровне)¹.

В это же время в научно-правовой оборот вошел термин «отмывание денег», что было обусловлено необходимостью правовой квалификации нового в тот период явления, связанного с ростом финансовых операций организованных преступных групп по легализации нелегально полученных доходов от торговли наркотическими веществами².

Созданию в России системы противодействия легализации (отмыванию) денежных средств способствовало множество объективных причин, среди которых особенно следует выделить общественную опасность легализации преступных доходов, которая обусловлена не столько степенью противоправности их происхождения, сколько характером бесконтрольного введения их в законную экономику, а также «характером указанных в законе действий по использованию легальных механизмов осуществления предпринимательской или иной экономической деятельности для придания вводимым в оборот денежным средствам или иному имуществу видимости законных»³.

Изучение ключевых этапов формирования российской системы противодействия легализации (отмыванию) денежных средств, осуществлялось в следующие периоды:

1) Подготовительный период (до 2000 г.), характеризующийся разработкой базового законодательства о противодействии легализации (отмыванию) денежных средств, криминализацией этого деяния и включения его в качестве самостоятельного состава преступления в УК РФ.

2) Оперативный (с 2000 г. по 2003 г.), характеризующийся острой необходимостью приведения национального законодательства в соответ-

¹ Беломестных Г.Н. Международное сотрудничество России в борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. Т. 53. № 6. С. 147–150.

² Об «отмывании», расследовании и конфискации преступных доходов: Конвенция Совета Европы от 08.11 1990 г.// СПС «Консультант плюс» – электронная версия.

³ Алиев В.М. Политико-правовые проблемы противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных незаконным путем // Право и политика. 2000. № 2. С. 76.

ствие с международными стандартами, следствием чего стало принятие базового Федерального закона от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и внесение соответствующих изменений в иные нормативные акты Российской Федерации.

3) Стратегический период (2003–2007 гг.), которому характерна выработка единой государственной политики в сфере противодействия о противодействии легализации (отмыванию) денежных средств в Концепции национальной стратегии противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и внесение изменений в нормативные акты в рамках проводимой в Российской Федерации административной реформы.

4) Текущий период (с 2007 года по настоящее время), обусловленный приведением законодательства Российской Федерации в соответствие с международными обязательствами Российской Федерации в сфере борьбы с коррупцией и совершенствованием правового механизма противодействия легализации преступных доходов.

Процесс формирования системы противодействия легализации (отмыванию) денежных средств фактически начался в 1989 г. с подписания и последующей ратификации Союзом Советских Социалистических Республик, правопреемником которого является Российская Федерация, Конвенции ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ⁴.

Начиная с середины 1994 г. вопросы борьбы с легализацией преступных доходов стали предметом пристального внимания со стороны органов государственной власти России. В целях усиления защиты конституционных прав и свобод граждан от преступных посягательств, мобилизации для этого необходимых сил и средств Президентом РФ утверждена Федеральная программа по усилению борьбы с преступностью на 1994–1995 гг., в которой в качестве одной из тенденций современной на тот момент преступности отмечено стремление криминальных структур проникнуть и закрепиться в экономике и политике, чему в значительной мере способствовало отсутствие эффективного контроля со стороны государства за происхождением и движением капиталов, финансовых ресурсов⁵.

⁴ Булаев А. А. Формирование российской национальной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма // Аграрное и земельное право. М.: Право и государство, 2010, № 9 (69). С. 139–151.

⁵ Указ Президента РФ от 24 мая 1994 г. № 1016 // СЗ РФ. 1994. № 5. Ст. 403; 1995. № 23. Ст. 2206; 2001. № 31. Ст. 3235.

Одновременно в 1994–1995 гг. в Федеральном Собрании Российской Федерации велась работа над проектом федерального закона «О борьбе с организованной преступностью», одной из целей которого было воспрепятствование легализации и приумножению преступных доходов⁶. Законопроект предусматривал уголовно-правовые меры борьбы с легализацией преступных доходов и устанавливал уголовную ответственность за совершение соответствующих преступлений, а также содержал финансово-административные меры предупреждения легализации незаконных доходов и устанавливал административную и гражданскую ответственность за их легализацию⁷. В итоге в конце 1995 г. данный законопроект был отклонен Президентом РФ по причине несоответствия ряда его положений действующему законодательству, в особенности, Конституции РФ.

В феврале 1996 г. Россия стала членом Совета Европы, взяв на себя обязательство привести действующее законодательство в соответствие с требованиями Конвенции Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, которую подписала в мае 1999 г. и ратифицировала в мае 2001 г.

В 1996 г. Россия впервые квалифицировала в качестве уголовного преступления легализацию (отмывание) денежных средств, приобретенных незаконным путем, в ст. 174 нового Уголовного кодекса РФ (УК РФ), вступившего в силу 1 января 1997 г. Данная статья являлась новой для российского уголовного законодательства. Криминализация предусмотренного ею деяния произошла в результате длительных дискуссий, в ходе которых взвешивались позитивные и негативные последствия введения соответствующего уголовно-правового запрета, а также под влиянием иностранного законодательства, действующего в иных социально-экономических условиях.

18 марта 1997 г. в Государственную Думу были внесены проекты федеральных законов «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем» и «О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем».

⁶ Тосунян Г. А. Противодействие легализации (отмыванию) денежных средств в финансово-кредитной системе: Опыт, проблемы, перспективы: Учеб.-практ. пособие / РАН. Ин-т государства и права, Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. М.: Дело, 2001.

⁷ Проект Федерального закона № 94800648-1 «О борьбе с организованной преступностью» // СПС «Консультант-плюс».

После полутора лет работы над законопроектом 21 октября 1998 г. Государственная Дума в третьем чтении ⁸ приняла законопроект «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем» ⁹, который не получил необходимого одобрения со стороны Совета Федерации ¹⁰. После его доработки созданной для этого согласительной комиссией законопроект в незначительно измененной редакции 4 июня 1999 г. был принят Государственной Думой и 25 июня 1999 г. одобрен Советом Федерации.

В январе 1997 г. в целях усиления борьбы с незаконным вывозом из России валютных средств и улучшения работы по их возврату, а также с легализацией ввезенных из иностранных государств в Россию преступно нажитых зарубежных капиталов Правительство РФ образовало Комиссию по борьбе с незаконными экспортно-импортными валютно-финансовыми операциями во главе с Председателем Правительства РФ.

В целях совершенствования взаимодействия федеральных органов исполнительной власти по противодействию легализации (отмыванию) денежных средств, 14 мая 1999 г. МВД России, Минфин России, МНС России, ГТК России, ФСБ России, ФСНП России, ВЭК России, Минэкономики России и Минюст России совместным приказом, согласованным с Банком России и Генпрокуратурой России, создан Межведомственный центр при МВД России по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем.

Создание Межведомственного центра сыграло определенную роль в продвижении в России международных стандартов борьбы с отмыванием денег и координации деятельности в этой сфере правоохранительных и контрольных органов. В то же время Межведомственный центр не мог выполнять функции национального подразделения финансовой разведки, прежде всего, из-за отсутствия в стране системы обязательного представления финансовыми учреждениями информации о подозрительных операциях. Для создания такой системы требовалась соответствующая правовая основа, включая, в первую очередь, «базовый» закон о борьбе с отмыванием денег. В 2000 г. состоялось первое «зна-

⁸ Первое чтение – 19 ноября 1997 г., второе чтение – 5 июня 1998 г. // Паспорт проекта Федерального закона № 97700208-2 // СПС «Консультант-плюс».

⁹ Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации от 21 октября 1998 г. № 3117-П ГД // СЗ РФ. 1998. № 44. Ст. 5410.

¹⁰ Постановление Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации от 12 ноября 1998 г. № 473-СФ // СЗ РФ. 1998. № 46. Ст. 5619.

комство» России с ФАТФ – Россия была включена в список несотрудничающих стран и территорий (НССТ), т.н. «черный» список ФАТФ¹¹.

В рамках инициативы по выявлению несотрудничающих стран и территорий в феврале 2000 г. ФАТФ приняла решение о создании четырех региональных рабочих групп по оценке национальных систем противодействия отмыванию денег (для Америки, Азии и Океании, Европы, Африки и Ближнего Востока) и одобрила 25 специальных критериев несоответствия основным положениям Сорока рекомендаций ФАТФ. В июне этого же года был опубликован первый обзор НССТ, в котором были указаны 15 стран, чьи национальные системы отвечали значительной части из указанных 25 критериев, т. е. не соответствовали рекомендациям ФАТФ. В перечень НССТ помимо России были включены Багамские острова, Доминика, Израиль, Каймановы острова, Острова Кука, Ливан, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Науру, Ниуэ, Панама, Сент-Китс и Невис, Сент-Винсент и Гренадины, Филиппины¹².

В июле 2000 г. соответствии с поручениями Президента РФ и поручением Правительства РФ с этой целью была создана межведомственная рабочая группа, в состав которой, учитывая большую общественную значимость указанных законопроектов, вошли руководители и эксперты из Минфина России, МИДа России, Генпрокуратуры России, Минюста России, МВД России, МНС России, ФСНП России, ФСБ России, ФКЦБ России, Банка России и Администрации Президента РФ¹³.

Одним из наиболее принципиальных вопросов, потребовавших значительного времени на согласование, стала направленность разрабатываемого законодательства на противодействие легализации доходов, полученных только в результате совершения преступлений или от любой незаконной деятельности. Представители правоохранительных органов предлагали сохранить более широкую сферу применения «антиотмывочного» законодательства, имея в виду возможность пресечения с помощью его механизмов всего спектра правонарушений. Тем не

¹¹ Нардина О. В. Проблемы реализации требований российского законодательства по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма в финансово-кредитной системе // Банковское право. 2008. № 3. С. 124–125.

¹² Булаев А. А. Формирование российской национальной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма // Аграрное и земельное право. М.: Право и государство, 2010, № 9 (69). С. 139–151

¹³ Воробьева И. Г. Особенности развития российской системы противодействия коррупции, легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма // Финансовые исследования. 2010. № 26. С. 69–75.

меее, учитывая, что в мировой практике приоритетной является борьба с отмыванием денег от серьезных преступлений, было признано целесообразным предусмотреть направленность российского законодательства на противодействие легализации доходов, полученных преступным путем.

В итоге в апреле 2001 г. законопроекты были внесены в Государственную Думу¹⁴. К тому времени прошло уже около года с момента включения России в «черный» список ФАТФ, и дальнейшая задержка с принятием базового закона могла привести к принятию ФАТФ определенных санкций в отношении России и еще больше осложнить проведение российскими юридическими и физическими лицами внешних финансовых расчетов. В такой ситуации Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем», принятый Государственной Думой 13 июля 2001 г., одобренный Советом Федерации 20 июля 2001 г. и подписанный Президентом РФ 7 августа 2001 г. за номером 115-ФЗ¹⁵, стал в значительной степени результатом серьезного компромисса всех заинтересованных сторон.

К 1 февраля 2002 г., т.е. установленной дате вступления в силу Федерального закона № 115-ФЗ, были созданы все необходимые правовые и организационные основы для начала функционирования национальной системы противодействия легализации преступных доходов.

Вторым федеральным законом была установлена дополнительная административная ответственность в виде денежных штрафов за нарушение законодательства в сфере отмывания доходов (ст. 15.27 КоАП РФ)¹⁶, а в качестве органа, осуществляющего контроль за исполнением законодательства о противодействии (легализации) денежных средств и соответственно уполномоченного рассматривать дела об административных правонарушениях, предусмотренных ст. 15.27, определен КФМ России.

Для устранения недостатков, выявленных миссией ФАТФ, в сентябре 2002 г. был разработан и утвержден Межведомственный план по выполнению рекомендаций ФАТФ и других международных организаций в сфере противодействия (отмывания) денежных средств. Реализацией этого плана занималась межведомственная рабочая группа, в состав которой вошли ответственные представители 15 заинтересованных министерств и ведомств.

¹⁴ Распоряжение Правительства РФ от 21 апреля 2001 г. № 567-р // СЗ РФ. 2001. № 18. Ст. 1881.

¹⁵ СЗ РФ. 2001. № 33 (ч. 1). Ст. 3418.

¹⁶ СЗ РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.

В феврале 2003 г. Россия приняла участие в Пленарном заседании ФАТФ в качестве наблюдателя, а на Пленарном заседании в июне 2003 г. в Берлине Россия стала полноправным членом ФАТФ. Этому решению предшествовала еще одна комплексная оценка российской системы противодействия (отмывания) денежных средств, которая была проведена экспертами ФАТФ в апреле 2003 г. В апреле 2004 г. Россия ратифицировала Конвенцию ООН против транснациональной организованной преступности.

Учитывая принятую в июне 2003 г. при участии России новую редакцию Сорока рекомендаций ФАТФ, в июле 2004 г. в Федеральный закон 115-ФЗ были внесены изменения, расширившие круг лиц, обязанных представлять информацию в уполномоченный орган и усилившие требования к организации внутреннего контроля.

Одновременно проведена значительная работа по совершенствованию подзаконной нормативной правовой базы, включающей свыше 50 актов Президента РФ, Правительства РФ, Банка России, КФМ России и иных заинтересованных министерств и ведомств.

В марте 2004 г. Указом Президента РФ № 314 КФМ России был преобразован в Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), подведомственную Минфину России. Положение о Федеральной службе по финансовому мониторингу, утвержденное постановлением Правительства РФ от 23 июня 2004 г. № 307¹⁷, подтвердило сохранение за ним основных функций и полномочий в сфере противодействия (отмывания) денежных средств.

В связи с принятием в марте 2006 г. Федерального закона «О противодействии терроризму» и ратификацией в апреле этого же года Конвенции Совета Европы о предупреждении терроризма в Федеральный закон № 115-ФЗ внесены изменения, направленные на совершенствование механизмов противодействия финансированию терроризма.

В марте и июле 2006 г. Россия ратифицировала соответственно Конвенцию ООН против коррупции и Конвенцию Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию.

14 сентября 2007 г. Президент РФ назначил руководителя Росфинмониторинга В.А. Зубкова, который возглавлял КФМ России/Росфинмониторинг с момента его образования в ноябре 2001 г., Председателем Правительства РФ, а 24 сентября 2007 г. вывел Росфинмониторинг из ведения Минфина России, подчинив его напрямую Правительству РФ.

¹⁷ СЗ РФ. 2004. № 26. Ст. 2676.

В сентябре—ноябре 2007 г. в рамках третьего раунда оценки Россию посетили эксперты ФАТФ, МАНИВЭЛ и ЕАГ, которые провели встречи с Председателем Правительства РФ, руководством ряда федеральных органов исполнительной власти, Верховного суда, Генеральной прокуратуры, Банка России, Ассоциации российских банков и некоторых подотчетных организаций, а также посетили города Нижний Новгород, Хабаровск, Иркутск, Ростов-на-Дону и Калининград.

По итогам рассмотрения отчета России международными экспертами были сформулированы рекомендации по устранению выявленных недостатков, которые нашли отражение в правительственном Плане по совершенствованию российской антиотмывочной системы, реализация которого поручена Межведомственной комиссии.

Сегодня Российская Федерация на региональном уровне делает большие успехи в деле вовлечения соседних государств в региональную систему по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма. Однако успешное противодействие легализации может осуществляться только в случае, если оно будет одновременно разворачиваться на двух уровнях — национальном и международном. В отдельном государстве без международного обмена информационными потоками, взаимодействия и участия в процессе борьбы с преступниками кредитных организаций успешная борьба с легализацией не возможна. Следовательно, России необходимо активизировать международное сотрудничество в этой области.

Проведенный анализ этапов позволяет расставить основные хронологические акценты в развитии российской системы противодействия легализации (отмыванию) денежных средств, увидеть и оценить основные тенденции и направления в ее развитии, а также более глубоко понять механизм совершенствования этой системы.

Ахметов Л. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Салькова Е. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Совершенствование организации Федеральной контрактной системы закупок

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы и проблемы выбора надежных коммерческих партнеров при осуществлении закупок для государственных и муниципальных структур товаров и продуктов, услуг и работ.*

Проанализированы и внесены предложения по процедурам, методам и подходам проведения закупок, тендеров и конкурсов по приобретению товаров, и продуктов, выполнению услуг и работ за счет бюджетных средств. Рассмотрены также преимущества и достоинства Федеральной контрактной системы.

***Ключевые слова:** бюджетные, финансовые, средства, закупки, тендеры, конкурсы, договор, контракт, федеральная система, хозяйствующий субъект, товар, продукт, услуга, работа, Федеральный закон, заявка, электронные торги, государственные, муниципальные, нужды.*

Improvement of the organization of Federal contract system of purchases

***The summary.** In article questions and problems of a choice of reliable commercial partners are considered at implementation of purchases for the state and municipal structures of the goods and products, services and works.*

Offers on procedures, methods and approaches of carrying out purchases, tenders and competitions on acquisition of the goods, and products, performance of services and works at the expense of budgetary funds are analysed and made. Advantages and advantages of Federal contract system are considered also.

***Keywords:** budgetary, financial, means, purchases, tenders, competitions, the contract, the contract, the federal system, the managing subject, the goods, a product, service, work, the Federal law, the demand, the electronic auction, state, municipal, needs.*

В процессе своей деятельности каждый хозяйствующий субъект в нашей стране часто сталкивается с необходимостью принять оптимальные решения в условиях дефицита информации или неуверенности в ее достоверности и полноте, особенно при обосновании выбора надежных и достойных коммерческих партнеров. На практике, как правило, чем выше цена заключаемого контракта (договора), тем, соответственно, выше и степень неопределенности и риска.

Финансовое и экономическое благополучие организации, предприятия, партнера существенно зависит от профессионализма менеджмента, опыта работы и деятельности, образования сотрудников и работников, их деловых качеств и благонадежности, сложившегося имиджа организации, предприятия и партнера в бизнес среде.

Эти факторы приобретают еще большую значимость и вес когда речь идет о заключении договоров и контрактов за счет бюджетных финансовых средств, средствах формирующихся за счет налоговых поступлений от многих миллионов налогоплательщиков, оцениваемых в млрд, а иногда и в трлн рублей.

Можно без преувеличения утверждать, что цена вопроса — благополучие государства и его граждан.

В рыночных условиях специфичный товарно-денежный оборот продуктов и товаров, необходимых для обеспечения государственных нужд, опирается на коммерческие договорные (контрактные) связи государства и бизнеса¹. Именно поэтому процедуры размещения заказов и последующие исполнения контрактов и договоров на поставки товаров и продуктов, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд существенно отличается от заключения договоров с другим субъектным составом. При заключении и реализации таких контрактов и договоров необходимы процедуры тщательных предварительных выборов (отборов) контрагентов, с целью существенного сокращения рисков и финансовых потерь, неэффективного и нерационального использования бюджетных средств.

Реализация таких процедур, подходов и методов должно позволить отбирать наиболее надежных партнеров, предлагающих не только минимальные цены, но и соответствующие предъявляемым заказчиками требованиям и пожеланиям, в ряде случаев по неценовым критериям, которые устанавливаются заказчиком в зависимости от предмета и товара закупки, услуги и работ.

¹ Анчишкина О. В. НАЦИОНАЛЬНЫЕ КОНТРАКТНЫЕ СИСТЕМЫ: РОССИЙСКОЕ ПЕРЕПУТЬЕ, журнал «ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика», №2, 2010.

Процедура отбора при размещении заказа для государственных и муниципальных нужд, проводится практически всегда, за исключением случаев, прямо установленных законом.

Выбор надежного партнера состоит из многих элементов, начиная от подтверждения правоспособности участника размещения заказа, наличия у него необходимых лицензий, сертификатов и разрешений, свидетельств о допуске к выполнению определенных услуг и работ, устойчивостью его положения на рынке, в том числе финансового и экономического, наличием квалификации (в том числе квалификации сотрудников, опыта организации по выполнению аналогичных контрактов и договоров, материально-технической базы и ресурсов, необходимых для успешного выполнения услуг и работ и т.д.), обеспечением оптимальных сроков выполнения услуг и работ, условиями предоставления гарантии качества и т.д.

Учитывая, что процедуры отбора включают в себя элементы множества различных отраслей знаний, и ни одной из них полностью не охватывается, на стадии оценки и сопоставления заявок (которая является ключевой в случае проведения конкурса, тендера) должны, при необходимости, привлекаться эксперты, в том числе и технические в области, соответствующей предмету закупки.

Более чем десятилетний опыт развития системы закупок товаров и продуктов, работ и услуг в России на торгах показал эффективность и перспективность этого направления для экономного и рационального использования финансовых ресурсов как государства, так и муниципальных образований.

Созданная за более чем десятилетний период законодательная база способствовала поступательному внедрению системы закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд на федеральном, региональном и муниципальном уровнях на торгах (тендерах, конкурсах). Основным достижением этого процесса явилось осмысленное понимание государственными чиновниками различного уровня необходимости проведения торгов (тендеров, конкурсов) с целью экономного и эффективного расходования бюджетных средств.

Одним из наиболее серьезных и эффективных шагов по реформированию системы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд является перевод всех процедур, связанных с размещением заказов в электронный вид. Данный процесс осуществлялся последовательно – в январе 2010 года был введен перечень товаров, работ, услуг, закупка которых для государственных нужд может осуществляться исключительно путем проведения электронных аукционов.

В январе 2011 в электронный вид были переведены закупки также для всех субъектов и муниципальных образований Российской Федерации.

Снижение начальной цены контракта в ходе проведения электронного аукциона, как правило, составляет не менее 10–15%, что позволяет заказчикам более эффективно, выгодно и рационально использовать бюджетные средства. Кроме того, переход на систему электронных торгов существенно упростил процесс подготовки заявок и участия в торгах, а также позволил снизить затраты участников, связанные с оформлением, подачей и прохождением заявок. Законодательством о размещении заказов установлены исчерпывающие требования, в соответствии с которыми Заказчики принимают решения о способе размещения заказов – по состоянию на текущий момент, большая часть торгов проводится путем проведения электронных аукционов.

В настоящее время методы и технологии размещения заказов на торгах являются одним из наиболее перспективных направлений правового регулирования, так как законодательная база, несмотря на свою более чем десятилетнюю историю все еще находится в стадии становления, С января 2006 г. вступил в силу Федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который является основным источником правовых норм, регламентирующих отношения в области размещения государственных заказов.

Этот закон заменил Федеральный закон № 97-ФЗ от 22.04.1999 г. «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» и Положение об организации закупок товаров, работ и услуг для государственных нужд, утвержденное Указом Президента РФ «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупок продукции для государственных нужд» от 08.04.1997г. № 305. За период действия Закона № 94-ФЗ в него был внесен ряд существенных изменений, дополнений и поправок, учитывающих результаты анализов правоприменительной практики.

Созидательная способность государства напрямую зависит от того, насколько эффективно оно трансформирует бюджетные финансовые ресурсы в общественные блага посредством закупок товаров, работ и услуг и распоряжается создаваемыми таким образом активами ².

² Анчишкина О.В. НАЦИОНАЛЬНЫЕ КОНТРАКТНЫЕ СИСТЕМЫ: РОССИЙСКОЕ ПЕРЕПУТЬЕ // Журнал «ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика», №2, 2010.

Однако, существующая в настоящее время система размещения государственных заказов по-прежнему не позволяет достичь максимальной эффективности расходования бюджетных средств при максимальном удовлетворении потребностей государственных и муниципальных заказчиков в товарах, работах и услугах, так как в настоящее время в Российской Федерации отсутствует полноценное правовое регулирование имущественных отношений с участием публично-правовых образований, не основанных на административном или ином властном подчинении одной стороны другой стороне (контрактных отношений). Именно этот пробел в законодательном регулировании и призвана устранить разрабатываемая в настоящее время в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р³ Министерством экономического развития РФ совместно с Министерством финансов РФ Федеральная контрактная система (ФКС).

ФКС должна будет обеспечить, помимо детальной регламентации процесса планирования и размещения заказов, регламентацию и структурирование всех стадий процесса государственных и муниципальных закупок, а именно, планирования закупок, размещения заказов и исполнении контрактов, а также обеспечение интеграции информационных ресурсов, связанных с размещением заказов и исполнением контрактов. В результате формирования комплексной федеральной контрактной системы предполагается создание таких инструментов, как стандартные спецификации, типовые контракты на стандартные товары, работы и услуги (НИОКР, бюджетные инвестиции, информационные технологии, энергоснабжение и т.п.), автоматизированные средства проведения заказчиками мониторинга исполнения контрактов, позволяющие заказчикам более эффективно обеспечивать решение стоящих перед ними задач. В целом развитие контрактных отношений с участием публично — правовых образований направлено на создание прозрачной справедливой среды для всех сторон контракта, обеспечивающей сбалансированность интересов.

Комплексная федеральная контрактная система позволит также повысить качество и снизить издержки при реализации государственных услуг и работ, исполнении функций и задач публично-правовых образований и бюджетных учреждений.

³ Собрание законодательства Российской Федерации от 12 июля 2010г. № 28 ст. 3720, Собрание законодательства Российской Федерации от 22 ноября 2010г. № 47 ст. 6201.

В одобренном на заседании Правительства Российской Федерации 2 мая 2012 года проекте Федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» для обеспечения регламентации всего закупочного цикла предусмотрено:

- планирование и прогнозирование государственных и муниципальных нужд;
- формирование и размещение заказа;
- исполнение контрактов и приемка контрактных результатов;
- расширение линейки способов осуществления закупок за счет включения двухэтапного конкурса, конкурса с ограниченным участием и запроса предложений;
- мониторинг, контроль и аудит за соблюдением устанавливаемых требований;
- введение механизмов упрощенного изменения условий контрактов и их расторжения;
- процедуры одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта по четко определенным основаниям;
- установлен ряд антидемпинговых мер, позволяющих отклонять заявки с необоснованно заниженными ценами и т. д.

Принятие единого нормативно-правового акта, который сможет регламентировать весь процесс размещения государственного заказа — от планирования заказов до контроля исполнения контрактов, будет способствовать повышению эффективности использования бюджетных средств.

При этом также появляется возможность отслеживать полностью соответствие поставляемых по контрактам (договорам) товаров и продуктов, услуг и работ предъявляемыми контрактами (договорами) требованиям и условиям, в том числе и особым в некоторых случаях, что в условиях действующего законодательства не представляется возможным,

В настоящее время процесс планирования закупок для государственных и муниципальных нужд регламентируется бюджетным законодательством, процесс непосредственно размещения заказов регламентируется особой отраслью права — законодательством о размещении заказов, которое является частью антимонопольного законодательства.

Законодательство о размещении заказов применяется до момента заключения контракта, процесс же исполнения контракта регламентируется уже гражданским законодательством РФ, основным источником которого — Гражданский кодекс РФ.

Из всего антимонопольного законодательства непосредственно к процессу исполнения контракта имеет отношение только статья 9 Фе-

дерального закона от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», в которой установлены некоторые особенности государственного/муниципального контракта, которые, собственно, и отличают государственный/муниципальный контракт от любого другого договора (контракта).

При этом, именно процесс исполнения контракта является ключевым в достоверном и обоснованном расходовании денежных средств бюджетной системы Российской Федерации.

От того, насколько эффективно, качественно и добросовестно будет исполнен контракт, зависит полнота удовлетворения потребностей заказчика в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий заказчика, для удовлетворения которых заказ и размещался.

Именно решению всех этих проблем и задач будет способствовать Федеральная контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг.

Ашикбаева А. М.

аспирант,
Российский университет дружбы народов

Принципы формирования комплексной оценки состояния природоохранной деятельности нефтяных компаний

***Аннотация.** В статье рассмотрены современные процессы и показатели комплексной оценки состояния природоохранной деятельности, реализуемой крупными нефтяными компаниями. Выделены основные принципы реализации природоохранной деятельности, определено ее содержание.*

***Ключевые слова:** экология, бизнес, нефтяные компании, природоохранная деятельность.*

The principles of the formation of an integrated assessment of environmental performance of oil companies

***The summary.** The paper considers modern processes and indicators of an integrated assessment of environmental activities implemented by the major oil companies. The basic principles for the implementation of environmental activities, determined by its content.*

***Keywords:** environmental, business, oil companies, environmental management.*

В последнее десятилетие проблема обеспечения устойчивого развития приобретает первостепенное значение, становится стержнем экономической политики стран, регионов, субъектов экономической деятельности, задает контуры их стратегических решений.

Традиционная экономика утверждает, что максимизация прибыли и удовлетворение потребностей отдельных потребителей в рыночной системе совместимы с максимизацией благополучия общества, а недостаток рынка можно компенсировать государственной политикой. Экономика устойчивого развития полагает, что краткосрочная максимизация прибыли и удовлетворение потребителей-индивидуумов в конечном итоге приведут к истощению природных и социальных ресурсов, на которых базируется благосостояние общества и выживание биологических видов. Прогресс экономической науки привёл к пониманию необходимости

учёта природного фактора — рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды — в производственной деятельности. Поэтому охрана окружающей среды рассматривается социально-ответственными компаниями, государством и обществом как один из важных компонентов обеспечения устойчивого развития общества. Тот факт, что устойчивое развитие возможно только при сбалансированном устойчивом развитии его составляющих (экономики, охраны окружающей среды, социальной сферы) требует разработки методов и средств количественной оценки уровня устойчивости различных объектов, учитывающих комплексное влияние указанных выше составляющих на этот уровень. Одним из таких методов является формирование комплексных показателей, в структуре которых отражается совокупное, но взвешенное влияние различных составляющих на устойчивость развития. Деятельность нефтяных компаний, построенных по принципу вертикальной интеграции, охватывает все этапы жизненного цикла нефтепродуктов (далее ЖЦН) — от добычи нефти до поставки нефтепродуктов потребителям и управления отходами добычи нефти, её переработки, потребления нефтепродуктов и управления отходами, образовавшимися в границах ЖЦН. Несмотря на то, что нефтяные компании осуществляют крупные инвестиции в природоохранную деятельность, последствия этой деятельности всё ещё губительны для окружающей среды. Комплексная оценка состояния природоохранной деятельности нефтяных компаний, мотивирующая последних к поиску и использованию современных технических, организационных и социальных решений, минимизирующих негативное влияние на природу, может стать эффективным инструментом их устойчивого развития.

Построение комплексной оценки базируется на следующих принципах:

1. Природоохранная деятельность рассматривается как один из важнейших элементов устойчивого развития нефтяного сектора;

2. В масштабах страны (например, Республики Казахстан) ответственность за состояние природоохранной деятельности возлагается на нефтяные корпорации, построенные по принципу вертикальной интеграции, охватывающей все стадии ЖЦН, и на государство, одной из задач которого является системное стимулирование устойчивого развития нефтяного сектора экономики страны и природоохранной деятельности в рамках такого развития;

3. Основой формирования комплексных оценок природоохранной деятельности являются частные показатели, связывающие результаты экономической и природоохранной деятельности на уровне цент-

ров формирования добавленной стоимости — отдельных производственных операций и реализующего их оборудования, являющихся одновременно центрами возникновения негативных воздействий на окружающую среду (далее — Центры); интегрирование частных показателей позволяет получить комплексную оценку природоохранной деятельности первого уровня — каждого из Центров — КО1; интеграция КО1 приводит к оценке природоохранной деятельности на уровне отдельных производственных комплексов, объединяющих Центры технологически, пространственно, или на иной основе — нефтепромыслов, магистральных трубопроводов, цехов и/или технологических линий (потоков) нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), нефтехранилищ, транспортных хозяйств, автозаправочных станций и др. — комплексной оценке второго уровня (КО2); интеграция КО2 приводит к получению КО3 — комплексной оценки в рамках определённого юридического лица — участника ВИНК, например — НПЗ, интеграция КО3 — к получению комплексной оценки в границах определённого этапа ЖЦН;

4. Номенклатура и структура групп частных показателей, влияющих на комплексную оценку состояния природоохранной деятельности, формируются применительно к целям осуществления последующих комплексных оценок, назначению, технологическим и экономическим особенностям Центров: в каждой из этих групп существуют как стандартные, так и специфические показатели, отражающие особенности функционирования Центров и объединяющих их подразделений с указанных выше позиций формирования добавленной стоимости и рисков нанесения ущерба окружающей среде;

5. На каждом этапе ЖЦН является обязательной оценка уровня ресурсосбережения, т.к. именно оно является основой как снижения нагрузки на окружающую среду, так и затрат на получение продукции;

6. Комплексная оценка воздействия на окружающую среду на рассматриваемом этапе ЖЦН формируется с использованием многофакторной модели, в которой каждый из частных показателей имеет весовое значение, определяющее его влияния на комплексную оценку (КО1); по принципу интеграции взвешенных комплексных оценок формируются КО2 — КО4;

Далее кратко раскрывается содержание представленных выше принципов и актуальность следования им при формировании комплексных оценок природоохранной деятельности

Первый принцип отражает природоохранный аспект понятия «устойчивое развитие». Природа является основой жизнедеятельности человека, её истощение и деградация при существующих экономичес-

ких отношениях негативно сказываются на социальных отношениях, структурах производства и потребления, приводят к падению благосостояния и росту нищеты. Одно условие устойчивого развития — не истощительное природопользование в долгосрочном, стратегическом плане с учётом интересов будущих поколений. Чтобы быть устойчивым, развитие должно обеспечить рост — или, по крайней мере, не уменьшение во времени фундаментальных активов — природного, в т.ч. человеческого, и техногенного потенциалов. Для нефтяных компаний признание приоритетности природоохранных аспектов своей деятельности и трансформация такого признания в реальные действия является особенно важной, поскольку серьёзный ущерб окружающей среде наносится на всех этапах ЖЦН, а его ликвидация отвлекает от производственной деятельности неизмеримо большие материальные и человеческие ресурсы, чем современные методы и средства предотвращения ущерба, первой из которых является объективная комплексная оценка текущего состояния природоохранной деятельности компании.

Второй принцип вызван к жизни структурой вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Охватывая своей деятельностью полный ЖЦН, или хотя бы его базовые этапы, только ВИНК, природоохранная деятельность которых оценивается предлагаемой моделью, могут реально и наиболее эффективно управлять этой деятельностью, координируя её цели, задачи, методы, средства и ресурсы в масштабах ЖЦН.

С другой стороны, какими бы экономическими и административными ресурсами ни обладала ВИНК, она не может выполнять свои миссии, в т.ч. по охране окружающей среды, без законодательной, нормативной и фискальной поддержки со стороны государства.

Третий принцип устанавливает определяющую роль частных показателей в процедуре формирования комплексных оценок и то звено производственных процессов, в масштабе которого должны формироваться номенклатура, структура и количественные значения этих показателей. Особая роль частных показателей обусловлена тем, что их качественная и/или количественная некорректность делает бессмысленным формирование комплексных показателей и их использование в качестве инструментов планирования и реализации природоохранной деятельности. Существующая как в России, так и в Казахстане (РиК) организация природоохранной деятельности промышленных предприятий и оценки её экономической эффективности не соответствует принципам и практике социально- и технологически развитых стран (СиГРС) и не позволяет корректно формировать частные показатели. В РиК следует

выделить следующие общие характеристики оценки природоохранной деятельности:

- объектами оценки являются предприятия в целом;
- понятие «частный показатель» применительно к экономике природоохранной деятельности отсутствует, в лучшем случае в этом качестве используются паспортные характеристики оборудования и нормы технологических регламентов, не зависимо от их соответствия, или не соответствия действительности;
- критериями оценки отдельных сторон природоохранной деятельности (комплексные оценки не предусмотрены) являются показатели соответствия валовых (суммированных по предприятию) значений вредных выбросов в атмосферу, загрязнённых стоков, образовавшихся отходов, загрязнённых почв нормативным значениям, устанавливаемым природоохранными органами государственного управления; большинство показателей ресурсопотребления не корреспондируется этими органами с охраной окружающей среды;
- плата за «нормативное» загрязнение окружающей среды и штрафы за сверхнормативное загрязнение настолько малы, что не стимулируют предприятие к снижению уровней этих загрязнений;
- экономическая оценка осуществляется в рамках бухгалтерского учёта и построена так, что затраты, связанные с природоохранной деятельностью, выглядят как доли процента в структуре себестоимости продукции, а их действительная величина «закопана» в массе накладных расходов.

Для СИТРС характерны следующие подходы к оценке природоохранной деятельности:

- основными объектами оценки являются Центры и объединяющие их подразделения (см. выше, п. 3), положительная оценка (признание уровня негативного воздействия допустимым) выносятся в отношении каждого из Центров и объединяющих их производственных структур (цехов, линий, потоков и др.), и только после этого – в отношении предприятий, входящих в ВИНК;
- основными частными показателями качества функционирования Центров являются удельные (приведенные) показатели ресурсопотребления, величины добавленной стоимости и величин негативных воздействий на окружающую среду в границах Центров, или в точке(ах) выхода за эти границы;
- количественные характеристики частных показателей устанавливаются в рамках управленческого учёта и экоэкзаунтинга –

процедуры, требующей отдельного счёта затрат, связанных с ресурсопотреблением и защитой окружающей среды [1, 2] в тех же границах, и выделения этих затрат отдельной строкой в структуре себестоимости продукции;

- критериями качества функционирования Центров (базой приведения частных показателей к безразмерной форме) являются частные показатели, получаемые при использовании технических, организационных, социальных и иных решений категории «лучшие из доступных»;
- счёт указанных выше затрат охватывает все Центры в пределах того этапа (отрезка) ЖЦН, для которого будет формироваться комплексный показатель экономической эффективности природоохранной деятельности;
- доля затрат, рассчитанных с использованием экоэкаунтинга, достигает 5–15% в составе себестоимости, а штрафы за сверхнормативное загрязнение окружающей среды являются разорительными для предприятий;

Четвёртый принцип дифференцирует частные показатели на группы, а внутри групп на стандартные и специфические. Для нефтегазового сектора экономики состав групп и стандартных (общепромышленных) частных показателей внутри них, методические указания по формированию этих показателей установлены международно-признаваемым форматом отчётности об устойчивом развитии корпораций GRI 3.0 и GRI 3.1 [3.4], а специфических отраслевых — отраслевым дополнением к нему [5]. Показатели, отражающие специфику отдельных Центров внутри предприятий, устанавливаются специалистами, осуществляющими оценку экономической эффективности природоохранной деятельности конкретного предприятия.

Пятый принцип определяет приоритетность показателей ресурсосбережения (ресурсопотребления) в системе частных показателей. Эти показатели могут формироваться в отношении ресурсов:

- материальных, дифференцируемых (здесь и далее — с позиций экономической оценки эффективности природоохранной деятельности) на основные, входящие в состав целевой (основной) продукции, и вспомогательные, не входящие в состав целевой продукции, но потребляемые и/или расходуемые при выполнении производственных процессов их получения; по кратности использования — на первичные и вторичные ресурсы; отходы основных и вспомогательных материальных ресурсов рассматриваются современной экономикой как не целевая продукция — вторичные энергетичес-

кие, или технологические ресурсы, полномасштабное использование которых в этом качестве устраняет ряд источников негативных воздействий отходов на окружающую среду (транспортировка отходов, полигоны захоронения отходов и др.) и повышает экономическую эффективность природоохранной деятельности;

- энергетических, дифференцируемых по видам энергии (электрическая, тепловая), классам энергоносителей (возобновляемые, не возобновляемые), техническим параметрам, кратности использования – на первичные и вторичные ресурсы;
- водных;
- земельных;
- трудовых;
- интеллектуальных.

Шестой принцип вводит понятия многофакторной оценки, определяемой на основе весовых значений частных и комплексных показателей, формирующих такую оценку. Весовые значения каждого из частных и комплексных показателей устанавливаются на основе экспертных оценок и могут дифференцироваться для различных этапов ЖЦН. При этом нормативное (базовое) значение каждого из частных показателей устанавливается исходя из его экономической природы в абсолютной или в относительной форме, в т. ч. с учетом достигнутого мирового уровня. Показатели оценки природоохранной деятельности любого уровня ранжируются по пяти состояниям, характеризующим степень их влияния на конечный результат (комплексную оценку): очень сильное, сильное; умеренное; слабое; очень слабое. Умеренное состояние соответствует нормативному значению показателя, все остальные состояния характеризуют отклонение от нормативного как в положительную (очень сильное, сильное), так и отрицательную (слабое, очень слабое) стороны.

Одно из основных требований построения модели сводится к тому, что номенклатурная структура групп показателей, влияющих на комплексную оценку состояния природоохранной деятельности, формируются применительно к основным этапам ЖЦ, на которых возникают риски нанесения ущерба окружающей среде. Состав показателей должен отражать не только влияние производственных процессов на состояние окружающей среды (почва, воздух, вода), но состояние основных производственных фондов, уровень использования ресурсосберегающих технологий. Использование ресурсосберегающих технологий на каждой стадии ЖЦ является важным условием, обеспечивающим умень-

шение нагрузки на окружающую среду, т.к. нерациональный рост использования ресурсов окружающей среды приводит к их истощению. Состав показателей по ресурсосбережению должен отражать специфику каждого этапа и раскрывать деятельность компании по совокупности мер по бережливому и эффективному использованию фактов производства (капитала, земли, труда). Показателями, характеризующими использование ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, могут быть: снижения фондоемкости и материалоемкости продукции; повышения производительности труда; сокращение затрат живого и овеществленного труда; повышение качества продукции; и др.

Используемые источники

1. Environmental Management Accounting Procedures and Principles.// UNITED NATIONS, N.-Y., 2001.
2. Environmental Management Accounting International Website – <http://www.emaweb.org>
3. Sustainability Reporting Guidelines. Version 3.0.//2000 – 2006 GRI.
4. Sustainability Reporting Guidelines. Version 3.1.//2000 – 2011 GRI.
5. Oil and Gas Industry Guidance on Voluntary Sustainability Reporting.// IPIECA 2010, 2nd Edition.

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Диагностика финансового потенциала корпорации

***Аннотация.** В статье описываются направления анализа финансового потенциала, которые могут быть использованы в процессе стратегической оценки применяемой стратегии развития.*

***Ключевые слова:** финансовая стратегия, финансовый потенциал, управление финансовым потенциалом корпорации, диагностика финансового потенциала корпорации*

Diagnostics of financial capacity of corporation

***The summary.** In article the directions of the analysis of financial potential which can be used in the course of a strategic assessment of applied strategy of development are described.*

***Keywords:** financial strategy, financial potential, corporation management in financial capacity, diagnostics of financial capacity of corporation*

Финансовое управление обеспечивает стабилизацию экономического развития корпорации и является важным индикатором эффективности коммерческой деятельности в целом. Финансовые источники превращаются в финансовые ресурсы, если они направляются на формирование производственного развития. Финансовые ресурсы — это совокупность денежных средств, которые могут быть направлены на формирование внеоборотных активов или оборотного капитала. Оба направления способствуют формированию производственного и финансового потенциалов.

На стратегическом уровне управления и в процессе проведения стратегического анализа ключевую роль в развитии организации играют финансовые ресурсы, эффективное использование которых приобретает особое значение при разработке стратегии развития организации. Уп-

равление финансовым потенциалом направлено на устойчивое функционирование корпорации и дальнейшее ее динамичное развитие.

Современный этап финансового управления и его развития повышает роль финансового планирования на предприятиях. Наличие и эффективность финансового планирования на предприятиях не является их внутренним делом. Это вопрос эффективного развития региона и страны.

Использование категории финансового потенциала в целом позволяет ориентировать систему управления коммерческой структуры на стратегические цели при одновременном учете текущих факторов. Финансовый потенциал является необходимым элементом стратегического планирования. Управление финансовыми ресурсами предполагает процесс активного воздействия на деятельность хозяйствующего субъекта на каждой стадии управленческого цикла с целью обеспечения их кругооборота и эффективного использования.

Управление финансовым потенциалом корпорации — это функционально ориентированное комплексное целевое исследование, направленное на поиск и реализацию наиболее экономичных способов и средств формирования финансового потенциала, оценки его динамики в процессе деятельности хозяйствующего субъекта, нейтрализации отрицательных факторов и максимального его наращивания для обеспечения стратегического контроля в рыночных условиях в долговременном периоде.

Финансовый потенциал корпорации — это совокупность финансовых ресурсов, вовлеченных в оборот, с учетом привлечения дополнительных финансовых источников, исходя из стратегических перспектив и инвестиционной привлекательности фирмы. Исследование финансового потенциала позволяет выявлять возможности привлечения дополнительных финансовых источников, исходя из стратегических преимуществ и инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

Финансовый потенциал корпорации включает активы, созданные в процессе предыдущей деятельности, и финансовые ресурсы, которые можно направить на увеличение потенциала, результаты которого будут видны в будущем.

Определенная величина финансового потенциала служит возможным гарантом реализации разработанных стратегий развития. Концепция стратегического менеджмента предполагает процесс непрерывного управления изменениями в организации как ответную реакцию на изменение окружающей среды. Мониторинг характеристик, связанных с оценкой финансового потенциала, позволяет своевременно отслеживать положительные и негативные явления в развитии хозяйственных структур.

Оценка финансового потенциала является важной стратегической задачей. Место финансового потенциала в системе элементов и взаимосвязей системы стратегического управления может быть представлено в виде обособленного элемента, зависящего от факторов наличия и реализации производственного потенциала, ориентации на имеющиеся конкурентные преимущества при достаточной компетентности руководства.

При этом, немаловажной характеристикой формирования финансового потенциала организации выступают региональные факторы.

Концепция механизма управления финансовым потенциалом корпорации может быть представлена на рис. 1.



Рис. 1. Концепция механизма управления финансовым потенциалом корпорации ¹

¹ Егоров П.В., Сердюк-Копчекчи Ю.В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия//Экономика промышленности. 2007. Т. 36. № 1. С. 15–22.

Финансовый потенциал организации как результирующая характеристика означает, что он может быть рассчитан за определенный период времени. Из этого следует, что финансовый потенциал — подвижная характеристика, которая может возрастать или сокращаться в зависимости от складывающихся условий.

Финансовый потенциал как необходимый элемент инвестиционной привлекательности исследуют С.А. Лосева, В.И. Зубков и А.В. Накивайло². Однако при этом, авторы не выходят за рамки использования таких показателей, как величина собственного капитала и эффективность его использования.

В формализованном виде механизм управления финансовым потенциалом корпорации можно представить так:

$$S = (D, R, M) \rightarrow \max C,$$

где S — процесс управления финансовым потенциалом корпорации;

D — функция диагностики финансового потенциала корпорации;

R — функция регулирования финансового потенциала корпорации;

M — функция мониторинга финансового потенциала корпорации; \max ;

C — максимальное достижение поставленной цели корпорации

Функция диагностики финансового потенциала корпорации представляет собой установление и изучение признаков, определяющих развитие финансового потенциала и возможное предотвращение нежелательных отклонений от его развития.

Выполнение функции диагностики обусловлено необходимостью анализа состояния финансовой деятельности корпорации для своевременной корректировки действий с целью достижения поставленных стратегических целей по накоплению финансового потенциала.

Диагностика включает этапы анализа, а также этапы распознавания причин возникновения сложившихся ситуаций. Таким образом, диагностика — это всестороннее рассмотрение, изучение финансовой деятельности корпорации, выявление отрицательных и положительных результатов, а также установление источника и причины возникновения отрицательных отклонений.

Реализация функции диагностики механизма управления финансовым потенциалом корпорации осуществляется в двух режимах.

Первый режим — это работа по определенному заданию. При этом режиме механизм управления финансовым потенциалом корпорации

² Лосева С. А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями /С. А. Лосева, В. И. Зубков, А. В. Накивайло. Киев, 2002.

будет выполнять функцию диагностики только после возникновения определенной цели.

Для механизма управления финансовым потенциалом корпорации не столько важны текущие значения показателей финансовой деятельности, сколько тенденции их изменения за последнее время. При этом следует анализировать как тенденции изменений между последующими и предыдущими значениями показателей, так и тенденции изменений показателей до принятия решений и после.

Второй режим – это непрерывный режим работы. Сущность его заключается в том, что диагностика осуществляется непрерывно, то есть с заданной определенной периодичностью собирается и анализируется информация по всем показателям, характеризующим состояние финансовой деятельности промышленного предприятия. При этом установление размеров отклонений текущих значений показателей от целевых осуществляется как в абсолютных, так и в относительных единицах. Размеры отклонений в относительных единицах подразделяются на три группы: положительное; отрицательное «допустимое»; отрицательное «критическое».

После определения отклонений выделяются и рассматриваются те показатели финансовой деятельности корпорации, по которым наблюдаются «критические» отклонения от установленных целевых нормативов. По каждому «критическому» отклонению (а при необходимости и менее значимым размерам отклонений показателей) определяются причины, вызвавшие эти отклонения, то есть факторы, которые повлияли на полученный результат.

Выбор в пользу факторных моделей в диагностике позволит более обоснованно оценить изменения значений показателей финансовой деятельности корпорации. Таким образом, использование того или иного режима в процессе реализации функции диагностики механизма управления финансовым потенциалом корпорации позволяет выявить явные и скрытые нежелательные отклонения показателей финансовой деятельности корпорации.

Скрытые нежелательные отклонения могут и не оказывать отрицательного влияния на финансовую деятельность, но в будущем их отрицательные изменения приведут к нежелательным результатам, что отразится на деятельности корпорации.

Финансовый потенциал позволяет оценить видимую итоговую характеристику хозяйствующего субъекта за определенный период времени. Финансовый потенциал является отражением текущих и воплощением будущих возможностей организации в рамках стратегического

планирования. При этом, он отражает реальные возможности данного хозяйствующего субъекта в рамках отраслевой и региональной специфики, выступает как инструмент, который может быть использован для формирования собственного экономического видения факторов стратегического развития производственных структур.

Диапазон возможностей формирования финансового потенциала зависит от внешней среды, компетентности руководства и внутренних возможностей хозяйствующего субъекта. Следовательно, финансовый потенциал формируется как функция экономического, технического и организационного потенциала хозяйствующего субъекта. Обеспечение выживания фирмы в конкурентной борьбе — это цель формирования конкурентных преимуществ через финансовые рычаги.

Балабанов В. С.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Репкина О. Б.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент
организации», Российская академия предпринимательства*

Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу

***Аннотация.** В статье рассмотрены современные проблемы глобализации и либерализации, проанализирован уровень инновационности отечественной экономики и обоснована необходимость активной экономической политики. В результате оценки мировых тенденций и некоторых показателей внутреннего развития доказана особая роль предпринимательского сектора в выбранном направлении модернизации отечественной экономики по инновационному типу.*

***Ключевые слова:** предпринимательский сектор, инновационное развитие, отечественная экономика, инновационная экономика.*

Entrepreneurship in the conditions of modernization of national economy on innovative type

***The summary.** The paper considers modern stereotypes, issues of globalization and liberalization, is considered the level of innovation of the domestic economy and the necessity of an active economic policy. The assessment of global trends and some indicators of domestic development proved the special role of the business sector in the selected direction of modernization of the domestic economy to an innovative type.*

***Keywords:** entrepreneurship, innovation development, the domestic economy, innovation economy.*

В условиях глобализации и открытости отечественной экономики встает вопрос об активной внешней и внутренней экономической политике. Однако целые отрасли не справляются с удовлетворением возросшего спроса и проигрывают в международной конкуренции, запасы и ресурсы советского периода практически исчерпаны и дальнейшая модернизация экономики возможна только на основе инновационного процесса, что обуславливает крупные капиталовложения.

В современных условиях глобализации идеологи ведущих стран мира развивают идеи либерализации экономической и таможенной политики; создания равноправных или даже привилегированных условий для работы иностранных субъектов экономической деятельности; увеличения доли торговли и сферы услуг, расширения использования сырьевых ресурсов; существования универсальной модели экономического устройства; идеализации возможностей рынка.

Однако подобные идеи были предложены еще в рамках «Вашингтонского консенсуса»¹, которые однако не получили широкого распространения. Успешная реализация подобных принципов способна привести к глобальному рынку без границ, что для слабых звеньев — менее развитых стран, означает лишь незащищенность национальных народных хозяйств.

Россия должна тщательно оценивать полезность взаимоотношений с международными финансовыми организациями. Так, например, Всемирная Торговая Организация (ВТО), ставшая в 1995 году приемником Всеобщего соглашения по тарифам и торговле ГАТТ, которое было принято в 1947 году, ставит своей целью устранение искусственных препятствий международной торговли, но обратимся к истории.

За время существования ГАТТ таможенные пошлины, а потом и ВТО наблюдалось постоянное снижение таможенных пошлин. Однако такая тенденция объясняется не реализацией принципов свободной конкуренции, а привилегированным положением наиболее сильных членов этой организации, у которых практически не существует конкурентов, а свобода торговли открывает им путь к сырьевым источникам и новым рынкам на льготных условиях. Например, до Первой мировой войны в Великобритании, в отличие от других стран, в силу наличия у нее беспорочного конкурентного преимущества, не было необходимости применения импортных тарифов, в то время как в Германии они составляли 12–17%, в США 16%, во Франции и Австро-Венгрии 18–24%, в Италии 17–25%, в Испании 37%, в России до 73%. Но, когда конкуренты появились, то Великобритания тут же ввела соответствующие тарифы: в 1915 году — 33% на ввоз автомобилей, мотоциклов, в 1921 году — также на приборы, инструменты, синтетические красители и промежуточные продукты².

¹ Агитон К. Альтернативный глобализм. Новые мировые движения протеста. М.: Гилея, 2004. («Вашингтонский консенсус», С. 45–49).

² Ю. Шишков. Внешнеэкономические связи в XX веке — от упадка к глобализации. / Мировая экономика и международные отношения, 2001, С. 14–21.

Такая же ситуация происходит и в современной истории, например, введение США пошлин на импорт стали и др.

Глобализация и либерализация торговли, в рамках существующих разновидностей рыночных моделей, помогают дальнейшему процветанию развитых стран за счет всего остального мира.

В рамках глобализации нередко возникает вопрос об универсальности экономических принципов, причем до сих пор преобладает либеральная рыночная модель, опирающаяся еще на принципы классического раннего капитализма А. Смита. Но не нужно забывать об индивидуальных особенностях каждой страны.

Для России, например, всегда была близка японская мобилизационная стратегия послевоенного периода, когда при активном участии государства в формировании структуры и распределении ресурсов между отраслями народного хозяйства, мощное финансирование отечественных предприятий за счет национальных банков и ограничения на иностранные инвестиции, протекционизм отечественных производителей и государственная поддержка научно-исследовательских работ.

обеспечивалось экономическое развитие. До мировых энергетических кризисов 70-х годов основными принципами деятельности являлось Для более полного рассмотрения проблемы обратимся к истории. Советская экономика обладала нетривиальной структурой и могла быть образно охарактеризована как «треугольная»³. Вершинами такого треугольника можно считать: экспортные сырьевые отрасли (работали на мировой рынок, снабжая, однако, советский блок со значительной скидкой); ВПК (работал на обеспечение мирового приоритета); вся гражданская экономика (развивалась по остаточному принципу). Практически все финансовые ресурсы перераспределялись преимущественно через ВПК и эта модель работала довольно успешно и долго.

После перестройки российская экономика не претерпела серьезных изменений в структуре, однако рынок по-разному повлиял на элементы существующей ранее модели.

В результате происходящих политических изменений практически исчезли государственные заказы, сильно пострадал военно-промышленный комплекс, который практически всегда находился под пристальным вниманием государства, а обделенный ранее сектора гражданской экономики и вовсе ослаб. Хуже было только с институтами развития

³ Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М.. Посткризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций. <http://institutiones.com/innovations/961-struktura-ekonomiki-koalicii-dlya-innovacij.html>

науки и технологий. Если в 1970 году расходы на науку составляли 5,3%, в 1980 г. — 4,8%⁴, то уже в 2000 г. — 1,29%⁵ к ВВП. Одновременно, в результате «передела» национального богатства посредством небольшой группы стоящих у власти людей искажилась возможность финансирования внутренних процессов.

Имеющиеся недостатки в повышенной плановости, чрезмерном уровне бюрократии, заполитизированности нужно было решать с учетом отечественной специфики. Однако, мы опять пошли по пути копирования. Несмотря на то, что в традиционной схеме инновационной экономики во взаимодействии государства и бизнес структур упор обычно делается на последние, однако особенности развития нашей страны требовали расстановки других приоритетов. Для развития цивилизованного бизнеса надо было до поры до времени сохранять традиции сильной государственной власти и проводить плавный переход к цивилизованному рынку.

Положение страны в мировой экономике определяется состоянием и пропорциональным развитием ее ресурсов. Незрелость экономики, отсутствие политики планомерного развития на уровне страны привело к перемещению ресурсов в наиболее динамичные и рентабельные энергетический и финансовый сектора. Отсутствие четкого планирования привело к тому, что нивелировались существующие ранее преимущества в области человеческих ресурсов и развитой инфраструктуры. Сегодня мы, к сожалению, утратили ресурсный потенциал для конкуренции и остро нуждаемся в решениях, не основанных на экстенсивных факторах развития. И здесь недостаточно простого утверждения той или иной программы развития экономики.

Несмотря на происходящие изменения все еще сохраняется необходимость выработки стратегии, увязывающей цели развития страны и ее возможности. Особое внимание необходимо уделять: институтам государственного управления, состоянию трудовых ресурсов, науке и, конечно же, предпринимательству.

Еще одной особенностью развития отечественного предпринимательства является то, что предпринимательский слой практически весь формировался из представителей советской номенклатуры, тех ее членов, которые смогли вовремя сориентироваться, подстраховав себя в рамках формальных структур и неформального общения. «Предприни-

⁴ Народное хозяйство СССР в 1985г.: Стат. ежегодник / ЦСУ СССР. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 85–87, 167.

⁵ Наука России в цифрах: 2010. Стат. Сборник. М.: ЦИСН, 2010. С. 140–141.

матерские структуры вырастают не столько из частной собственности, сколько из институтов бывшей системы»⁶.

Таким образом, наблюдается парадокс. Мы доказали, что предприниматель – это человек, обладающий специальными качествами, способный прогрессивно мыслить, активно действовать. В рамках исторического аспекта мы отметили, что предпринимательство – это результат активной инициативной деятельности, и его развитие минимально связано с формализованными факторами.

Неужели именно бывшие номенклатурные работники обладали необходимыми для занятия предпринимательской деятельностью качествами?

Конечно же, нет. И это еще одна особенность развития отечественного предпринимательства.

В нашей стране нередко отсутствие преемственности исторического развития приводит к причудливым направлениям развития тех или иных элементов экономической системы и экономики в целом.

Зарождение предпринимательства в дореволюционной России (последовательно, по этапам становления буржуазии) прервалось на 70 лет социалистическим строем. Искусственное возрождение на основе равновероятностного рыночного риска с опорой на идеологию индивидуального успеха, происходя в условиях номенклатурно-бюрократической подстраховки (не только в вопросах развития предпринимательства), привело к специфическим рыночным отношениям.

Рассмотрев предпринимательство как особый вид деятельности, выделим его инновационность.

Инноваторами нередко считают нестандартно мыслящих людей, обладающих иррациональным типом мышления, способных быстро и адекватно реагировать на происходящие изменения.

В целом для успешного развития отечественного предпринимательства необходимо создание продуманной и устойчивой нормативно-правовой базы на основе систем обратных связей государственного и негосударственных секторов; развитие добросовестной конкуренции; стимулирование развития инновационных процессов как на макро-, так и на микроуровнях; повышение качества ресурсов и качества управления для создания потенциала развития отечественной экономики.

На наш взгляд наиболее полной является характеристика инновационной экономики Корчагина Ю. А., куда отнесены:

⁶ Бузгалин А. В. Переходная экономика: Курс лекций по политической экономии. М.: Таурус Просперус, 1994. С. 380.

- высокий индекс экономической свободы,
- высокий уровень развития образования и науки,
- высокое и конкурентоспособное качество жизни,
- высокая доля инновационных предприятий (свыше 60–80%) и инновационной продукции,
- замещением капиталов,
- конкуренция и высокий спросом на инновации,
- принцип разнообразия рынков ⁷.

Мы видим, что здесь особое внимание уделено наличию конкуренции и свободе. Означает ли это — что в других условиях инновационная экономика не может развиваться? Отчасти да, хотя конкуренция, как и любая свобода должны быть в разумных пределах.

Появление инновационной экономики произошло в США в середине прошлого века, а в работах Э. Тоффлера ⁸ называлась «экономикой Третьей Волны». Углубление международного разделения труда, смена конкурентных соотношений между промышленно развитыми и развивающимися странами, а также военно-ориентированные экономики практически всех ведущих промышленно развитых стран привели к ресурсосберегающим направлениям развития (Великобритания, Германия, США, Россия, Франция, Италия).

Как уже было отмечено выше, оригинальная экономика России определяла и основные системные экономические характеристики: исключительное внимание обороноспособности страны, высокую ресурсоемкость продукции и особый режим самообеспечения. Относительная самостоятельность страны и значительная мобилизационная способность позволяли вплоть до 70-х годов прошлого века сохранять темпы роста и, в то же время, создавались огромные запасы человеческого ресурса. Таким образом, при всех своих отличиях от экономик других стран, Россия обладала многими преимуществами.

Постараемся оценить насколько «инновационна» отечественная экономика сегодня. Отойдем от представленного выше списка, поскольку трудно выделить то или иное мнение как верное относительно, например, уровня экономической свободы или конкурентоспособных качеств жизни.

Относительно внутренних затрат на исследования и разработки к валовому внутреннему продукту Россия в два раза отстает от США, Ав-

⁷ Корчагин Ю. А. Современная экономика России. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008, С. 403.

⁸ Тоффлер, Э. Третья волна = The Third Wave, 1980. М., 2010.

стрии, Германии, Франции и в три раза – от Швеции, Японии, Финляндии, Кореи. Что касается расчетов этих затрат на душу населения, то по сравнению со странами ОЭСР, хуже положение только в Греции, Мексике, Польше, Словакии, Турции⁹. Одновременно объем инновационных товаров, работ и услуг устойчиво снижается, особенно в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг. Как не парадоксально, затраты на технологические инновации увеличиваются как в абсолютных, так и в относительных показателях¹⁰.

Тем не менее, «ни в одном из исследований не установлено связи между ростом финансирования российской науки и благосостоянием российского общества. Это противоречит мировому опыту: чем сильнее наук – тем богаче страна»¹¹.

В инновационной экономике особое внимание уделяется знаниям и инновациям, причем, не только в части их разработки, получения и реализации, но и относительно готовности всех сфер человеческой деятельности.

По количеству созданных передовых производственных технологий можно наблюдать рост с 637 – в 2005 г. до 864 технологий в 2010 г. Важно, что из них наибольшими темпами роста характеризуются принципиально новые технологии – на 170% (с 60 технологий в 2005 г. – до 102 в 2010 г.)¹².

С. Лесков справедливо замечает, что «Наши достижения на рынке наукоемкой продукции, куда с садовой головой не пробьешься, скромнее некуда. Лишь 0,3% этого рынка принадлежит России, хотя по числу ученых мы на 3-м месте в мире, а недавно вовсе лидерами были. Доля США составляет 36%. Япония взяла 30%, Германия – 16%. Крошечный Сингапур впереди России!»¹³

По общим тенденциям мы видим, что, возможно, продолжается разрыв между количеством изобретений и нововведений. Вероятно, у нас еще сохранился человеческий потенциал, для реализации результатов труда которого жизненно необходимо создать подходящие условия.

Рассмотрим научные исследования и разработки по секторам деятельности. Наряду с общим увеличением внутренних затрат на научные исследования и разработки с 76,7 трлн. руб. в 2000 г., до 485,8 трлн. руб. в 2009 г. в абсолютных значениях большая доля приходится на пред-

⁹ Наука России в цифрах: 2010. М., Росстат, 2010. С. 214.

¹⁰ Наука Россия в цифрах: 2010. Стат. сб. М.: ЦИСН, 2010. С. 67–69.

¹¹ Лесков С. Золотая клетка Академии // Известия. 2011. 18 мая. С. 6.

¹² Наука России в цифрах: 2010. Стат. сб. М.: ЦИСН, 2010. С. 141.

¹³ Лесков С. Золотая клетка Академии // Известия. 2011. 18 мая. С. 6.

принимательский сектор, а вот темпы роста выше в некоммерческих организациях, высшем профессиональном образовании и в государственном секторе¹⁴.

Ранее мы ставили вопрос об обязательности наличия свободной конкуренции и творческого духа для развития инновационной экономики. Свободный творческий подход присущ предпринимательскому сектору, но он развивается относительно низкими темпами.

Все меньшее количество персонала занято научными исследованиями и разработками с 887,7 тыс. человек в 2000 г. до 742,4 тыс. чел. — в 2009 г.¹⁵; сократилось число организаций, выполнявших научные исследования и разработки с 4099 в 2000 г. до 3536 в 2009 г.; удельный вес инновационноактивных организаций снизился с 9,6 до 9,4% (в несколько раз меньше, чем в развитых странах)¹⁶.

Нестабильность ситуации отражается на плохо сочетающихся между собой показателях. Отчасти поэтому возникает много вопросов — как на теоретическом, так и на практическом уровне. Одни исследователи выделяют одни показатели и делают свои выводы, опираясь на них, другие — заостряют внимание на других. Но суть в том, что противоречивость объективных показателей, позволяет вмешиваться субъективным выводам при оценке перспектив и тенденций развития отечественной экономики.

Несмотря на отмеченные отрицательные влияния глобализации мирового хозяйства на развивающиеся страны, они все равно находятся под постоянным влиянием нестабильностей мировой экономики и подвержены всем его воздействиям.

В целом основная нагрузка в нашей стране лежит на сырьевом бизнесе, однако численность населения России и ее бедных слоев существенно больше, чем в других странах — экспортерах нефти. Как уже было отмечено выше, выход может быть либо в восстановлении существующей ранее системы, что означает некоторый откат в прошлое, поскольку механизм осуществления инноваций останется прежним: за счет перераспределения финансовых ресурсов от сырьевого экспорта; либо через бюджет, путем создания государственных холдингов в составе экспортных и инновационных компаний; навязывания государственно-частного партнерства, опирающихся, в основном, на бюджетные ресурсы.

Поскольку сомнительно восстановление существующей ранее системы, то желательно рассматривать возможность ускоренного разви-

¹⁴ Наука России в цифрах: 2010. М., Росстат, 2010. С. 16, 91, 107, 199.

¹⁵ Указ. ист., С. 49.

¹⁶ Указ. ист., С. 16, 19.

тия нескольких отраслей, чему имеется немало успешных исторических примеров. Однако в обязательном порядке для достижения роста экономики необходимо создание механизма, позволяющего осуществлять распространение частного успеха на другие отрасли экономики.

Именно такое направление развития выделяется в нашей стране, поскольку не требует существенных изменений, дополнительных ограничений субъектов рыночных отношений и, к тому же, вписывается в традиционные принципы ведения национальной экономики.

Развитие западных стран всегда опиралось на частную инициативу, например, при создании стимулов к реализации инновационных проектов.

В этом заинтересован отечественный бизнес, который в борьбе за инновации проигрывает дважды: при реализации инновационных идей в нашей стране и при столкновении с более конкурентоспособной на мировых рынках продукцией. Такие проекты могут быть интересны и крупному экспортоориентированному бизнесу, поскольку он вынужден, работая в других странах придерживаться устоявшимся там правилам. Таким образом, переход к модернизации экономики по инновационному типу развития базируется не на перераспределении ресурсов государством, а на создании новых ресурсов иными методами и другими экономическими агентами (предпринимателями). Все большее значение приобретают частные инновации, что требует создания условий для их распространения. Представители бизнеса нуждаются в защищенности прав собственности и равных условиях конкуренции.

Осуществление модернизации экономики, несмотря на противодействие многих объективных факторов, требует определенных мер по защите прав интеллектуальной собственности, расширению возможностей для привлечения заемных ресурсов, а также наращиванию человеческого потенциала.

Позволим себе выделить предпринимательский сектор как наиболее перспективный источник развития отечественной экономики, который, по-прежнему сталкивается с некоторыми трудностями.

Для того чтобы построить свое национальное народное хозяйство, развивающееся по внутренним принципам и защищенное от нестабильностей и рисков мировой экономики, нам нужно, во-первых, никогда не забывать об индивидуальности отечественных условий и отказаться от ошибочных стереотипов, во-вторых, выделить приоритеты экономической стратегии с разработкой механизма ее реализации.

Именно предпринимательский сектор способен активизировать и стабилизировать весь процесс развития.

Балабанова А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Старцын А. Г.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Современные подходы к управлению диверсифицированными корпорациями

***Аннотация.** В статье рассматриваются новейшие тенденции в развитии современной теории и практики управления диверсифицированными корпорациями. Показано, что сегодня на первый план выдвигается проблема формирования конкурентоспособной модели корпоративного менеджмента на основе широкого использования научных подходов к организации управленческой деятельности.*

***Ключевые слова:** корпоративный менеджмент, системный, инновационный, стратегический, маркетинговый и глобальный подходы в механизме управления корпорациями.*

Modern approaches to management of diversified corporations

***The summary.** In article the latest tendencies in development of the modern theory and practice of management by diversified corporations are considered. It is shown that today the problem of formation of competitive model of corporate management is nominated to the forefront on the basis of wide use of scientific approaches to the organization of administrative activity.*

***Keywords:** corporate management, system, innovative, strategic, marketing and global approaches in the mechanism of management of corporations.*

В совокупности мер, направленных на развитие инновационной экономики и рост ее конкурентоспособности, ключевую роль играет повышение качества корпоративного менеджмента. Однако, несмотря на то, что в период экономического бума многие корпорации существенно улучшили свои финансово-экономические показатели и укрепили рыночные позиции, позитивные тенденции в их развитии, как показал нынешний кризис, пока еще довольно слабы и неустойчивы. Поэтому, как только

рухнули мировые рынки, даже ведущие российские корпорации оказались в преддефолтном состоянии. Для их спасения потребовались огромные бюджетные и резервные финансовые ресурсы.

Мировая практика показывает, что сегодня решающую роль в достижении стабильной финансовой устойчивости и высокой конкурентоспособности играют конкурентные преимущества, источником которых служат научно-технологические и организационно-управленческие инновации, между которыми существуют тесные прямые и обратные связи. И только их симбиоз позволяет превратить корпоративный менеджмент в инновационную модель управления, ориентированную на достижение долгосрочной конкурентоспособности путем создания товаров и услуг более высокой ценности, позволяющей максимизировать как прибыль, так и полезность. Тем не менее в реальной жизни научно-технологические инновации, как правило, не сопровождаются инновациями в сфере организации и управления, что существенно снижает их эффективность. Поэтому на первый план выдвигается проблема их оптимизации путем организации корпоративного управления на основе современных подходов, среди которых наиболее значимые: системный, ситуационный, инновационный, стратегический, маркетинговый и глобальный подходы¹.

Необходимость и суть системного подхода к управлению корпорацией вытекает из того, что она является сложной технико-экономико-социальной системой, функционирующей на основе прямых и обратных связей и взаимозависимостей как между ее структурными звеньями и подсистемами, так и между ней и внешней средой.

Главными подсистемами современной корпорации являются материальные и нематериальные фонды, производство, кадры, финансы, логистика, маркетинг, НИОКР. Поэтому коммерческий успех и социальная ответственность корпорации зависят от их синхронности, координации, так как сбой в одной какой-либо подсистеме неизбежно приводит к дезорганизации всей системы.

Главное преимущество системного подхода состоит в том, что он позволяет получить синергетический эффект, т. е. эффект вытекающий из эффективного взаимодействия структурных звеньев системы. Синер-

¹ Фатхутдинов Р. А. считает, то для выработки конкурентоспособных стратегических решений следует применять тринадцать научных подходов: системный, комплексный, интеграционный, маркетинговый, функциональный, динамический, воспроизводственный, процессный, нормативный, оптимизационный, директивный, поведенческий, ситуационный. (См. «Стратегический менеджмент», М., 1999, С. 7). Представляется, что такая детализация затрудняет понимание значимости основополагающих научных подходов к управлению корпорацией.

гизм, являющийся результатом высочайшего уровня организации всей сложной совокупности хозяйственных связей, по своей сути, представляет совершенно новый вид эффекта, неизвестного в эпоху индустриализации, когда предприятия функционировали как простые закрытые системы. Оптимизация как внутренних, так и внешних хозяйственных связей позволяет современным корпорациям получать гораздо больший эффект, чем обособленные отдельные подразделения и предприятия.

Некоторые авторы наряду с системным подходом выделяют еще и комплексный подход. Так, Р. А. Фатхутдинов пишет, что «при применении комплексного подхода должны учитываться технические, экологические, экономические, организационные, социальные, психологические аспекты менеджмента и их взаимосвязи»². Но все эти аспекты учитываются и при системном подходе. Поэтому по своему содержанию комплексный подход практически ничем не отличается от системного. Комплексность, если под ней понимать не механический набор структурных связей, а их органическое единство и взаимосвязь и есть системность. В связи с этим правы те авторы, которые рассматривают системный и комплексный подход как тождественные понятия.

Эффективность системного подхода в значительной мере определяется ситуационным подходом, который позволяет определить, какие факторы внешней и внутренней среды оказывают наиболее сильное воздействие на экономико-управленческую деятельность корпораций в данный конкретный период. Ключевым моментом ситуационного подхода служит сложившаяся ситуация, основополагающими элементами которой являются рыночная конъюнктура, спрос и предложение, уровень и динамика цен, модель конкуренции, экономическая и политическая стабильность и т. д.

Таким образом, ситуационный подход подчеркивает необходимость использования наряду с общими основами управления специфических приемов, методов, стилей, отражающих конкретную ситуацию, что позволяет более успешно решать поставленные цели и задачи. По мнению авторов учебника «Основы менеджмента», системный и ситуационный подходы — это скорее способ мышления, нежели простой набор разного рода методик и инструкций³.

Другим значимым компонентом современной модели корпоративного менеджмента служит инновационный подход. Практика ведущих стран мира показывает, что изобретения, инновации и нововведения,

² Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент, М., 1999, С. 10.

³ Мескон М. Х. и др. Основы менеджмента. М., 1992, С. 219.

являясь формой проявления научно-технологического и управленческого прогресса, представляют собой особый вид знаний, интеллектуально-го труда, являющегося фундаментом информационной экономики.

Сильно возросшая роль инновационного типа развития экономики отражает тот объективный факт, что в условиях современной агрессивной конкуренции непрерывное внедрение инноваций практически единственный способ поддержания высоких темпов развития и устойчивой конкурентоспособности. Только новые виды деятельности и качественно новые изделия и услуги позволяют в течение длительного времени удерживать лидерские позиции на рынке и иметь высокие финансовые показатели. Поэтому корпорации, являющиеся мировыми лидерами, считают инновации приоритетной сферой своей деятельности.

Инновации служат основным источником конкурентных преимуществ высокого порядка. Важное преимущество инновационной модели экономики и управления состоит в том, что нововведения усиливают стратегическую целевую ориентацию корпораций на обеспечение финансовой устойчивости и высокой конкурентоспособности.

Главным стимулом всех видов новшеств, изобретений, инноваций, нововведений служит безграничность потребностей и их возвышение, в результате чего появляются новые запросы и предпочтения и новые способы удовлетворения уже существующих нужд. Развитие потребностей в свою очередь является следствием технологических, экономических, социо-культурных изменений, происходящих как во внутренней, так и во внешней среде функционирования хозяйствующих субъектов.

Инновационный процесс интегрирует науку, технику, экономику, управление. Он представляет собой длительный процесс, охватывающий стадии от зарождения новой идеи или изобретения до их воплощения в новый технологический процесс или качественно новый товар и новые каналы реализации и виды потребления. Только тогда, когда новшества приносят реальную выгоду конечному потребителю, он становится инновацией. В связи с этим, по мнению П. Дойля, между изобретением и инновацией существует принципиальное различие. Результатом первого служит новый товар, а второго — новая выгода⁴.

Мировая практика показывает, что инновационные корпорации имеют существенные и устойчивые конкурентные преимущества перед фирмами, пренебрегающими инновационной деятельностью. Они, как правило, являются гибкими, динамичными, быстро реагирующими на внешние изменения, финансово-устойчивыми. Высокие конкурентные

⁴ Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. М.: Питер, 2002, С. 251.

преимущества позволяют им проводить более эффективные стратегии, направленные не только на расширение существующих рынков, но и на создание новых.

Вместе с тем, следует отметить, что инновационному процессу органически присущи значительные элементы неопределенности, риска. По данным западных исследований, примерно 80% новых потребительских товаров, 30% новых продуктов производственного назначения и 20% новых услуг обречены на неудачу. Рисковый характер инновационной деятельности означает, что сведение вероятных рисков к минимуму возможно лишь путем высочайшего уровня ее организации, тщательной проработки всех ее составляющих. Мельчайшие ошибки, незначительные просчеты приводят к провалу всего инновационного проекта.

Рынок оказывает противоречивое воздействие на инновационный процесс. С одной стороны, он посредством механизма конкуренции, образования избыточной сверхнормальной прибыли, стимулирует разработку и внедрение новых видов экономической и управленческой деятельности, с другой стороны, в силу несовершенства современной конкуренции, тормозит, так как монополии и олигополии посредством патентов и других экономических и неэкономических мер создают серьезные барьеры на пути широкого использования новейших научно-технологических и управленческих достижений. Между тем эффективность, отдача нововведений в огромной мере зависят от степени интенсивности их использования, так как динамизм современного научно-технического прогресса приводит к тому, что новшества сравнительно быстро морально устаревают. Поэтому интенсивность их использования — решающий фактор эффективности капложений в инновации.

Интенсификация использования нововведений — это сокращение времени внедрения, снижение энерго- и материалоемкости ВВП и национального дохода, повышение фондоотдачи, рост производительности труда. В конечном счете, это высокое качество экономического роста.

Исключительная роль инноваций в социально-экономическом прогрессе объясняется не только тем, что они по глубине своего воздействия служат ключом к решению многих экономических и социальных задач на качественно новой основе, но и тем, что являются решением многих новых проблем, возникающих не только перед отдельными национальными экономиками, но и перед всем человечеством.

Другой важной составляющей современной модели корпоративного менеджмента является стратегический подход к организации хозяйственной и управленческой деятельности, без которого невозможна

инновационная экономика. Необходимость стратегического подхода обусловлена прежде всего трансформацией хозяйственных субъектов из закрытых систем, какими они являются в индустриальной экономике, в открытые сложные системы. Они очень сильно зависят от внешней среды, которая поставляет производственные факторы и потребляет произведенные товары. При этом внешняя среда все больше и больше превращается в решающий фактор успешной реализации целей и задач хозяйственной системы, что резко усиливает элементы неопределенности, риска в управленческой деятельности. Это означает, что для достижения долгосрочной конкурентоспособности хозяйственной системы недостаточно только высокой организации ее внутренней среды. Не менее важное значение имеет ее способность быстро адаптироваться к изменениям внешней среды.

Коль скоро в современной экономике состояние и развитие корпорации как открытой системы находятся под сильным воздействием внешней среды, которой присущи неопределенность, динамизм и непредсказуемость, то необходимым условием долгосрочной конкурентоспособности становится степень адекватности ее экономического поведения и управленческих решений требованиям рынка.

Адаптацию к внешней среде следует рассматривать в широком смысле слова. Она охватывает все действия стратегического характера, которые позволяют приспособливаться как к внешним благоприятным возможностям, так и угрозам. При этом речь идет не о пассивном приспособлении к предсказуемым изменениям внешней среды, а об адаптации к неожиданным возможностям и угрозам.

Стратегический подход к управлению корпорацией совершенствовался в течение длительного времени по мере того, как росло понимание важности внешних факторов конкурентоспособности. В 60-х годах прошлого века основное содержание стратегического подхода сводилось к перспективному планированию, задача которого состояла в предвидении изменений, прогнозировании будущего хозяйственной системы и разработке пятилетних планов на основе экстраполяции.

В 70-х годах в связи с усилением экономической динамики, появлением глубоких отраслевых кризисов, в частности, энергетического, перспективное планирование уступило место стратегическому планированию. В отличие от первого, его главная роль — изучение и понимание новой рыночной ситуации в экономике, возможности появления внезапных угроз, разработка механизма гибкого и эффективного приспособления к ним.

С начала 80-х годов стратегическое планирование постепенно трансформируется в стратегический менеджмент⁵, основная задача которого системное и ситуационное обоснование стабильного конкурентоспособного положения хозяйственной системы путем разработки долгосрочной стратегии, определения конкурентоспособных и эффективных действий, адекватных возможным изменениям внешней среды.

Таким образом, стратегический менеджмент – это сравнительно новое направление в управленческой теории и практике. В последние несколько лет появилось значительное количество учебников по стратегическому менеджменту как западных, так и отечественных авторов. Стратегический менеджмент широко изучается в университетах, институтах, бизнес – школах и т.д. Словом, сегодня стратегический менеджмент в центре внимания управленческой науки и практики. Тем не менее, многие концептуальные вопросы стратегического менеджмента являются дискуссионными, по ним высказываются противоречивые мнения. Особенно это касается определения сущности, содержания стратегического менеджмента и его функций.

Существует огромное количество определений стратегического менеджмента, при этом четко прослеживаются три основных подхода. Так, одни авторы стратегический менеджмент отождествляют со стратегическим планированием, другие со стратегией, третьи его суть сводят к стилю управления, созданию конкурентных преимуществ.

На наш взгляд, между стратегическим менеджментом, стратегическим планированием и стратегией существует следующая субординация: стратегический менеджмент является более широким и обобщающим понятием и представляет собой процесс взаимодействия основных четырех управленческих функций: планирования, организации, мотивации и контроля, которые в отличие от оперативного управления носят стратегический характер. Стратегическое планирование служит основополагающей функцией стратегического менеджмента, которое также как и управление выступает как процесс, состоящий из пяти и более последовательных стадий разработки и реализации стратегии. Стратегия – это основополагающее структурное звено процесса стратегического планирования. Она представляет собой систему мер и действий, разработанную высшим менеджментом в целях достижения поставленных стратегических целей и задач.

⁵ Понятие «стратегический менеджмент» в научный оборот и хозяйственную практику ввел И. Ансофф (См. Ansoff I. Strategic Management, The MacMillan Press, 1979.)

Понятно, что между стратегическим менеджментом, стратегическим планированием и стратегией существует прямые и обратные связи, которые их объединяют в единую модель управления корпорациями. И все же, несмотря на их тесную связь и близость, каждое понятие имеет свое специфическое содержание, и потому между ними имеются определенные различия. Так, главная цель стратегического планирования состоит в том, чтобы разработать такие стратегии, которые позволяют корпоративным структурам приспосабливаться к возможным внезапным изменениям после того, как они стали реальностью, игнорировать которую уже нельзя. Проще говоря, стратегическое планирование – это пассивная реакция на внешние перемены.

Стратегический менеджмент – это активный, заранее продуманный механизм формирования новых рынков и «стратегических окон», которые используются для создания благоприятных возможностей повышения конкурентоспособности. Таким образом, в первом случае внешние перемены – это угроза экономической и управленческой деятельности корпорации, во втором – хорошая возможность сделать новый рывок в своем развитии.

Отсюда вытекает и другое существенное отличие – стратегическое планирование до своей трансформации в стратегический менеджмент не стимулировало хозяйственные системы на исследование рынков и адекватной реакции на их изменения. В то время как это одна из главных функций стратегического менеджмента.

Представляется, что принципиальное значение имеют различия не между стратегическим менеджментом и стратегическим планированием, а между оперативным управлением и стратегическим управлением. Причем основу этого различия образует не временной фактор, а специфика экономического поведения хозяйственной системы в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В первом периоде коммерческий успех зависит от эффективности управления переменными и предельными издержками. Во втором случае – от эффективности управления капитальными вложениями. С одной стороны, современные наукоемкие технологии требуют особо крупных инвестиций в основной капитал. С другой стороны, сильно возросший динамизм экономических и социальных процессов существенно усиливает хозяйственные и политические риски. В этих условиях только стратегический подход к управлению корпорациями способен обеспечить своевременную и эффективную их реакцию на внезапное изменение внешней среды.

Стратегический подход принципиально отличается от пожарных методов приспособления к экономической динамике, так как он основан на тщательной оценке учета всей совокупности факторов, определяющих как текущее, так и перспективное положение хозяйственной системы. Поэтому он содержит заранее продуманные и разработанные способы приспособления хозяйственной системы к непредвиденным изменениям внешней среды, что существенно уменьшает элемент неопределенности в перспективе развития экономики.

Значительное преимущество стратегического подхода к управлению корпорацией состоит в том, что он формирует у нее такую важную черту, как чувствительность, реакцию на изменения внешней среды, превращая ее тем самым в гибкую, высокоадаптивную социально-хозяйственную систему.

Итак, стратегический менеджмент — это особый вид управленческой деятельности, фундаментальную основу которого составляет научное обоснование стратегических изменений в личных, производственных и общественных потребностях, в структуре макроэкономики и ее динамики, а также появления благоприятных возможностей и угроз.

Система управления, основанная на решении только текущих, краткосрочных хозяйственных вопросов, относительно проста, но малоэффективна. Она не стимулирует корпорации на поиск новых технологий и форм организации, пассивно реагирует на изменение внешней среды, консервативна и малоподвижна. В настоящее время такая система управления полностью изжила себя, так как не соответствует требованиям информационной экономики.

Следующим важным элементом современной модели управления диверсифицированной корпорацией служит концепция маркетинга, суть которой состоит в достижении высоких финансовых результатов за счет максимального удовлетворения запросов потребителей путем предоставления им товаров более высокой ценности, чем конкуренты. Существенный рост эффективности постиндустриальной экономики привел к насыщению рынка разнообразными высококачественными товарами, создав для потребителя огромные возможности выбора. В этих условиях успешное развитие производства возможно только в случае, если оно производит такую продукцию, которая отвечает высоким запросам покупателей. При этом, что особенно важно, не массового покупателя, а сравнительно небольшой группы или даже индивидуального потребителя. Словом, потребитель становится решающей фигурой экономики, а потребление начинает играть ведущую и активную роль в механизме экономического роста.

Возрастание роли рынка покупателя привело к качественному изменению ориентации всей управленческой деятельности. Если оперативное управление в индустриальную эпоху, когда доминирующее положение занимал рынок продавца, было ориентировано главным образом на производство, сбыт, достижение высокой краткосрочной прибыли, то в современной экономике главной целью становится наилучшее удовлетворение нужд и запросов потребителя путем создания товаров более высокой ценности по сравнению с конкурентами.

Ориентация корпорации на максимальное удовлетворение запросов потребителя потребовала значительного усиления роли маркетингового подхода к управлению экономикой. По мнению многих зарубежных специалистов, в условиях постиндустриальной социально-ориентированной экономики маркетинг, как и менеджмент, охватывает всю цепочку создания ценности. «Маркетинг – пишет П. Друкер, – основа основ всей предпринимательской деятельности»⁶.

Маркетинг, являясь фундаментальной основой для всех управленческих решений стратегического характера, усиливает социальную направленность экономической деятельности корпораций, превращая тем самым повышение качества их менеджмента в стратегическую цель.

Возросшие сложность и важность реализации привели к возникновению современного интегрированного маркетинга, ориентированного как на продукт, так и на потребителя. При интегрированном маркетинге все функциональные подразделения нацелены на продажу. Эта взаимная зависимость между всеми структурными звеньями производства и реализации товара называется маркетинг-микс.

Важность концепции «маркетинг-микс» определяется тем, что она требует оптимального, сбалансированного развития всех его элементов. Нарушение этого требования затрудняет продажу товаров. Например, если исследовательская функция маркетинга ошибочно установила сегмент рынка, или НИОКР предлагает плохой продукт или услугу, или неверно установлен уровень цен, или упаковка и маркировка не отвечают требованиям рынка, или неверен прогноз спроса и сбыта компании и т.п., то корпорация не сможет должным образом использовать рыночные возможности.

Упор экономической деятельности на потребителя привел к изменению целевой ориентации бизнеса. В индустриальной рыночной экономике основная цель любой коммерческой организации – максимизация прибыли любыми путями, главным образом, за счет спекуляции

⁶ Цит. по Дойлю П. Менеджмент. Стратегия и тактика. Питер. 1999 г., С. 77.

и ущемления интересов наемных работников и потребителей. В постиндустриальной экономике максимизация прибыли из основополагающей цели превращается в финансовую цель. Стратегической же целью бизнес-деятельности становится наиболее полное удовлетворение предпочтений потребителей путем создания конкурентных преимуществ высокого уровня, долгосрочной эффективности и конкурентоспособности.

Понятно, что ориентация организации на максимальное удовлетворение интересов потребителей совершенно не означает отрицание важной роли высоких финансовых показателей, которые определяют инвестиции, инновации, мотивацию, без чего экономика не может успешно решать свои стратегические задачи. Размер, структура материально-технических, трудовых, финансовых ресурсов – решающий фактор развития любого хозяйствующего субъекта. Прибыль как была, так и остается основным источником финансирования бизнес-деятельности. Поэтому речь идет лишь о том, что продуктивное использование ресурсного потенциала и достижение высоких финансовых показателей – не самоцель, а средство успешной реализации стратегической цели организации, максимального удовлетворения предпочтений потребителей. При этом максимизация полезности служит важнейшим условием максимизации прибыли. С другой стороны, нельзя полностью игнорировать интересы потребителей, когда цель организации – краткосрочная прибыль. И в этом случае прибыль возможна лишь при наличии спроса на ее товары. Стало быть, для достижения и сохранения конкурентоспособности необходимо сочетание краткосрочных и долгосрочных управленческих решений, направленных на оптимизацию финансовых и стратегических целей, экономической и социальной эффективности.

Открытие этой примечательной особенности современной модели менеджмента принадлежит ведущим зарубежным ученым⁷, которые убедительно доказывают, что получение даже высокой прибыли в краткосрочном периоде, не является гарантией устойчивой долгосрочной конкурентоспособности. Они утверждают, что если корпорация ставит своей целью долго и успешно работать на том или ином сегменте рынка, она должна иметь мужество терять некоторую величину краткосрочной прибыли. «Многие западные компании, – пишет П. Дойль, – рассматривают в качестве основной задачи получение прибыли. Это

⁷ См. работы П. Друкера, П. Дойля, А. Томпсона, А. Стрикленда, М. Портера, Ф. Котлера.

серьезная ошибка, которая в долгосрочном плане, возможно, нанесет ущерб конкурентоспособности компании. Прибыль, разумеется, необходима для удовлетворения интересов акционеров и создания ресурсов для развития бизнеса. Но прибыль — лишь одна из задач бизнеса, решение которой обеспечивает эффективный менеджмент... Задачи компании должны быть ориентированы не на прибыль, а на методы ее получения⁸» (подчеркнуто авторами).

Наконец, важнейшей составляющей повышения качества корпоративного менеджмента служит глобальный подход, который позволяет обеспечить прочные позиции корпораций на мировых рынках. В связи с чем резко меняются роль и значение внешнеэкономической деятельности, так как без создания международно признанной торговой марки и наличия хорошо налаженных международных каналов сбыта никакая глобализация невозможна. Важное значение глобального подхода состоит в том, что он стимулирует размещение определенных видов деятельности в других странах с более благоприятными условиями, что расширяет географическую сферу деятельности корпораций, увеличивая тем самым ее долю рынка и снижая степень риска.

Конкурентные преимущества, порождаемые глобальным подходом, существенно усиливают национальную конкурентоспособность, в результате чего корпорация укрепляет свои позиции на внутреннем рынке. В свою очередь, высокая национальная конкурентоспособность является необходимым условием использования глобального подхода к организации экономической деятельности, к политике интеграции на мировом уровне. При этом, чем острее конкуренция на внутреннем рынке, тем больше вероятность достичь успеха на мировом рынке. Таким образом, выход национальной экономики, а точнее, ее приоритетных отраслей на мировой уровень — это прямое следствие их высокой конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Обобщенно существенные черты современной модели корпоративного менеджмента заключаются в преимущественном значении стратегической цели перед финансовой, потребителя перед производителем, управления перед технологией, человеческого фактора по сравнению с физическим капиталом и природными ресурсами, торговой марки (бренда) и репутации фирмы перед ценой, социальных факторов по сравнению с материальными факторами, сферы услуг по сравнению с материальным производством, информационных технологий перед производственными, фактора времени, качества перед количеством,

⁸ Дойль П. Менеджмент. Стратегия и тактика. Питер, 1999, С. 146.

гибкости перед стабильностью, внешней среды перед внутренней, сегмента перед всем отраслевым рынком, мировых социально-экономических стандартов перед национальными, частного сектора перед государственным, индивидуальных потребностей перед массовыми, партнерства перед соперничеством.

Таким образом, современная модель управления диверсифицированными корпорациями — это сложный, многоаспектный процесс, направленный на успешное достижение долгосрочной и высокой эффективности и конкурентоспособности путем концентрации управленческих решений на разработке и внедрении инноваций во всех сферах их деятельности.

Поскольку в эпоху информационных технологий и глобализации практически единственным средством обеспечения долгосрочной жизнеспособности корпорации служит создание конкурентных преимуществ высокого порядка и устойчивой конкурентоспособности, то есть все основания рассматривать современную модель менеджмента как конкурентную систему управления.

Конкурентная модель управления означает, что корпорация должна работать как высококлассный предприниматель. Динамизм, неустойчивость внутренней и внешней среды не позволяют ей спокойно дожидаться изменений и пассивно реагировать на них. Ее менеджмент на всех уровнях должен вести себя активно, творчески, рискованно, добиваться изменений и совершенствования, то есть реализовывать традиционные черты предпринимательства.

Несмотря на многолетнюю практику применения рыночных методов управления, зарубежные специалисты считают, что пока еще очень мало деловых предприятий, реально стратегически ориентированных на долгосрочную конкурентоспособность. Так, для 80% американских и 87% британских компаний основная цель — краткосрочная прибыль. Примечательно, что в Японии такой цели придерживаются только 27% компаний⁹. Ориентацией же более 70% японских фирм являются предпочтения потребителей, что позволяет им достигать высокого конкурентного успеха.

Главная причина того, что большинство корпораций отдают предпочтение финансовой цели перед стратегической состоит в том, что разработка и использование конкурентной модели управления требует немалого времени и значительных затрат, постоянного совершенствования всех его функций (планирования, организации, мотивации, кон-

⁹ Дойль П. Менеджмент. Стратегия и тактика. Питер, 1999, С. 26.

троля), наличия квалифицированных кадров, новых методов ценообразования и т.д., что нередко ведет к падению текущей прибыли и рентабельности. Мало кто желает терять прибыль, которую можно получить сегодня, ради будущих туманных выгод.

В России, по понятным причинам, проблема формирования современной модели корпоративного менеджмента стоит гораздо острее, чем на Западе. Несмотря на то, что в течение последних 20 лет российские корпорации работают в качественно новой внутренней и внешней среде, большая их часть продолжает функционировать как закрытые системы, используя формы и методы управления, базовыми принципами которой являются:

- преимущественное значение внутренней среды перед внешней;
- доминирующее значение рынка производителя;
- главная цель бизнеса — краткосрочная прибыль;
- определяющий источник конкурентоспособности — природные ресурсы, дешевая рабочая сила;
- основная форма конкуренции — ценовая;
- ориентация на производство стандартизированного товара при игнорировании предпочтений потребителя;
- консервативная бюрократическая организационная структура управления;
- командный стиль управления;
- управленческие решения направлены на выполнение текущих задач;
- финансово-экономическая отчетность фальсифицирована и непрозрачна;
- низкая квалификация управленческих кадров;
- отсутствие этических, высоконравственных принципов ведения бизнеса.

Тем не менее в России уже имеются не только крупные, но и средние, и даже мелкие фирмы, которые считают, что сегодня главным инструментом конкурентной борьбы служит создание более высокой ценности по сравнению с конкурентами. По оценкам специалистов, в России существует 50-60 частных предприятий, принципы и методы управления которых соответствуют высоким требованиям информационной экономики. Они успешно конкурируют на мировых финансовых и товарных рынках. Их пример показывает, что, несмотря на все сложности и трудности в развитии российской экономики, можно и нужно применять новейшие модели управления и достигать на этой основе высокой и устойчивой конкурентоспособности.

Переход от модели корпоративного менеджмента, сложившейся в эпоху индустриализации и централизованного управления к современной системе управления, весьма и весьма сложный процесс, который затрагивает практически все структурные звенья хозяйственной системы.

Для России необходимыми условиями формирования современной модели управления диверсифицированными корпорациями служат:

- рост инвестиций и эффективная их структура;
- создание национальных конкурентных преимуществ высокого уровня;
- благоприятный предпринимательский и политический климат;
- высокий и устойчивый спрос на инновации;
- активная роль государства в механизме стратегического партнерства с корпорациями;
- эффективная антимонопольная политика;
- стабильная высококачественная правовая основа предпринимательской деятельности;
- интеграция российской экономики в мировую хозяйственную систему на основе приоритетности национальных интересов.

В современной модели управления диверсифицированными корпорациями заключено понимание того, какими должны быть флагманы экономики, чтобы в условиях интенсивного технологического обновления основного капитала и глобализации, создавать и удерживать значительные конкурентные преимущества и иметь высокую устойчивую конкурентоспособность.

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Финансовые стратегии компаний в условиях кризиса

***Аннотация.** Статья посвящена анализу влияния современного мирового финансового кризиса на развитие российских компаний.*

***Ключевые слова:** финансовая стратегия, стратегическое управление финансами, стратегия финансового управления, компания.*

Financial strategies of companies in the crisis conditions

***The summary.** The article is devoted to an influence of the modern world financial crisis on the development of the Russian companies.*

***Keywords:** financial strategy, strategic finance management, finance administration strategy, company.*

Финансовая стратегия является важнейшим фактором стратегического управления компанией, и особенно это очевидно именно в российских условиях, которые по критериям нормального финансового состояния можно оценивать только как длительно и устойчиво кризисные. Но даже в таких условиях бизнес существует и как-то развивается. Следовательно, и он в целом, и его финансовая составляющая в частности подчиняются соответствующим общим законам и закономерностям. Стратегические финансовые возможности и ограничения — это важнейший критический фактор для любой стратегии. Финансовый фактор — это важнейший критический фактор любого бизнеса, причем как в его тактическом, так и в стратегическом аспекте. Это можно считать первой характерной особенностью финансовой стратегии.

Вторая особенность финансовой стратегии: финансовый измеритель — единый измеритель всех ключевых моментов любого бизнеса; финансовый аспект присущ каждой специализированной стратегии и для всех них является существенным; финансовые аспекты всех специализированных стратегий и стратегии в целом — это внутренние моменты финансовой стратегии.

Таким образом, финансовая стратегия в указанном смысле является универсальной стратегией, и, кроме того, через финансовую стратегию происходит особое — посредством финансов — интегрирование всех специализированных стратегий и всех отдельных стратегических позиций в единую, целостную и органическую стратегию организации.

Финансовая стратегия предприятия представляет собой определение приоритетных целей и системы действий по их достижению в области формирования финансовых ресурсов, оптимизации их структуры и эффективного использования, соответствующих общей концепции развития предприятия и обеспечивающих ее реализацию¹. Бочаров В.В. определяет финансовую стратегию как «долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач корпорации»².

Различают генеральную финансовую стратегию, оперативную финансовую стратегию и стратегию выполнения отдельных стратегических задач (достижение частных стратегических целей).

Генеральной финансовой стратегией называют финансовую стратегию, определяющую финансовую деятельность предприятия (взаимоотношения с бюджетами всех уровней, генерирование и использование дохода предприятия, потребности в финансовых ресурсах и источниках их возникновения).

Оперативная финансовая стратегия — это стратегия текущего управления финансовыми ресурсами (стратегия контроля за использованием средств и мобилизацией внутренних резервов, что особенно актуально в современных условиях экономической нестабильности), разрабатывается на квартал, месяц.

Оперативная финансовая стратегия охватывает валовые поступления средств (расчеты с покупателями, платежи по кредитным операциям, доходы по ценным бумагам) и валовые расходы (платежи поставщикам, заработная плата, погашение обязательств перед бюджетами всех

¹ Большаков С. В. Финансы предприятий: теория и практика. Учебник. М.: Книжный мир, 2006.

² Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004.

уровней и банками), что создает возможность предусмотреть все предстоящие в планируемый период обороты по денежным поступлениям и расходам. Оперативная финансовая стратегия формируется в рамках генеральной стратегии.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия осуществляется по следующим этапам (рис. 1).

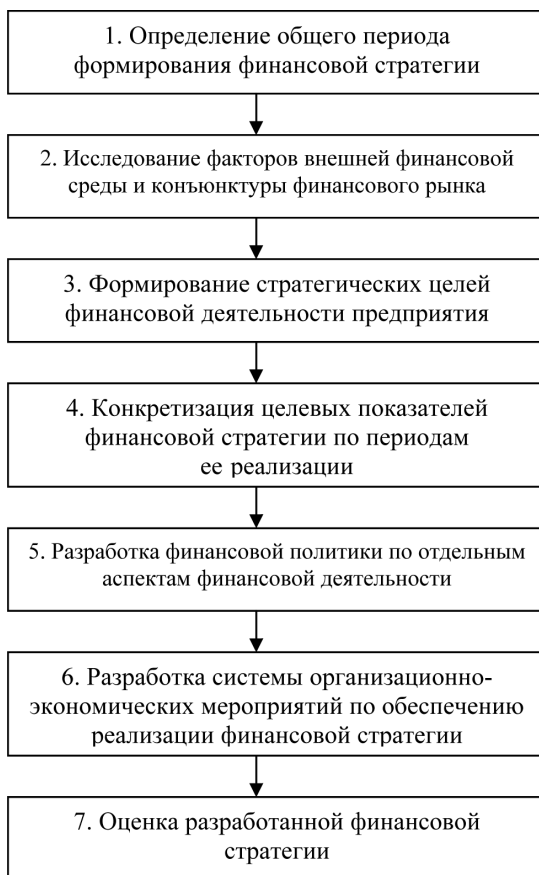


Рис. 1. Основные этапы процесса разработки финансовой стратегии предприятия ³

³ Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под редакцией Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Перспектива, 2003.

Важным условием определения периода формирования финансовой стратегии предприятия является предсказуемость развития экономики в целом и конъюнктуры тех сегментов финансового рынка, с которыми связана предстоящая финансовая деятельность предприятия, — в условиях нынешнего нестабильного (а по отдельным аспектам непредсказуемого) развития экономики страны этот период не может быть слишком продолжительным (в среднем около 3 лет).

Условиями определения периода формирования финансовой стратегии являются также отраслевая принадлежность предприятия, его размер, стадия жизненного цикла и другие. Исследование факторов внешней финансовой среды и конъюнктуры финансового рынка. Такое исследование предопределяет изучение экономико-правовых условий финансовой деятельности предприятия и возможного их изменения в предстоящем периоде. Система стратегических целей должна обеспечивать формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов и высокорентабельное использование собственного капитала; оптимизацию структуры активов и используемого капитала; приемлемость уровня финансовых рисков в процессе осуществления предстоящей хозяйственной деятельности и т. п.⁴

Рассмотрим опыт стратегического управления финансами на примере ОАО ХК «Металлоинвест» — одного из крупнейших производителей и поставщиков ЖРС и ГБЖ в мире и ведущий производитель ЖРС в Европе и СНГ⁵. По итогам 2010 года ОАО ХК «Металлоинвест»: пятый в мире по объемам производства товарного ЖРС; крупнейший производитель товарного ЖРС в Европе и СНГ; крупнейший поставщик товарного ГБЖ в мире; крупнейший производитель ГБЖ и металлizedованных окатышей в Европе, России и СНГ; пятый по величине производитель стали в России⁶.

Большую часть продукции ОАО ХК «Металлоинвест» составляет продукция с высокой добавленной стоимостью, в том числе высококачественный железорудный концентрат, окатыши, ГБЖ.

В состав Холдинга «Металлоинвест» входят предприятия, объединяющие всю цепочку горно-металлургического производства — от добычи руды до выпуска готового стального проката высоких степеней передела. Структуру основных активов дополняют сервисные компании.

⁴ Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: Юнити-Дана, 2006.

⁵ Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». — Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>

⁶ <http://www.metallinvest.ru/rus/metallinvest/about-us/company-profile/>

Горнорудный дивизион включает: Лебединский горно-обогатительный комбинат, Михайловский горно-обогатительный комбинат.

Металлургический дивизион включает: Оскольский электрометаллургический комбинат, комбинат «Уральская Сталь», завод Hamriyah Steel (ОАЭ).

Стратегия ОАО ХК «Металлоинвест» направлена на усиление позиций Группы в качестве ведущего мирового производителя товарного ЖРС, увеличение прибыльности эксплуатации имеющейся железорудной базы и увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью. Для достижения этих целей в подразделениях Группы запущены широкомасштабные программы технического перевооружения и модернизации. Их реализация позволит ОАО ХК «Металлоинвест» значительно поднять качество и конкурентоспособность продукции, увеличить объемы ее выпуска, выполнив при этом все требования экологической безопасности производства. Руководство и акционеры ОАО ХК «Металлоинвест» связывают будущее Группы с развитием горнодобывающей и металлургической промышленности России и экономическими интересами страны. ОАО ХК «Металлоинвест» является крупнейшим производителем железорудного сырья в Европе и СНГ и входит в десятку лидирующих производителей в мире. В 2010 году ОАО ХК «Металлоинвест» произвел 36,8 млн. тонн товарной железной руды, что позволило Холдингу занять 5-е место на мировом рынке. При этом Холдинг располагает вторыми по объему разведанными и подтвержденными запасами железной руды в мире, которые способны обеспечить добычу на текущем уровне на протяжении 160 лет.

Важно, чтобы у предприятия была хорошо продуманная и грамотно выстроенная стратегия, имеющая обратную связь со всеми составляющими сбалансированной системы показателей. Если при проверке соотнесенности ваших стратегий со сбалансированной системой показателей обнаружится, что некоторые составляющие не охвачены, необходимо произвести пересмотр своих концепций. Обычно компании манипулируют ограниченным числом стратегий, скажем, не более чем пятью одновременно, причем по ходу дела они, естественно, преобразовываются. Сегодня доступны программные приложения, которые оказывают существенную помощь в выявлении и формулировании стратегического направления.

Сбалансированная система показателей — это метод разработки миссии, видения и вытекающих из них стратегий предприятия, а также метод передачи соответствующих представлений внутри предприятия. При помощи соответствующих показателей сбалансированная система

показателей сообщает всем задействованным на предприятии лицам и структурам, как именно стратегические цели предприятия связаны с его миссией и видением, и как их можно перевести в практику, поэтому показатели должны быть разработаны в сотрудничестве со всеми задействованными лицами таким образом, чтобы быть понятными всем сотрудникам предприятия ⁷.

Стратегия диверсификации предприятия формируется путем обобщения и увязки формализованных стратегий и субстратегий ФПС ПЦ и РЦ, поэтому высший центр компетенции руководства предприятия, руководствуясь выработанной им политикой, в ходе формирования стратегии:

- анализирует направленность (соответствие общей цели) комплекса и привлекательность стратегических целей ФПС ПЦ и РЦ с учетом требуемых для их реализации затрат;
- оценивает реально возможные сроки завершения инновационных проектов реконструкции ресурсов; Задаваясь различными вариантами возможного увеличения доходов и снижения затрат, руководство предприятия совместно с руководителями ПЦ определяет оптимальный вариант деятельности продуктовых и ресурсного центров и, соответственно, уточняет набор ключевых и комплект приоритетных стратегических целей предприятия, а также их показатели, характеризующие:
- продуктовую стратегию и стратегию комплекта ресурсов;
- субстратегии персонала, закупок и затрат;
- необходимые для их реализации капиталовложения по годам, как за счет собственных оборотных средств, так и за счет внешних инвестиционных вложений;
- источники по годам внешних инвестиционных вложений.

Стратегия Компании «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» направлена на укрепление позиций ведущего мирового производителя товарной железной руды с приоритетом дальнейшей разработки существующей ресурсной базы и увеличением объемов производства железорудной продукции с высокой добавленной стоимостью (окатышей и ГБЖ). Устойчивое развитие компании, основанное на соблюдении необходимого баланса интересов производственно-экономической, социальной и экологической деятельности ОАО ХК «Металлоинвест» на территориях присутствия, является приоритетом при формировании долгосрочных программ и базируется на позиции ответственного ведения бизнеса и

⁷ Фридаг Х.Р., Шмидт В. Сбалансированная система показателей: руководство по внедрению. М.: Омега-Л, 2006. С.14.

постоянного совершенствования системы корпоративного управления. Первая стадия программы стратегического развития ОАО ХК «Металлоинвест» включает ряд инвестиционных проектов, реализация которых будет способствовать увеличению производства железорудной продукции с высокой добавленной стоимостью. Ключевые показатели развития ОАО ХК «Металлоинвест» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Ключевые показатели развития ОАО ХК «Металлоинвест»

Задача / проект	Объект	Продукция	Увеличение годовой производственной мощности
Увеличение стоимости железорудной продукции с высокой добавленной стоимостью			
Строительство комплекса обжиговой машины № 3	МГОК	окатыши	5,0 млн. тонн
Строительство ЦГБЖ-3	ЛГОК	ГБЖ	1,8 млн. тонн
Модернизация ЦГБЖ-2	ЛГОК	ГБЖ	0,2 млн. тонн
Повышение устойчивости бизнеса			
Увеличение производства сушеного концентрата	ЛГОК	сушеный концентрат	0,9 млн. тонн
Увеличение производства стали	ОЭМК	сталь	0,6 млн. тонн
Сокращение затрат и снижение воздействия на окружающую среду			
Сооружение новой коксовой батареи № 6	Уральская Сталь	кокс	0,7 млн. тонн

Ключевым принципом стратегии экономического роста компании «Металлоинвест» является соблюдение оптимального баланса между уровнем рентабельности и реализацией возможностей дальнейшего развития:

1. Приоритетное развитие проектов, направленных на укрепление позиций компании на мировом рынке железной руды, окатышей и ГБЖ / ПВЖ.

2. Развитие существующей ресурсной базы компании с расширением логистической инфраструктуры для укрепления позиций на развивающихся рынках.

3. Продолжение внедрения новых технологий, направленных на повышение эффективности бизнеса.

4. Максимизация прибыльности металлургического сегмента.

5. Расширение горнодобывающей деятельности Компании в различных регионах мира с ориентацией на проекты по добыче железной руды.

Бауд Е. В.

соискатель,

ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений»

Условия формирования платных медицинских услуг, как фактора развития экономики РФ

***Аннотация.** В статье рассматривается необходимость развития платных медицинских услуг в здравоохранении, условия их формирования, и преимущества введения, влияющие на развитие Российской экономики в сфере услуг.*

***Ключевые слова:** платные медицинские услуги, здравоохранение, медицинское страхование, лечебно-профилактические учреждения, экономика, сфера услуг.*

The conditions of forming paid medical services as a factor of economic development in RF

***The summary.** In the article consider necessity of development paid medical services in the public health, conditions of forming, preference putting into operation, exert at development Russian economics in the services sector.*

***Keywords:** paid medical services, public health, medical insurance, medical prophylactic institutions, economics, services sector.*

Платные медицинские услуги удовлетворяют ту долю потребностей населения в медицинском обслуживании, которая, не покрывается государственными медицинскими гарантиями. При этом складывается особый рынок платных услуг здравоохранения.

Платные медицинские услуги влияют на экономику и качество здравоохранения в целом. Привлечение средств пациентов и предприятий связано с притоком дополнительных финансовых ресурсов, которые могут быть использованы на совершенствование предоставляемых услуг, создание и развитие инфраструктуры, поддержание материально-технической базы государственных и муниципальных лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), создание новых медицинских учреждений, обновление аппаратуры и пр. Персонал, занятый в секторе платных медицинских услуг, получает возможность увеличить свои доходы.

Как показывает практика, в России даже при наличии полиса обязательного медицинского страхования (ОМС), значительная часть на-

селения (особенно в крупных городах) предпочитает приобретать некоторые медицинские услуги за свой счет. Такой спрос обуславливает открытие новых частных медицинских учреждений, введение коммерческого обслуживания в государственных и муниципальных ЛПУ, что повышает общую доступность медицинского обслуживания населению.

В свою очередь, отказ ряда потребителей от использования средств ОМС позволяет перераспределять их на развитие лечебно-профилактических учреждений, реализацию особых медицинских программ и другие социально важные цели.

Следует подчеркнуть еще одну цель платных медицинских услуг — крупные и средние клиники получают возможность тратить определенную часть своих бюджетов на приобретение и освоение новейших технологий и товаров медицинского назначения, а некоторые из них — на проведение научно-исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР), не финансируемых за счет государства. В результате здравоохранение в целом получает дополнительный импульс для своего развития.

Развитие сегмента платных медицинских услуг создает предпосылки для вовлечения в процесс оказания медицинских услуг третьих лиц. Становится общей практикой заключение прямых договоров между предприятиями и медицинскими учреждениями на оказание ряда медицинских услуг сотрудникам предприятия.

В российской практике предоставление платных медицинских услуг стало одной из важнейших составляющих социального (компенсационного пакета) в менеджменте персонала предприятий и организаций. Динамично развивается сектор дополнительного медицинского страхования (ДМС), позволяющий страхователю снизить риски заболеваемости и приобрести относительно дорогостоящие медицинские услуги.

Развитие конкуренции в платном секторе здравоохранения, предпринимательские отношения заставляют руководителей государственных и муниципальных ЛПУ также постоянно изыскивать новые возможности для реализации своих услуг.

Развитие сектора платных медицинских услуг связано с поиском дополнительных источников финансирования. Как правило, это приводит к улучшению обслуживания, качества и ассортимента предлагаемых медицинских услуг населению.

Благодаря более активной работе с пациентами и потенциальными клиентами, вовлечению в инфраструктуру обмена информацией, оказание платных медицинских услуг во многом способствует распространению среди населения знаний о новых методах лечения, препаратах, способах профилактики заболеваний и пр.

Вместе с тем, развитие платных медицинских услуг требует особых подходов к регулированию данного рынка, более жестких по сравнению с рынками иных услуг. Недопустимо сокращение себестоимости услуг или, наоборот, увеличение себестоимости лечения в ущерб экономическим интересам и здоровью пациента.

В советский период в здравоохранении доминировали государственные учреждения. Как известно, главная цель политики в области охраны здоровья в это время состояла в том, чтобы обеспечить равный доступ всех категорий населения к медицинским услугам. Основными декларируемыми характеристиками модели являлись:

- охват всего населения страны;
- предоставление полного набора медицинских услуг;
- устранение финансовых ограничений доступа населения к услугам здравоохранения;
- наличие целостной системы медицинских учреждений, обеспечивавшей преемственность в лечении, включая профилактику и реабилитацию.

В настоящее время основной задачей государства выступает определение социальных ценностей, в ходе общественного развития и политического процесса на основе учета разнообразия социальных и экономических интересов, которые не могут быть адекватно реализованы рынком. Государственные ЛПУ финансируются за счет бюджетных средств, оказывая услуги населению либо бесплатно, либо за плату, которая обычно не превышает себестоимости услуг. Услуги оказываются на возмездной основе, но только в случае принятия соответствующего коллективного решения.

Включившись в рыночные отношения государственные и муниципальные ЛПУ также занимаются предпринимательской деятельностью, оказывая наряду с бесплатными, платные медицинские услуги. Финансирование, как правило, состоит из бюджетных и внебюджетных источников, средства из которых расходуются на оказание платных и бесплатных медицинских и немедицинских услуг.

В отличие от государственных, управление частными ЛПУ, финансируемое учредителями (физическими и/или юридическими лицами), отличается рядом особенностей. Они имеют большую гибкость, большую свободу в принятии решений, а процесс управления, соответственно, имеет более персонифицированный характер. Принятие управленческих решений диктуется, прежде всего, экономическими параметрами, проявляется особая чувствительность к затратам, т.е. в частных организа-

циях строго соблюдается принцип прямой взаимосвязи между доходами и расходами.

Эти особенности позволяют частному сектору лучше удовлетворять индивидуальные запросы населения на более высоком технологическом уровне, обеспечивая высокое качество обслуживания. Именно в этом отношении частные медицинские учреждения составляют реальную конкуренцию государственному сектору. Однако с другой стороны, начинает обостряться такая проблема как баланс социальных и экономических интересов в здравоохранении.

Решение данных задач требует учета ряда факторов.

Во-первых, необходим контроль качества используемых технологий, техники, материалов, лекарственных средств, товаров медицинского назначения, используемых в процессе предоставления платных медицинских услуг. В настоящее время основным методом осуществления контролируемых действий стали лицензирование и сертификация медицинской продукции и ее поставщиков. Однако, несмотря на предпринимаемые меры, заявленную ответственность, сохраняется оборот поддельных лекарств, товаров медицинского назначения, в ряде случаев не соблюдается регламент использования тех или иных технических средств.

Во-вторых, до сих пор не отлажены вопросы определения и доказательств ответственности врача за предписанное лечение и проведенные операции. Очевидно, что особую важность здесь принимает контроль подготовки медицинского персонала, соблюдения им правил и предписаний работы с пациентами.

Очевидна необходимость исследования вопросов оптимизации функционирования системы здравоохранения в целом и эффективного управления медицинским учреждением в частности.

В настоящее время рынок платных медицинских услуг является дополняющим элементом к взаимодействию систем ОМС и ДМС. Однако постепенно рынок играет все более важную роль, становясь ключевым элементом здравоохранения.

Основной причиной развития рынка платных услуг в сфере здравоохранения стали резкое снижение расходов на здравоохранение, а также существующие проблемы развития ОМС. Другой предпосылкой развития платных услуг стала нехватка средств на заработную плату медицинскому персоналу, обновление оборудования, содержание помещений и пр. В учреждениях здравоохранения общий уровень используемой аппаратуры и оборудования характеризуется средним отставанием по ряду направлений от развитых стран примерно на 15—20 лет и

значительно более узкой номенклатурой; закупки медицинской техники, как отечественной, так и импортной, удовлетворяют потребности ЛПУ лишь на 30—40%; эксплуатируется до 80% физически изношенной и морально устаревшей медицинской техники, нередко превышен расчетный ресурс эксплуатации.

Платные медицинские услуги предоставляются в государственной, муниципальной и частной системах здравоохранения (государственными, муниципальными, частными ЛПУ и врачами частной практики) в соответствии с законодательством об охране здоровья граждан за счет взносов и пожертвований, личных средств, иных источников, не запрещенных законом. Существующая нормативно-правовая база регламентирует платные медицинские услуги как дополнение к гарантированной государством бесплатной медицинской помощи.

Сегодня в обществе идет острая дискуссия о путях развития отечественного здравоохранения, о поиске лучшей модели его организации, особенно ее рыночной составляющей. Мировая практика показывает, что не существует идеальной модели рынка медицинских услуг, ориентируясь на которую можно было бы глубоко и корректно проанализировать тенденции развития данного рынка в России. Специфика данного рынка обусловлена историей развития каждой страны, ее социальной сферы в целом и здравоохранения в частности, особенностями сочетания секторов ОМС, ДМС и сегмента платных услуг.

В нашей стране в дальнейшем, по-нашему мнению, рынок платных медицинских услуг должен развиваться за счет оптимального сочетания ресурсов государственной, муниципальной и частной систем здравоохранения. Такой подход соответствует социальным принципам, а также объективным экономическим предпосылкам, ограничивающим возможности системы ОМС и ДМС.

Если по данным исследования «Стиль жизни среднего класса» затраты на получение платных медицинских услуг в России составили за 2003 г. от \$3 до \$5 млрд., то, согласно маркетинговому исследованию «Российский рынок платных медицинских услуг», проведенному консалтинговой компанией «АМИКО» в 2010 году, объем легального рынка платных медицинских услуг, по официальной статистике, составил уже 244 млрд рублей. или около \$8 млрд., то есть рост почти в 2 раза ¹.

В 2009 году это же значение оценивалось на уровне 223 млрд рублей, то есть рост составил около 10%. Надо отметить, что за последнее время происходит некоторое замедление роста рынка платных меди-

¹ http://marketing.rbc.ru/news_research/05/09/2011/562949981408224.shtml

цинских услуг в денежном выражении. Так, например, в 2002 году рост составлял 40% в год, к 2008 году он замедлился до уровня 21%, а в 2009 году составил 14%².

За первые 5 месяцев 2011 году рост рынка платных медицинских услуг составил 9,2% по сравнению с аналогичным показателем годом ранее. Крупнейшими регионами по официальному объему платных медицинских услуг являются Москва, которая занимает в 2010 году около 18,5% от общероссийского показателя и Санкт-Петербург с долей рынка в 7,2%. В Москве и в Московской области к услугам платной медицины обращаются ориентировочно 1,5–2 млн. человек³.

По данным Госкомстата, в настоящее время 30% объема услуг населению в сфере здравоохранения обеспечиваются за счет частных клиник и платных отделений при федеральных и муниципальных ЛПУ.

Следует отметить, что рынок платных медицинских услуг только частично решает вопросы доступности медицинской помощи. Действительно, оплачивая услугу, пациент получает более быстрый, удобный и полный сервис, он может выбрать врача и ЛПУ. Однако ценовая доступность снизилась значительно: средний темп роста цен в частных клиниках составляет примерно 22% в год, а доходы населения растут на 10%, поэтому расходы российской семьи на лечение за 10 лет выросли с 0,9% до 4,6%. Вместе с тем развитие платных медицинских услуг сопровождается рядом негативных явлений.

В первую очередь, проявляется определенный негативный социальный эффект. Динамичный рост сегмента медицинского обслуживания за счет средств пациента при негативном отношении к ОМС, неразвитости ДМС, может привести к социальной напряженности, создавая мнение о возможном сокращении государственного финансирования отрасли за счет личных средств граждан.

Анализ законодательной базы по оказанию платных медицинских услуг показывает, что на «входе» на данный рынок существуют значительные административные барьеры (многоступенчатое лицензирование для некоторых субъектов, широкая отчетность и пр.). Однако такие вопросы, как полнота и адекватность медицинской помощи практически не контролируются: отсутствуют единые стандарты лечения, система контроля их соблюдения. В итоге, создаются предпосылки для неоправданного увеличения объема предписаний пациенту, а, следовательно, стоимости лечения.

² Седов А. Без денег лечиться – калечиться // «Комсомольская правда» № 93 от 21.05.2004

³ <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/healthcare/#>

Кроме того, в современной российской системе здравоохранения сложилась практика противопоставления государственных и муниципальных учреждений здравоохранения частным медицинским организациям, приводящая к ведомственному протекционизму, при котором на медицинском рынке создаётся режим наибольшего благоприятствования для государственных и муниципальных ЛПУ и ставятся барьеры для частных медицинских организаций или наоборот. В частности, инструментом такой политики является лицензирование. Следует подчеркнуть, что подобная практика приводит к ограничению конкуренции. Сохраняется значительный «теневой сектор», приводящий к сокрытию из налогооблагаемой базы незаконно полученных доходов.

Сдерживает развитие платных медицинских услуг информационный «провал» рынка. Незнание пациентами информации о видах услуг, предоставляемых в рамках Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, финансируемой за счет общественных источников, ОМС, приводит к снижению доступности ее получения для лиц из малоимущих слоев населения, а также становится предпосылкой для возможных махинаций в сфере здравоохранения.

Рыночные отношения в медицине предполагают, что государственные, муниципальные и частные ЛПУ должны находиться в равных условиях конкуренции. Однако, в настоящее время, помимо барьеров для входа на рынок, создаются условия для демпинга цен на медицинские услуги бюджетными учреждениями за счет безвозмездного отчуждения ими части государственной и муниципальной собственности в процессе оказания медицинских услуг. Следует также учитывать, что в России отсутствуют полноценные кредитные и страховые продукты в здравоохранении, а также низкая кредитная и страховая культура населения.

Вместе с тем, рынок платных услуг здравоохранения развивается в соответствии с потребностями населения. Так, в настоящее время остро ведется ценовая конкуренция в ряде сегментов услуг, например, стоматологических, пластической хирургии, гинекологии и др. Частные ЛПУ составляют наибольшую долю рекламодателей. Большинство частных клиник проводят мониторинги удовлетворенности пациентов качеством лечения и сервиса. Сегодня уже можно с уверенностью утверждать, что у платных медицинских услуг не только немало сторонников, но, что такая модель организации здравоохранения будет активно влиять на развитие экономики РФ.

Используемые источники

1. Вишневский А. Г., Кузьминов Я. И., Шевский В. И., Шейман И.М., Шишкин С. В, Якобсон Л. И., Ясин Е. Г. Российское здравоохранение: как выйти из кризиса: доклад УП Международной научной конференции «Модернизация экономики и государство» (4–6 апреля 2006 г.). М.: 2006.
2. Кадыров Ф. Н. Об организационно-правовых формах медицинской организации // Менеджер здравоохранения, 2004, № 9.
3. Справка к расширенной Коллегии Министерства здравоохранения и социального развития РФ «О задачах по реализации приоритетного Национального проекта в сфере здравоохранения» //Менеджер здравоохранения. 2005, № 12.
4. Проблемы развития рынка страховых услуг России и ее регионов. М.: «Финансы и статистика». 2004.
5. Антонов А. Б., Кузнецов П. П. Перспективы развития платных медицинских услуг в амбулаторно-поликлинических учреждениях// Экономика здравоохранения № 3 2003.
6. Каменев А.В. Сценарии развития рынка медицинских услуг в России: возможности, угрозы, неопределенности, альтернативы // Доклад на I Международном форуме «Развитие рынка медицинских услуг в России. Роль частной системы здравоохранения» 19 ноября 2003 г.
7. Седов А. Без денег лечиться – калечиться // «Комсомольская правда» № 93 от 21.05.2004.
8. Шаховой В.А. Формирование рынка медицинских услуг в сфере здравоохранения: пути развития. // Труд и Социальные отношения № 4, 2012.

Вайсберг Е. Б.

аспирант,
Российская академия предпринимательства

Депозиты физических лиц — падение и взлеты

***Аннотация.** В данной статье изложены история, причины образования и направление формирования коммерческих Банков современной России. Описана ситуация на рынке ценных бумаг, приведшая к дефолту 1998 года. Приведены данные по отзыву лицензий на банковские операции за весь период существования системы коммерческих банков в современной России. Кратко отражены последствия кризиса в банковском секторе после 1998 года. Указаны причины создания государственной корпорации «Агентства по страхованию вкладов» и результаты её деятельности.*

***Ключевые слова:** коммерческие банки, ГКО, ОФЗ, Системы страхования банковских вкладов, финансовый и банковский кризис, агентство по страхованию вкладов.*

Deposits of individuals – falling and take-off

***The summary.** In this article the reasons of education and the direction of formation of commercial banks of modern Russia are stated history. The situation on the securities market, brought to a default of 1998 is described. Data on revocation of licenses on bank operations for the entire period of existence of system of commercial banks are provided in modern Russia. Crisis consequences in the banking sector after 1998 are briefly reflected. The reasons of creation of State Company «Agency for deposit insurance» and results of its activity are specified.*

***Keywords:** commercial banks, state credit obligations, federal loan bond, Systems of insurance of bank deposits, financial and bank crisis, agency of insurance of deposits.*

Переход страны в 1991 г. к рыночной экономике обусловил появление в сферах политики и экономики новых форматов. Переход от одной формы общественного развития и управления государства к другой, даже более прогрессивной, всегда болезненен и отличается нестабильностью, прежде всего в экономике, где появляется хаос становления новых организационных форм, таких как рынок, конкуренция, выживание в сфере бизнеса ¹.

¹ Бочаров В. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2001.

Движимый требованием времени на союзном уровне Верховным Советом СССР 11 декабря 1990 г. приняты законы «О Государственном банке СССР» и «О банках и банковской деятельности», в РФ – Законы «О ЦБ РСФСР» и «О банках и банковской деятельности в РСФСР» (02.12.1990). С принятием этих законов началось быстрое развитие сети коммерческих банков. Перестройка централизованной экономики в рыночную потребовала не реорганизации существовавшей банковской системы, а фактически создания новой. В результате реформ разрушилась не только гигантская по масштабам государственная собственность, но и государственная банковская система².

Именно в этот период, скорее в интересах политических, а не экономических, «сверху» осуществлялась коммерциализация учреждений государственных специализированных банков. В результате были разрушены крупные банки с вертикальной структурой управления, разветвленной сетью отделений и на их месте возникли зачастую мелкие и потенциально неустойчивые коммерческие банки. В то же время шел процесс создания новых коммерческих банков, целый ряд которых занял лидирующие позиции на рынке банковских и финансовых услуг.

Формирование коммерческих банков пошло по четырем направлениям:

1) преобразование филиалов и отделений бывших специализированных государственных банков (за исключением Сбербанка, который полностью сохранил филиальную сеть);

2) ссоздание коммерческих банков по отраслевому принципу, при котором министерства и ведомства контролировали деятельность предприятий отрасли через регулирование их финансовых потоков. Так были образованы Агропромбанк, Мосбизнесбанк из бывших Россельхозбанка, Жилсоцбанка и Промстройбанка;

3) Создание банков организациями и предприятиями с помощью перелива в их уставной капитал собственных средств предприятий, для получения в последующем льготных кредитов;

4) На рынке банковских услуг получили право работать иностранные и совместные банки с участием иностранного капитала, однако их роль на первом этапе оказалась незначительной.

По состоянию на 1 марта 1995 г. на территории Российской Федерации было зарегистрировано 2543 коммерческих банка или 81% от

² Бетанов В. М. Эволюция института банка и банковской системы в условиях развития рыночной экономики. – Дисс. К.э.н.: 08.00.10. НОВОСИБИРСК, 2003. С. 66.

всех зарегистрированных Банков до 10.11.2011 г., из них 1544 паевых и 999 акционерных банков. Из общего числа банков 774 имели лицензию на совершение операций в иностранной валюте. 252 банка имели лицензию на проведение всех видов рублевых и валютных операций (генеральную лицензию). 101 банк получил разрешение на совершение операций с драгоценными металлами (золотом и серебром)³.

Коммерческие банки достаточно активно развивали свои филиальные сети, открывали отделения и представительства в различных регионах России. Количество филиалов банков (не считая филиалов Сберегательного банка) на 1 марта 1995 г. достигло 5592. (Филиальная сеть Сберегательного банка составляла 38567)⁴.

С 1991 г. по 2011 г. (по состоянию на 10.11.2011) Банком России было выдано 3129 лицензий на банковскую деятельность. Для сравнения: по состоянию на 1 января 1917 г. в России действовало 52 акционерных коммерческих банка, из них 15 петроградских, 7 московских, 30 провинциальных. Общая сумма их капиталов составляла 883,5 млн. руб., доля иностранного капитала в основных капиталах банков была значительной — 26,3%. Наиболее важную часть пассивов дореволюционных коммерческих банков составляли вклады физических лиц⁵.

Семидесятилетний перерыв в развитии банковского сектора в России привел к ряду проблем:

- чрезвычайно короткий срок существования российских банков, недостатка у них практического опыта и традиций;
- относительно небольшие размеры собственных капиталов банков;
- низкий уровень оснащенности банков современными техническими средствами коммуникации;
- недостаточный уровень профессионализма руководителей персонала банков;
- чрезвычайно неблагоприятные условия работы: отсутствие у абсолютного большинства клиентов достоверной кредитной банковской истории; низкий уровень доверия населения к финансовым институтам вообще и банкам, в частности, несовершенное хозяйственное и уголовное законодательство (бюджетный кодекс Российской Федерации принят Государственной Думой и Советом Федерации в 1998 г. с изменениями в 2000 г.). Новая

³ <http://www.bibliotekar.ru>

⁴ Там же.

⁵ <http://www.bibliotekar.ru>.

банковская система, да и вся экономика России столкнулась с проблемой – отсутствие начального капитала.

В Европе начальный капитал накапливался веками, источниками которого являлись:

- Создание колониальной системы. Грабеж колоний под флагом торговли, работоторговля, захват золотых и серебряных сокровищ, морское пиратство.
- Система государственных займов.
- Налоговая система.
- Промышленный протекционизм – высокие импортные пошлины, экспортные премии.

«Новорожденный капитал источает кровь и грязь из всех своих пор, с головы до пят»⁶.

По определению К. Маркса, первоначальное накопление капитала есть исторический процесс насильственного отделения непосредственного производителя от средств производства, т.е. лишение крестьянина или ремесленника частной собственности и утверждение крупной капиталистической частной собственности.

Колоний в новой России не было, с рабством было покончено еще в 1861 году, поэтому капиталы стали накапливать за счет грабежа Государства и Россиян, в том числе и новоиспеченные коммерческие Банки которые стали появляться как грибы после дождя.

В современной России количественно преобладали банки с незначительным размером собственного капитала и, соответственно, с ограниченными возможностями оказания банковских услуг, особенно в части привлечения ресурсов в реальный сектор экономики.

Первые российские банки стали привлекать в депозиты средства населения и предприятий, проводились расчеты между предприятиями, предоставлять кредиты, при этом широко используя государственные средства. Коммерческие банки выступали в роли платежных агентов государства. Банковская система служила главным источником заемных средств для правительства. Последнее для привлечения ресурсов активно эксплуатировало рынок ценных бумаг.

Для этого периода характерно прохождение доходных и расходных средств бюджетов через коммерческие банки, получение банками бюджетных денег, направляемых на поддержку госпредприятий и отдельных секторов экономики. Коммерческие банки непосредственно управляли рядом государственных расходных программ, включая

⁶ К. Маркс и Ф. Энгельс, соч., Т. 23, С. 770.

поддержку сельского хозяйства финансирование завоза товаров в северные регионы.

Существенное влияние на развитие банковской системы России, путем выпуска на рынок ценных бумаг Государственных Краткосрочных Обязательств и Облигаций Федерального Займа (далее – ГКО, ОФЗ) в 1993 году оказало Правительство России.

Для банков наступило золотое время – время, когда без всяких усилий и рисков можно было получать стабильный, прогнозируемый доход ведь гарантом стабильности являлось государство.

Гонка за высокими доходами продолжалась недолго, погашение ранее выпущенных ГКО и ОФЗ за счет продажи ничем не обеспеченных ГКО и ОФЗ нового выпуска долго продолжаться не могло, «пирамида» построенная государством, рухнула в августе 1998 года.

Кризис был связан с масштабными спекуляциями с этими ценными бумагами. Выпуск подобных облигаций — общепринятый в мировой экономике механизм привлечения денежных средств. Полученные деньги пускаются в оборот, приносят прибыль — она идет на погашение стоимости и выплаты процентов, а также на нужды государства. Но Россия и на этот раз пошла своим путем.

Впервые ГКО появились на ММВБ 18 мая 1993 года, и вскоре эти ценные бумаги стали основой фондового рынка России и главным средством финансирования бюджетного дефицита. ГКО были абсолютно ликвидными облигациями со сроком обращения в 3, 6 и 12 месяцев и номиналом в миллион рублей. Наибольшей популярностью пользовались самые «короткие» ГКО. Банк России продавал облигации существенно ниже номинала, но Минфин выкупал их позднее по номиналу. Разница между ценой покупки и продажи составляла доход держателя ГКО. При малом числе заявок государство могло снизить цены на облигации, чтобы стимулировать спрос. Когда спрос был велик, цена на облигации повышалась. Доход по ним составлял 30–50 процентов, а порой достигал немислимых 250 процентов. Таким образом, на фоне экономической разрухи в стране, неплатежеспособности половины производственных предприятий на российском финансовом рынке можно было, не прилагая усилий получать 100 процентов прибыли, гарантированной государством. Успех первых торгов побудил Министерство финансов расширить рынок краткосрочных облигаций. «Однако щедро расплачиваясь с держателями выходящих в тираж ГКО, государство отдавало им лишь часть денег, выручаемых от продажи все новых серий, — отмечает видный историк Рой Медведев. — Именно эти признаки — короткие сроки обращения, высокая прибыль при погашении

облигаций, средства для которой черпались не из бюджета, а за счет притока все новых и новых покупателей, — придавали операциям по ГКО форму опрокинутой пирамиды. В сущности, это была классическая финансовая пирамида, которую строили не частные лица, а государство».

Уже в 1995 году ГКО появились тревожные симптомы, когда доходов от размещения новых серий не хватало на погашение вышедших в тираж. А между тем впереди были выборы в Государственную думу и на пост президента. Правительству срочно требовалось найти новые источники заимствования. Существовало лишь два пути — повысить доходность ГКО и разрешить участие в этой игре иностранцам.

В первые месяцы 1996 года доходность ГКО поднялась до 100 процентов. За месяц до президентских выборов она возросла до фантастических 250 процентов. При среднем сроке обращения ГКО в 134 дня владельцы облигаций могли удвоить свой капитал менее чем за четыре месяца. Это были сумасшедшие прибыли, и в игру на рынке ГКО втянулись не только крупные банки, но страховые и пенсионные фонды, предприятия и научные институты. Не удержалась и церковь: даже настоятели православных и мусульман охотно покупали ГКО. В результате правительство добилось не поставленных, а прямо-противоположных целей: вместо того, чтобы финансировать развитие экономики, рынок ГКО, наоборот, вытягивал, словно пылесос, денежные средства из промышленного сектора, обескровливая его. Директора, не заботясь о нуждах своих предприятий, об их перспективах, направляли все средства на рынок ценных бумаг для сверхвыгодной «прокрутки». Номинал в один миллион рублей мог отпугнуть только рядовых россиян, но не влиятельных людей. При расследовании, проведенном «Новой газетой» по поводу сверхвысоких доходов вице-преьера Анатолия Чубайса в 1996 году, была обнаружена весьма простая схема обогащения «особо важных персон». Еще в начале 1996 года Чубайс получил от банка «СБС-АГРО» беспроцентный кредит в миллион долларов, на которые банк, по поручению Чубайса, приобрел несколько облигаций ГКО. Через три месяца облигации были погашены, и кредит банку возвращен. У Чубайса, однако, осталась прибыль в миллиард 700 миллионов неденоминированных рублей.

В начале 1998 года на доходы от операций с ГКО/ОФЗ приходилось 50% прибыли банков. Объем ГКО в их обращении составлял 272,6 млрд. руб., объем ОФЗ — 163,4 млрд. руб. Около 40 процентов, находившихся в обращении ГКО, были частью активов Центробанка и Сбербанка. Выплаты по ГКО превысили доходы страны ровно вдвое. Валют-

ные резервы Центробанка истощались, но полученные от сделок рубли Центробанк сам вкладывал в ГКО.

К середине августа 1998 года валютные резервы России закончились, транши Международного валютного фонда (22,6 млрд. долларов) и кредитов Всемирного банка были израсходованы на погашения облигаций. Последнее слово было за премьером Кириенко, которому Ельцин дал полномочия для окончательного решения. 17 августа после бурного ночного заседания, завершившегося лишь в 4 часа утра, правительство России приняло решение объявить технический дефолт, то есть заморозить текущие выплаты по ГКО и переоформить все ГКО со сроками погашения до 31 декабря 1999 года в новые ценные бумаги, все выплаты по которым будут перенесены в XXI век ⁷.

Отказ правительства осуществлять обслуживание ГКО/ОФЗ привел к:

- полному подрыву доверия инвесторов к кредитоспособности российского правительства и прекращению его кредитования;
- существенному ухудшению структуры активов коммерческих банков и фактическому банкротству ряда банков вследствие потери важнейшего источника прибыли;
- ускорению оттока иностранного капитала из российской банковской системы и экономики в целом.

За один день, 17.08.1998 г., чистые активы банков сократились на 20–21,5% (с 700 до 560-550 млрд. руб.) ⁸, все вложения в ликвидные активы ГКО/ОФЗ, которые оказались замороженными на неопределенный срок, мгновенно превратились в просроченную задолженность.

После августовского кризиса 1998 г. Число действующих банков, имеющих право на осуществление банковских операций, уменьшилось на 398, число филиалов действующих кредитных организаций сократилось почти вдвое, на 3115, из них Сбербанка России – на 917 филиалов.

Кризис подорвал доверие клиентов (физических и юридических лиц) к банковской системе, парализовал обслуживание предприятий и организаций, в значительной мере лишил население сбережений.

Между тем, и отзыв лицензий на банковскую деятельность, с поправками в большую или меньшую сторону, в зависимости от экономической и политической обстановки в России происходит постоянно. Так с 1991 г. по 2011 г. прекратили своё существование 2140 Банков, из них 478 ликвидированы, у 1662 отозваны лицензии ⁹ (таблица 1).

⁷ <http://sonnik56.livejournal.com/289572.html>

⁸ Банковская система России: кризис и перспективы развития (резюме) // Аналитическая лаборатория «Веди», 1999.

⁹ <http://www.banki.ru>

Таблица 1

**Динамика отзыва лицензий на банковскую деятельность представлена
(по состоянию на 10.11.2011 г.)**

год	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11
Кол-во Банков	2	7	23	66	219	280	328	228	123	34	21	24	14	30	35	60	49	33	44	27	15

Закрытие банков прежде всего отражается на вкладчиках физических лицах, которые теряли свои деньги до 2004 г. безвозвратно. Наибольший удар по доверию вкладчиков к банковскому сектору нанес, как указано выше, кризис 1998 г., в ходе которого были признаны банкротами ряд крупных коммерческих банков. Для смягчения экономических и социальных последствий банковского кризиса Советом директоров Банка России было принято решение о переводе Сберегательному банку Российской Федерации обязательств ряда коммерческих банков («СБС-Агро», «Менатеп», «Мосбизнесбанк», «Мост-банк», «Промстройбанк», «Российского кредит» и «Инкомбанк») перед физическими лицами по договорам банковского вклада, заключенным до 01.09.1998 г., в размере, сложившемся на момент принятия решения. По состоянию на 06.04.1999 филиалами Сбербанка России по обязательствам шести коммерческих банков («СБС-Агро», «Менатеп», «Мосбизнесбанк», «Мост-банк», «Промстройбанк», «Инкомбанк») выплачено наличными деньгами и переоформлено в другие виды вкладов Сбербанка России около 6,8 млрд. рублей, или свыше 96% от суммы принятых обязательств, из них выплачено наличными деньгами свыше 60% суммы принятых обязательств. Кроме того, 16.11.1998 года заключены соглашения о передаче обязательств по вкладам населения в Сбербанк России коммерческими банками «Российский кредит» и «Кузбасспромбанк». Общая сумма переданных обязательств по вкладам населения в соответствии с подписанными актами составляет около 1,4 млрд. рублей¹⁰.

Если в эпоху Президента Российской Федерации Б.Н. Ельцина наращивать капиталы путем нехитрых банковских проводок, удавалось за счет государства, то с приходом к власти в 2000 г. В.В. Путина это стало делать сложнее. В.В. Путин «прикрыл лавочку» по бесконтрольному разворовыванию бюджетных средств через кредитные организации и бремя по обеспечению средствами нечистых на руку банкиров легло на граждан России. 1998 г. стал поворотным, доверие граждан к банковской системе упало до абсолютного минимума.

¹⁰ <http://www.bibliotekar.ru>

Финансовый и банковский кризис 1998 г. в России со всей очевидностью показал, что наличие эффективно действующей системы защиты сбережений могло бы сделать последствия кризиса гораздо менее болезненными для миллионов граждан. В программных документах Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, Банка России ставилась задача о необходимости формирования общероссийской системы страхования вкладов.

Системы страхования банковских вкладов в настоящее время действуют более чем в 80 странах мира и представляют собой важный элемент стабильности банковского сектора, обеспечивающий защиту вкладчиков при неблагоприятных экономических условиях. Позицию по созданию Системы страхования банковских вкладов активно поддерживали представительные и законодательные органы государственной власти и банковское сообщество. Одновременно успешное развитие экономики позволило сформировать прочный фундамент для создания системы защиты банковских депозитов.

23.12.2003 г. вступил в силу Федеральный Закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», заложивший организационные, правовые и экономические основы для функционирования системы страхования вкладов в стране. Таким образом, за всю 250-летнюю историю развития банковской системы в России впервые было введено страхование вкладов.

В августе 2004 г. в соответствии с положениями «Стратегии развития банковского сектора» страхование вкладов и ликвидация несостоятельных банков являются составными частями единого механизма защиты интересов кредиторов, были внесены соответствующие изменения в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». Функции конкурсного управляющего несостоятельных банков были возложены на Государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов» (далее – АСВ).

Для вступления в Систему страхования вкладов кредитным организациям с лицензией на привлечение вкладов физических лиц было необходимо направить ходатайство в Центральный Банк России. По состоянию на 27.07.2004 г., дату окончания принятия Банком России ходатайств банков о включении их в систему обязательного страхования вкладов – соответствующие документы подали 1140 из 1179 банков¹¹, имеющих право привлекать денежные средства физических лиц во вклады. После этого Банк России начал осуществлять проверки финансового положения указанных банков.

¹¹ www.asv.org.ru

По состоянию на 01.01.2005 г. в реестр включен 381 банк из 75 регионов страны, прошедших проверку Банка России, что составляет 33,4% организаций, подавших ходатайства о вступлении в систему. Из этих банков 375 ранее имели лицензию Банка России, и 6 банков впервые получили разрешение Банка России на работу с физическими лицами¹².

Объем обязательств перед вкладчиками банков, внесенных в реестр на конец отчетного периода, превышал 433 млрд. руб., что составляет 55,2% сбережений населения, размещенных в банковской системе (без вкладчиков Сбербанка РФ)¹³.

В соответствии с законом, каждому вкладчику гарантировался полный возврат вкладов в каждом банке в размере до 100 тыс. руб. включительно. В 2003 г. указанная сумма составляла 1,1 доля ВВП на одного гражданина России. Международный валютный фонд определяет достаточность возмещения по вкладам на уровне 1–2 долей ВВП страны за год на одного жителя¹⁴. Высокие темпы роста экономики и укрепление банковской системы позволили увеличить размер возмещения в 2006 г. со 100 тыс. руб. до 190 тыс. руб. В результате повысилось доверие граждан к банковской системе России, увеличился приток вкладов населения в банки. В 2007 г. размер возмещения по вкладам вырос более чем два раза — со 190 тыс. руб. до 400 тыс. руб. Одновременно снижена ставка страховых взносов банков в фонд обязательного страхования вкладов с 0,15% до 0,13% расчетной базы¹⁵.

С вступлением России в мировой кризис 2008 г. российские банки потеряли возможность кредитоваться под небольшие проценты в западных банках, что существенно пошатнуло их ликвидность. Для выхода из сложившейся ситуации Банк России принял решение о предоставлении без залоговых кредитов нуждающимся в поддержании ликвидности Банков. Для привлечения средств населения и укрепления веры в Банковскую систему Правительством Российской Федерации было принято решение установить страховое возмещение в 700 тыс. руб. Указанные шаги принесли ожидаемые плоды — население стало доверять свои денежные средства банкам, что ускорило выход банковской системы из кризиса. Динамика привлечения кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц представлена в таблице 2¹⁶.

¹² www.asv.org.ru

¹³ Там же.

¹⁴ Там же.

¹⁵ Там же.

¹⁶ www.cbr.ru

*Таблица 2***Динамика привлечения кредитными организациями вкладов (депозитов) физических лиц**

число	31.01.2006	01.12.2007	01.12.2008	01.12.2009	01.12.2010	09.12.2011
вклады (депозиты) физических лиц в трлн. руб.	3,8	4,8	5,5	7	9,2	10,7

Как видно из таблицы вклады физических лиц в коммерческих банках увеличились почти втрое. Таким образом, указанный прирост свидетельствует о том, что работа Правительства России по развитию банковского сектора, в части привлечения в депозиты средств граждан, ведется в правильном направлении. Кризис доверия вкладчиков физических лиц, начавшийся в 1998 году, преодолен.

Гвелесиани Т. В.

*Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», кафедра банковского дела*

Гладкова В. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Институт государственного управления,
права и инновационных технологий*

Проблемы развития банковского сектора в России

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы развития банковского сектора, являющиеся следствием влияния как внешних, так и внутренних факторов банковского бизнеса. Предлагаются меры по устранению недостатков и повышению конкурентоспособности банков.*

***Ключевые слова:** банковский сектор, внешние и внутренние факторы развития, пути решения проблем.*

Problems of development of banking sector in Russia

***The summary.** The article deals with the problems of the banking sector resulting from the influence of both external and internal factors of the banking business. Suggests measures addressing these weaknesses and improve the competitiveness of banks.*

***Keywords:** banking sector, external and internal factors of development, solution of problems.*

За период с 2009 года по настоящее время существенно изменились характеристики развития банковского сектора. Эти изменения соответствуют достаточно динамичному развитию, как отдельных российских кредитных организаций, так и целых сегментов рынка банковских услуг (например, потребительского кредитования). О чем свидетельствуют данные, о финансовом состоянии кредитных организаций в России, которые представлены в табл. 1.

Как видно из таблицы, прибыль кредитных организаций по сравнению с 2009 годом по состоянию на 01.01.2012 г. выросла более чем в четыре раза. Сократились убытки. За три года сократилось количество кредитных организаций на 80 единиц.

В целом для банковского сектора последнее 10-летие стало годами бурного роста и расширения предложения банковских услуг населению

Финансовый результат деятельности действующих кредитных организаций (КО) ¹

	Объем прибыли (+)/убытков (-) текущего года, млн.руб.			Количество кредитных организаций, единиц		
	1.01.10	1.01.11	1.01.12	1.01.10	1.01.11	1.01.12
Всего	205 109,7	573 379,7	848 216,8	1 058	1 012	978
Прибыльные КО ²	284 938,7	595 046,7	853 842,3	938	931	928
Убыточные КО	-79 829,0	- 21 667,0	-5 625,5	120	81	50
Итого				1 058	1 012	978

и предприятиям. В институциональном плане банки играют главную роль в системе финансового посредничества в Российской Федерации, значительно превосходя остальных участников финансовых рынков по экономическому потенциалу.

Вместе с тем наряду с существенным ростом показателей развития банковского сектора сохраняются проблемы ведения банковского бизнеса, вследствие которых конкурентоспособность российских кредитных организаций и банковского сектора в целом остается недостаточной. Это обусловлено различными факторами, лежащими как вне, так и внутри банковского сектора.

К внешним факторам относятся, в частности, недиверсифицированность экономики и общий дефицит ее инвестиционных возможностей, ограниченность и преимущественно краткосрочный характер кредитных ресурсов, высокий уровень непрофильных (административных) расходов кредитных организаций, в том числе связанных с проведением проверок соблюдения кассовой дисциплины клиентами и хранением больших объемов документов в бумажной форме. Мошенничество пока продолжает оставаться весьма распространенным явлением, с которым приходится сталкиваться как самим банкам, так и регуляторам. В целях повышения конкурентоспособности банковского бизнеса требуется повышение уровня защиты частной собственности, включая формирование стандартных юридических конструкций, защищающих интересы кредиторов, повышение эффективности судебной системы с точки зрения сроков и качества принимаемых решений.

¹ Экспресс-выпуск обзор банковского сектора российской федерации аналитические показатели (интернет-версия) № 115 май 2012 года. Центральный Банк Российской Федерации. Департамент банковского надзора./ URL:http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf

² Включая КО, прибыль которых равна нулю.

В качестве внутренних недостатков банковского сектора можно отметить:

- безответственность владельцев и менеджмента некоторых банков при принятии бизнес-решений, диктуемых погоней за краткосрочной прибылью в ущерб финансовой устойчивости;
- неудовлетворительное в ряде случаев состояние управления, включая корпоративный аспект и управление рисками, в том числе вследствие ориентации кредитных организаций на обслуживание бизнеса владельцев;
- существование непрозрачных для регулятора и рынка форм деятельности, недостоверность учета и отчетности, приводящие к искажению информации о работе кредитных организаций;
- вовлеченность отдельных кредитных организаций в противоправную деятельность;
- недостаточная технологическая надежность информационных систем кредитных организаций, обусловленная в том числе неупорядоченностью в сфере применения информационных технологий в банковской деятельности, включая технологии дистанционного банковского обслуживания.

Указанные недостатки снижают авторитет банковского сообщества и уровень доверия к банковскому сектору, ухудшают возможности привлечения банками инвестиций.

Наличие нерешенных проблем обуславливает необходимость дополнительных усилий со стороны Правительства Российской Федерации и Банка России в целях дальнейшего развития банковского сектора, направленного на качественные изменения в деятельности банков.

В настоящее время в большинстве развивающихся стран, в том числе государств с переходной экономикой, к которым также принято относить Россию, банковский сектор играет ключевую роль в обеспечении экономики необходимыми финансовыми ресурсами. Это обусловлено тем, что в силу недостаточного уровня развития других категорий финансового посредничества в данных странах, именно коммерческие банки фактически отвечают за эффективность привлечения и размещения средств на внутреннем и внешнем рынке, трансформации частных сбережений в инвестиции, направляемые на развитие реального сектора экономики. В силу указанных причин, можно сделать вывод о том, что дальнейшее развитие банковского сектора будет в большей степени определять состояние и стабильность финансовой системы в данных странах, при этом оказывая влияние на скорость экономического роста.

Именно поэтому вопрос повышения эффективности функционирования банковской системы как категории финансового посредничества, в целях обеспечения ее соответствия требованиям национальной экономики, является одним из ключевых в рамках определения стратегии развития России и ряда других развивающихся стран. Концентрация активов в банковском секторе свидетельствует о том, что в России предстоит большая работа по консолидации и укрупнению банков, что позволит оптимизировать управление ликвидностью и как следствие — повысить эффективность работы банков в качестве финансовых посредников. По экспертным оценкам, консолидация российского банковского сектора в группе за пределами двухсот крупнейших банков, которая позволила бы создать еще сто не менее крупных банков, позволила бы увеличить кредитное предложение за счет оптимизации ликвидности на 1–2% ВВП. Из практики кредитных организаций следует, что наиболее эффективно функцию финансового посредника реализуют крупные банки, у которых работающие активы достигают 85% совокупных активов. А по мере снижения размера банков доля ликвидных средств в их активах увеличивается. Это ведет к снижению функциональных возможности малых банков по предоставлению кредитов, слабую диверсификацию клиентской базы, большую волатильность средств клиентов и необходимость дополнительного буфера ликвидности, а также преобладание в бизнесе расчетно-кассового обслуживания. Подтверждением наличия условий для укрупнения и консолидации банков служат данные, приведенные в табл. 2.

Кроме того, из данных таблицы видно, что банки, входящие в группы с 3 по 6 снижают активы, в то же время первая группа, куда входят первые 5 за 2011 год увеличили свои активы на 2,3%. Концентрация активов опасна для банков, особенно тогда, когда активы сосредоточены у крупных собственников, поэтому было бы целесообразно увеличивать количество собственников путем «распыления» системы собственности между мелкими собственниками, чтобы их интересы учитывались.

По мнению многих экспертов, действенной мерой на пути повышения эффективности функционирования финансовых систем в развивающихся странах, а также в государствах с переходной экономикой, является приватизация национальных коммерческих банков, в том числе путем привлечения иностранного капитала в национальный банковский сектор.

Эта проблема является долгосрочной. Любой сектор экономики, а финансовый сектор особенно, может нормально и эффективно развиваться и получать инвестиции только в том случае, если его развитие

**Концентрация активов по банковскому сектору России
(действующие кредитные организации)³**

Распределение кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)	1.01.10		1.01.11		1.01.12	
	млн. руб.	в % к итогу	млн.руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу
Первые 5	14 092 987	47,9	16 139 126	47,7	20 804 718	50,0
с 6 по 20	6 018 106	20,4	7 051 684	20,9	8 413 454	20,2
с 21 по 50	3 572 615	12,1	3 931 248	11,6	4 564 408	11,0
с 51 по 200	3 920 972	13,3	4 616 510	13,7	5 389 002	13,0
с 201 по 500	1 382 703	4,7	1 584 615	4,7	1 916 580	4,6
с 501	442 642	1,5	481 445	1,4	539 359	1,3
Итого	29 430 025	100,0	33 804 628	100,0	41 627 520	100,0

идет на принципах справедливой конкуренции. В этом случае риски, которые принимает на себя банковский сектор, минимизируются, а качество роста достигает более высокого уровня.

Справедливая конкуренция обеспечивается равным подходом государства как регулятора или источника капитала ко всем организациям, работающим на этом рынке. В первую очередь этому способствуют надзорные требования, кроме этого необходимо исключить наличие прямых, скрытых или косвенных субсидий для избранных игроков, которые нарушают справедливую конкуренцию.

В случае с банковским сектором к таким нарушениям можно отнести, во-первых, безвозмездные субсидии в капиталы госбанков, и во-вторых, само участие государства в капитале банков, бизнес которых строится на доверии. Участие государства в капитале банков является косвенной субсидией, которая проявляется в виде гарантий защиты этих институтов от каких-либо проблем, что оказывает влияние на выбор банка клиентами. Участие государства сказывается на стоимости фондирования: для государственных банков она ниже, чем для других банков. Стоимость фондирования ведет к снижению процентной ставки, что дает возможность весьма успешно вытеснять с рынка конкурентов, В результате действий государства Сбербанк и ВТБ просто увели таких заемщиков у других банков.

³ Экспресс-выпуск обзор банковского сектора российской федерации аналитические показатели (интернет-версия) №115 май 2012 года. Центральный Банк Российской Федерации. Департамент банковского надзора./ URL:http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf

Это приводит к нарушению конкуренции, результатом которой инвестиции в капитал частных банков становятся менее выгодными.

Во время кризиса субсидии госбанкам объяснялись двумя причинами. Первая причина объяснялась необходимостью поддержать их, чтобы избежать новых волн паники среди вкладчиков, хотя по заявлениям АСВ большая часть клиентов физических лиц имели вклады, которые покрывались суммой в 700 000 руб.

Вторая причина касалась предприятий, которые необходимо было кредитовать и реструктурировать уже выданные кредиты по более низким ставкам, чем это предлагалось в среднем по рынку на тот момент, хотя капитала у них было достаточно. Оба банка входят в первую пятерку, кредитных организаций, ранжированных по величине активов.

В настоящий момент этот капитал используется для экспансии, не понятна только ее цель, что наглядно демонстрирует табл.2. В одном случае экспансия ведет к зарабатыванию государства на этих банках, в другом случае она ведет к решению с их помощью каких-то социально-экономических проблем, которые не может или не хочет решать сегмент частных банков.

Сокращение государственного присутствия возможно за счет ограничения наблюдательными советами роста рыночных активов разумной величиной. Наблюдательный совет должен определить задачу госбанков в том, что они должны поддерживать высокое качество кредитного портфеля, а не в том, чтобы получить максимальную прибыль.

Кроме этого, может быть поставлена цель развития бизнеса госбанков за пределами страны, становясь, таким образом, крупным международным игроком. Но российскому госбанку вряд ли удастся выйти на международные рынки, в связи с таким статусом могут быть ограничения. Однако при успешной реализации плана выхода государства из капитала госбанков, возможно, убедить иностранных регуляторов будет легче. Это один из вариантов. Второй вариант, указывает на ограничение доли рынка, занимаемой госбанками.

Одним из путей сохранения группы небольших банков является формирование многоуровневой банковской системы, где в зависимости от класса банка и его собственного капитала ему будет разрешен определенный перечень операций. Это позволит ограничить риски банков, приведя их в соответствие с размером собственного капитала. Если обратиться к международному опыту, то во всех странах, где действуют сотни банков, кредитные организации делятся национальными регуляторами на несколько категорий. К каждой из них применяется отдельный режим пруденциального надзора в зависимости от профиля

рисков. Россия наряду с США и Великобританией представляют собой исключения, где ко всем банкам вне зависимости от специфики их деятельности предъявляются одни и те же требования.

Либерализация в общем смысле — это снятие ограничений на экономические действия, предоставление большей свободы экономическим субъектам. Она необходима там, где экономика носит директивный характер. Основные цели либерализации банковского сектора — это интеграция местной банковской системы в мировую финансовую систему, достижение всех преимуществ, которые дает самостоятельность и открытость в условиях конкурентной рыночной экономики.

Банковская система до либерализации характеризуется следующими признаками:

- ограничением доступа иностранным банкам и их конкуренции с местными банками;
- контролем над распределением кредитов: директивно решается, куда в первую очередь направлять средства, какие отрасли ограничивать в финансировании, какие поддерживать, высокими нормами резервирования;
- фиксацией процентных ставок, в частности, устанавливается коридор ставок;
- ограничением или запрещением некоторых видов банковской деятельности;
- регламентацией порядка работы банков (сколько служащих, количество филиалов);
- банки с государственным участием занимают доминирующее положение.

Закрытая банковская система достаточно эффективна для распределения средств в условиях становления экономики, но в современном глобальном мире, в котором на первый план выходит результативность работы и высокий коэффициент полезного действия, она себя уже не оправдывает.

Реформистские меры не могут иметь однозначно положительные последствия. Среди положительных эффектов либерализации традиционно выделяют:

- повышение уровня взаимодействия с международной финансовой системой (возможность привлекать иностранный капитал, свободно осуществлять инвестиции);
- повышение внутренней и внешней мобильности банковской системы;

- развитие долговых и долевых инструментов, что позволит эффективно организовать пенсионную систему, систему страхования;
- получение государством возможности финансировать свои обязательства рыночными способами (например, выпуская государственные кредитные обязательства);
- расширение финансового инструментария для всех участников рынка (каждый может принимать участие, в том числе в рискованных высокодоходных операциях).

Конкретные события, запускающие процесс либерализации – это кризис командной экономики, в частности, кризисы платежного баланса, смена власти и приход к ней людей с реформаторскими, ориентированными на мировое сообщество, взглядами, переосмысление экономической политики действующими руководителями. Комплекс мер по либерализации банковского сектора предполагает либерализацию движения капитала на местном и международных рынках и создание условий для эффективного использования иностранного капитала.

Для обеспечения либерализации банковского сектора необходимо провести ряд мероприятий, которые позволят:

- обеспечить свободное ценообразование на банковские услуги за счет определенных рынком процентных ставок;
- снять ограничения на распределение кредитов;
- открыть доступ иностранному капиталу.

Все эти действия направлены на создание более открытой и конкурентоспособной банковской системы.

Меры либерализации банковского сектора, требующие более обдуманного подхода, это:

- приватизация банков;
- изменение принципов регулирования и контроля над банковской системой;
- наделение регулятора правом выносить мотивированное суждение по вопросам о категориях кредитов, связанности заемщиков, резервированию и т.д.

В идеале системообразующие меры должны проводиться не позже, чем снятие различных запретов. Иначе банковская система становится слишком уязвимой и нестабильной, подверженной внешнему влиянию любых кризисных событий, что и показал опыт многих стран, не уделявших необходимого внимания формированию новых принципов контроля банковского сектора.

Используемые источники

1. Заявление Правительства РФ № 1472п-П13, ЦБ РФ № 01-001/1280 от 05.04.2011 «О стратегии развития банковского сектора российской федерации на период до 2015 года»
2. Годовой отчет Банка России за 2010 г./ URL:http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2010.pdf
3. Моисеев С., Сухарев М. Консолидация сектора увеличит его эффективность. Банковское обозрение, /URL:<http://www.bosfera.ru/node/4908/>

Гвоздев А. Л.
аспирант,
МГУ им. М. В. Ломоносова

Пути совершенствования методики формирования государственных целевых программ

***Аннотация.** В настоящее время программно-целевой метод широко используется при планировании и реализации государственной социальной и экономической политики. Тем не менее, применение данного метода на практике порождает ряд проблем. Эти проблемы, а также пути их решения, представлены в настоящей статье.*

***Ключевые слова:** программно-целевой метод, государственное управление, программно-целевое планирование.*

Recommendations for improving the methodology of program-oriented planning in the Russian Federation

***The summary.** Currently, the program-target method is the most important instrument to implement government social and economic policies. Our analysis revealed several problems, which does not allow implementing target-oriented approach fully. A shortlist of problems and suggestions for solving these problems will be presented in this paper.*

***Keywords:** program-target method, public administration, effectiveness, efficiency.*

Общепризнанным является тот факт, что программно-целевой метод является на сегодняшний день важнейшей составляющей механизма планирования и реализации государственной социально-экономической политики Российской Федерации в целом, а также ее регионов. При этом процесс реализации этого метода сопровождается рядом проблем. Некоторые из них – они приведены ниже – были выявлены нами в результате анализа целевых программ (например, «Энергоэффективная экономика», «Юг России» и т.д.):

- размытость критериев оценки внешней среды программных проектов;
- отсутствие четкой системы контроля над исполнением программ;
- недостаточно отлаженный механизм финансирования программ;

- ограниченные возможности привлечения внебюджетных средств;
- включение одних и тех же объектов финансирования в различные программы, что затрудняет контроль над эффективностью и целевым характером использования средств;
- отсутствие адекватной обратной связи в процессе реализации программ;
- отсутствие однозначных критериев оценки эффективности социальных программ.

Все указанные проблемы, очевидно, должны решаться в комплексе, т.е. в рамках построения единой системной модели государственных программ. Для выявления основных принципов построения такой модели мы провели сравнение методических документов, применяемых в России и ряде стран ОЭСР (Австралии, Нидерландах, Канаде и США). В результате сравнения были сделаны следующие выводы.

В развитых странах отсутствует единая (стандартная) модель описания государственных программ, которая могла бы быть использована без доработок в качестве российской национальной модели. Более того, национальные модели, применяемые странами ОЭСР, представляют собой результат многолетних реформ, в них отражаются национальные и партийные приоритеты, что приводит к периодическим изменениям национальной модели. Ситуация догоняющего развития, в которой находится Россия, создаёт возможности для формирования оптимальной с точки зрения решаемых задач национальной модели государственных программ, учитывающей удачные наработки стран ОЭСР, но позволяющей при этом избежать присущих им недостатков.

С учётом опыта стран ОЭСР по включению госпрограмм в бюджетный процесс следует обеспечить сопоставимость структуры плановых и отчётных документов. Модель описания госпрограмм должна обеспечивать сопоставимость результатов и стоимости программ разных типов, в т.ч. за счёт мер по использованию единых электронных шаблонов программ и единой базы данных финансовой и нефинансовой информации, но при этом следует обеспечить вариантность модели описания госпрограмм (с учётом особенностей программ по оказанию услуг и по представлению грантов, социальных и инвестиционных и т.д.). Учитывая, что в большинстве стран ОЭСР, госпрограммы не охватывали все бюджетные расходы (по крайней мере, на ранних стадиях перехода к программному бюджету), целесообразно изучить опыт стран ОЭСР по концентрации внимания на приоритетных программах, что повысит эффективность

расходов на сбор и обработку информации по государственным программам. Общей тенденцией для стран ОЭСР является переход к бюджетированию, учитывающему результаты. Это означает, что на стадии формирования программного бюджета особое внимание уделяется плановым документам (проектам госпрограмм), которые являются полноценной бюджетной заявкой, обосновывающей необходимость и эффективность вмешательства государства в решение конкретной проблемы. После того, как программный бюджет сформирован, детальные бюджетные заявки применяются только к новым программам (или в случае значительного роста расходов по реализуемой программе), а выполнение программ контролируются на основании отчётов, включающих (на заключительном этапе) оценку их эффективности. [5]

Приведенные соображения, а также выводы, сделанные нами в результате анализа значительного массива литературы (в частности, [1] – [5]) позволяют предложить следующие рекомендации по доработке методических материалов, регламентирующих процедуры планирования, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации:

- для повышения прозрачности программного бюджета и подотчетности органов государственной власти следует дополнить российскую модель описания государственных программ разделами:

- по обеспечению сопоставимости госпрограмм и учёту их специфики, включая меры по использованию электронных шаблонов программ, единой базы данных финансовой и нефинансовой информации (Австралия, США); [3, 2]
- по оценке возможных последствий не решения проблем и последствий государственного вмешательства (Нидерланды); [1]
- по организации мониторинга эффективности и результативности госпрограмм, включая независимую оценку последствий предлагаемой политики (Нидерланды, США); [1, 2]

- для повышения эффективности бюджетных расходов и качества финансового управления следует дополнить российскую модель описания государственных программ разделами:

- по анализу проблем, рисков и допущений, целевых групп и заинтересованных сторон (Австралия, Нидерланды, США); [3, 1, 2]
- по формированию системы ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPIs) (США); [2]
- по обоснованию необходимости и оценке эффективности программных инструментов вмешательства государства в решение конкретной проблемы (Нидерланды, США); [1, 2]

- по совершенствованию управления программой, включая анализ институциональной среды взаимодействия с партнерами (другие министерства, региональные правительства, корпорации и т.д.), финансового менеджмента и взаимодействие со смежными проектами (Канада, США); [4, 2]
 - по организации мониторинга госпрограмм, включая независимую оценку эффективности и результативности программ, их бенчмаркинг относительно других программ с аналогичными целями (Нидерланды, США); [1, 2]
- для обеспечения тесной увязки стратегического и бюджетного планирования, внедрения бюджетирования, учитывающего результаты, следует дополнить российскую модель описания государственных программ разделами:*
- по анализу приоритетных проблем, рисков и допущений, целевых групп и заинтересованных сторон (Австралия, Нидерланды, США); [3, 1]
 - по обоснованию выбранной стратегии и инструментов решения проблемы, анализу альтернативных вариантов, обоснованию связи стратегии решения проблемы с национальной стратегией (Австралия, Нидерланды, США); [3, 1, 2]
 - по анализу полномочий разных уровней государственной власти и местного самоуправления, обоснованию необходимости и анализу последствий государственного вмешательства, анализу проектов в данной области (Канада, Нидерланды); [4, 1]
 - по формированию системы ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPIs), обеспечивающей мониторинг реализации национальных стратегических документов, и контролю напряженности плановых значений показателей (США); [2]
 - (по обоснованию системы направлений (портфеля программ), целей и задач и конструкции цепочки: цель/госпрограмма/мероприятия с позиций их необходимости и достаточности. Такой подход позволяет формировать структуру бюджета в соответствии со стратегическими приоритетами и обосновывать стоимость портфеля госпрограмм и отдельных госпрограмм, а в случае необходимости проводить секвестр, минимизируя ущерб (Австралия, Нидерланды); [3, 1]
 - по сводному планированию на уровне направлений (портфелей госпрограмм) и госпрограмм, объединяющему финансовое планирование с планированием трудовых ресурсов и управленческих инновации (Канада).[4]

На наш взгляд, методика оценки эффективности государственных целевых программ должна содержать:

- обоснование состава показателей для оценки эффективности программы (в том числе с привязкой к основным задачам программы), целевые (ключевые) и вспомогательные показатели эффективности программы;
- указание периодов оценки показателей эффективности, описание особенностей текущей (на этапе реализации) и завершающей (после завершения одного из этапов программы или программы в целом) оценки эффективности программы;
- описание исходных данных для расчета показателей эффективности реализации программы (с указанием источника их получения);
- в случае необходимости – описание специальных процедур сбора исходных данных (с обоснованием необходимости применения этих процедур);
- порядок и процедуры мониторинга результатов программы.

Система ключевых показателей эффективности государственных целевых программ должна, по нашему мнению, содержать как базовые, так и целевые значения каждого из показателей, необходимых и достаточных для предварительной (на этапе подготовки), текущей (на этапе реализации) и завершающей (после завершения программы или ее этапа) оценки программы. В тех случаях, когда эффект от реализации программы значительно отдален во времени (например, в программах, направленных на создание потенциала будущего развития), в показателях ожидаемой эффективности допустимо учитывать значения показателей, планируемых на 3–5 летнюю перспективу.

Используемые источники

1. Budget practices in the Netherlands. The Budgeting Framework Commission, the Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis and the fundamental expenditure reviews, 2010. С. 72.
2. GAO Report to Congressional Committees (March 1997). Performance Budgeting. Past Initiatives Offer Insights for GPRA Implementation
3. Guidance for the Preparation of the 2010–2011 Portfolio Budget Statements. Department of Finance and Deregulation. Financial Management Group. Australian Government. March 2010; Better Practice in Annual Performance Reporting, Canberra, 2004.
4. Canada's Economic Action Plan, CEAP
5. Performance Budgeting in OECD Countries. OECD. 2007, С. 167.

Гладкова В. Е.

*кандидат экономических наук, доцент,
Институт государственного управления,
права и инновационных технологий*

Особенности управления кредитным риском коммерческих банков в России в условиях финансовой нестабильности

***Аннотация.** Глобальный финансово-экономический кризис показал наличие определенных проблем российской банковской системы, являющихся препятствием для успешного развития кредитного бизнеса. Неэффективное управление кредитным риском в условиях финансовой нестабильности одна из основных проблем российских коммерческих банков.*

***Ключевые слова:** глобальный финансовый кризис, кредитный бизнес, управление кредитным риском.*

Features of the credit risk management of commercial banks in Russia in terms of financial instability

***The summary.** The global financial crisis has shown the existence of certain problems of the Russian banking system, which are an obstacle to the successful development of the credit business. Ineffective management of credit risk of financial instability is one of the main problems of Russian commercial banks.*

***Keywords:** the global financial crisis, the credit business, management of credit risk.*

Глобальный финансово-экономический кризис показал наличие определенных проблем российской банковской системы, являющихся препятствием для успешного развития кредитного бизнеса. Неэффективное управление кредитным риском в условиях финансовой нестабильности одна из основных проблем российских коммерческих банков, которая стала особенно очевидна и актуальна в период с 2008 года. Данное утверждение основывается на показателях роста просроченной задолженности по кредитам банков в кризисный период 2008–2009 гг. по официальной статистике Центрального Банка России уровень просроченной задолженности по кредитам корпоративному сектору на начало 2010 года примерно в 4.7 раза больше, чем соответствующий показатель на начало 2006 года.

В 2010 году наметилась тенденция к стабилизации качества кредитного портфеля банковского сектора. Годовой темп прироста объема просроченной задолженности всех категорий заемщиков составил 2,1% (в 2009 году – рост в 2,4 раза). В результате опережающего роста кредитного портфеля удельный вес просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле за 2010 год снизился с 5,1 до 4,7%.

В корпоративном портфеле просроченная задолженность уменьшилась за 2010 год на 2,5% (в 2009 году – рост в 2,9 раза), а ее удельный вес в портфеле к 1.01.2011 уменьшился до 5,3% (6,1% на 01.01.2010). По кредитам физическим лицам темп прироста просроченной задолженности за рассматриваемый период составил 16,2% (за 2009 год – 63,6%), ее удельный вес в соответствующем кредитном портфеле изменился незначительно (с 6,8 до 6,9%).

Доля проблемных (IV категории) и безнадежных (V категории) ссуд в общем объеме ссуд за 2010 год сократилась с 9,5 до 8,2%. Отмена с середины 2010 года более либеральных требований по созданию резервов на возможные потери по ссудам не привела к «всплеску» уровня сформированных резервов по отношению к ссудной задолженности, который составил 8,5% на 1.01.2011 (9,1% на 1.01.2010).

Вместе с тем кредитные риски российского банковского сектора остаются на относительно высоком уровне. Существенной проблемой является наличие непрофильных активов на балансах кредитных организаций, а также значительного объема пролонгированных ссуд. В третьем квартале прошлого года доля просрочки в среднем по России заметно снизилась. По кредитному портфелю в целом объем просроченной задолженности за 10 месяцев 2011 составил 4,35%. Для сравнения, доля просрочки на 1 января 2011 года составила 4,68% и – 5,11% на 1 января 2010 года. Также, объем просрочки по юридическим лицам составил 5,01%.

Во многом сокращение доли просроченной задолженности состоялось за счет роста объема кредитного портфеля. Следует отметить, что различные отрасли отечественной экономики с разной скоростью наращивали задолженность перед кредитными организациями в 2011 году. Самый значительный прирост кредитного портфеля в абсолютных величинах продемонстрировали предприятия, работающие в обрабатывающих отраслях. Суммарно российские кредитные организации накопили кредитный портфель по обрабатывающей отрасли на 01.01.12 г. на 656 млрд. рублей¹. Также, прирост уровня долгов был отмечен в орга-

¹ Бюллетень банковской статистики № 2 (225) ЦБ России, Москва, 2012.

низациях, работающих на рынке строительства. За период январь—декабрь 2011 года они задолжали более чем на 1 635 млрд. рублей. Однако эти отрасли и так были лидерами среди просроченной задолженности перед отечественными банками, поэтому в относительных величинах их рост не является рекордным.

Первой особенностью Российского банковского сектора является несформированность кредитного рынка и стремление банков активно занимать новые рыночные ниши. Последние годы, экономический рост способствовал активному развитию бизнеса, темпы развития которого значительного обгоняли имеющиеся у компаний финансовые ресурсы на развитие, что обуславливало потребность в заемных средствах.

Основная часть кредитных вложений банков в экономику приходится на краткосрочные кредиты. Доля долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений остается крайне низкой. Доля долгосрочных кредитных вложений в суммарных активах коммерческих банков не превышает 1–2%, в то время как долгосрочные кредиты организациям (более 3-х лет) в общем объеме кредитов организациям остаются на уровне 23%.

Кредитование компаний, имеющих недостаточно хорошее финансовое состояние, основывается на том, что рост рынка позволит компаниям с минимальным собственным капиталом в структуре пассивов обеспечить возвратность кредита. Данная политика смягчения кредитных рисков рыночными факторами и не изученность поведения бизнес-моделей заемщиков в различных рыночных ситуациях, привела к массовым дефолтам в кризисный период, когда развивающиеся гигантскими темпами рынки в особенности строительство, девелопмент, производство цемента, металлотрейдинг и т.д. перешли от роста к падению, «потянув» за собой множество других сопутствующих направлений бизнеса.

Отдельное внимание стоит уделить второй из особенностей развития российского рынка кредитования, которая состоит в том, что в докризисный период банки активно развивали кредитование малого и микро-бизнеса, стартапов. Причем явно прослеживалась тенденция снижения требований к заемщикам, подгоняемая конкурентной борьбой банков не за отдельного качественного заемщика, но за целые клиентские ниши небольших заемщиков.

В связи с относительной «молодостью» рыночной экономики в России, малый и микробизнес крайне не развиты, причем не только с точки зрения числа компаний, но и их финансового состояния и положения на рынке. Кроме того, прозрачность финансовой отчетности малых компаний значительно хуже, чем крупных. С одной стороны, учи-

тывая наличие крупных монополистов, каждая отдельно взятая малая или средняя компания, не может оказывать никакого влияния, поэтому в кризис, не выдержав конкуренции, выходит из бизнеса. Но с другой стороны, масса малых компаний, вытесненных крупными монополистами, создает существенную долю «плохого» кредитного портфеля банков, что ведет к дестабилизации банковской системы.

Развитие новых кредитных продуктов при запаздывании развития законодательной базы под каждый из них, и их усложнение также сыграло роль определенного катализатора увеличения потерь по кредитам. Большое количество интересных предложений о кредитовании со стороны банков на протяжении 2006—2011 гг. породило конкуренцию банков в сфере изобретения все новых и новых кредитных продуктов, которые имели тенденцию усложняться с каждым витком, с целью максимально удовлетворять потребности бизнеса. Однажды успешно вышедший на рынок кредитный продукт моментально копировался конкурирующими банками. Например, финансирование поставщиков под контракты с сетями, инвестиционные кредиты на покупку коммерческой недвижимости под залог приобретаемого объекта, аккредитивные формы финансирования поставок по импортным контрактам и многие виды торгового финансирования, кредиты под гарантии и векселя других банков, проектное финансирование с минимальным участием собственными средствами заемщика в проекте. Таким образом, небольшие коммерческие банки активно перенимали опыт лидеров отрасли в разработках новых кредитных продуктов.

Нехватка квалифицированных кадров, способных оценить реальный уровень кредитных рисков по новым кредитным продуктам, привела к тому, что ни банки, ни регулятор не имели возможности отслеживать уровень кредитных рисков и тем более предпринимать попытки по регулированию.

Также одним из специфических факторов для Российского рынка является отсутствие адекватно выстроенной системы обязательного стресс-тестирования кредитных портфелей банков на предмет повышения уровня кредитных рисков при изменении макроэкономического сценария.

На основе данных, собранных регулятором, стресс-тестирование, опирающееся на рекомендации Центрального Банка, проводилось более чем половиной российских банков на регулярной основе. Однако кризис показал неэффективность предпринятых действий. В опубликованном ЦБ РФ исследовании касательно проведения стресс-тестирования российскими банками обнаруживается, что одной из причин

неэффективности внедрения систем стресс-тестирования в России явился крайне слабый уровень внутреннего контроля. Кроме того, банками не рассчитывается оценка достаточности капитала на покрытие кредитного риска, не оцениваются ожидаемые и неожиданные убытки.

Следовательно, нет возможности оценить результаты и последствия применения IRB подхода. Кроме того, при исследовании отечественной банковской системы со стороны ЦБ РФ в преддверии внедрения 2 компонента соглашения Базель II были выявлены:

- Многочисленные ошибки при отнесении требований к тому или иному субпортфелю.
- Фокусировка на балансовых активах, без учета внебалансовых активов и обязательств, к которым в том числе относятся гарантии, в ряде случаев подверженные большему риску, нежели балансовые обязательства банка.
- Не всегда используется доминирующий критерий сегментации: тип клиента. Используются дополнительные факторы (залог, структура сделки, цели, срок). Например, портфели кредитов, таких как торговое финансирование, то есть компании сегментируются не исходя из своих качественных показателей, а исходя из того, каким кредитным продуктом они пользуются
- Внутрибанковские подходы к кредитованию обозначены на уровне отдельных кредитных продуктов. Нет четкой единой кредитной политики.
- Много кредитов, ошибочно отнесены к корпоративному портфелю.
- Малый и средний бизнес выделение по качественному (портфельный или индивидуальный принцип управления кредитными требованиями) и количественному критериям (кредитные требования свыше 1 млн. евро в адрес малых и средних предприятий следует относить к корпоративному портфелю).
- Присутствует системный сбор информации в специализированные базы данных, но нет контроля качества входящей информации для анализа и исходных данных, следовательно, рейтинги, значения кредитного риска, количественная оценка потерь не может быть адекватной.
- Нет развернутого описания процесса рейтингования.
- Нет отдельной независимой рейтинговой шкалы финансовых инструментов для оценки риска, обусловленного спецификой сделки.

- Понятие риск-сегментации подменяется понятием бизнес-сегментации, что усложняет процесс управления кредитными рисками на уровне кредитной организации.
- Требуется разработка внутрибанковских методов и процедур оценки наличия/отсутствия существенной концентрации контрагентов в рамках одного разряда рейтинговой шкалы.
- Нет подтверждений того, что входящие переменные факторы моделей формулируют эффективный базис.
- Кроме того, очевиден ошибочный выбор сценариев для проведения стресс-тестов, который проявился в недооцененности потерь, в том, что исторические взаимосвязи оказались слабым базисом для прогнозирования будущих потерь, нет охвата рисков по новым продуктам, в связи с отсутствием достаточной статистической информации, а также в том, что характеристики рынка могут быстро изменяться вместе с изменениями условий рынка и поведением участников.

Однако проблемы неадекватности существующих систем стресс-тестирования затронули не только российские банки, но и многие кредитные организации развитых стран: «Глубокий и продолжительный финансовый кризис заставил многие банки и надзорные органы задаться вопросом о том, было — ли применение практики стресс-тестирования эффективной мерой в преддверии кризиса; и соответствовали ли применение данной методики быстро меняющимся условиям, которые необходимо было преодолеть»².

«Нынешний финансовый кризис показал суровый пример того, чем является «настоящий» суровый стресс, и выявил неумение многих банков проводить качественное стресс-тестирование. Многие банки были недостаточно вооружены для этих непростых условий»³.

Высокая степень коррелированности кредитов также является существенным фактором кредитного риска кредитных портфелей российских банков. Коррелированность кредитов выражается в различных видах аффилированности клиентов-заемщиков банка: финансово-хозяйственной, по собственникам и так далее, а также во взаимосвязи розничного и корпоративного кредитных портфелей. Например, розничные кредиты охотнее выдаются сотрудникам крупных корпоративных клиентов.

² Принципы эффективной практики стресс-тестирования и надзора (Bank of International Settlements, Май 2009).

³ Стресс-тестирование: необходимый инструмент менеджмента, но ключ к успеху — в его верном применении. (Moody's Investors Service, Октябрь 2009).

Важно отметить, что данный факт связан с особенностями российского законодательства, позволяющего не объединять явно аффилированные компании в официальные холдинги. Кроме того, также широко распространенной практикой на российском рынке максимальной закрытости информации о реальных собственниках бизнеса (оффшоры, номинальные учредители и проч.) 07.07.2010 года Государственной Думой был принят Федеральный Закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», который обязывает организации, на которые распространяется закон, публиковать и предоставлять консолидированную финансовую отчетность. Однако, данный закон распространяется только на кредитные организации, страховые организации и иные организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, которые составляют малую часть заемщиков.

Предшествовавший кризису период экономического роста, способствовал развитию кредитования и увеличению кредитной нагрузки на российские компании. Существенные объемы кредитования экономических субъектов в России по сравнению с предыдущими периодами (1990-е—2000 гг. в том числе в период кризиса 1998 г.) привели в кризис 2008—2010 гг., а в условиях российской экономики к невозможности прекращения финансирования ставших проблемными заемщиков без масштабных потерь для национальных экономик. Это привело к появлению новых тенденций развития кредитного риск-менеджмента, направленных на поиск баланса между интересами банка и заемщика.

Управление кредитными рисками, которое к 2007 году стало развитым направлением экономической деятельности, основанной на достаточно сложных и эффективных в период экономической стабильности математических и эконометрических моделях, показало свое несовершенство без соответствующего надзора со стороны национальных и наднациональных регуляторов.

Также, особенность управления кредитными рисками в Российской Федерации состоит в неразвитости института банкротства и реализации проблемных активов.

Кроме всего вышесказанного, для понимания особенностей российского банковского сектора в сфере кредитования и управления кредитным риском, для выявления неочевидных закономерностей необходимо воспользоваться данными существующей официальной статистики.

Главным результатом проведенного анализа статистических данных является то, что на протяжении кризиса банки активно увеличива-

ли доходность по кредитам. Существует точка зрения, что банки принимая подобные непопулярные решения в кризисный период, предпринимали попытку создания подушки ликвидности, декларируя при этом, что увеличение стоимости средств вызвано необходимостью покрытия кредитных рисков, а также необходимостью создания резервов по ссудам с ухудшившимся качеством обслуживания.

Обратимся к статистике ЦБ РФ и Национальной Валютной Ассоциации для анализа причин и следствий изменений, происходивших в банковской сфере Российской Федерации в период 2006–2010 годов. Для проведения исследования, выбраны следующие показатели: уровень просроченной задолженности по кредитам; межбанковская ставка – средняя ставка по 1-дневным межбанковским кредитам на московском рынке в рублях; ставка по кредитам – средневзвешенная ставка по рублевым кредитам нефинансовым организациям сроком до 1 года.

Конец 2008 года озаменован кризисом доверия в экономиках стран мира, что привело к значительному удорожанию финансовых ресурсов, в том числе кредитных. Значительный рост процентных ставок по кредитам способствует увеличению просроченной задолженности по кредитам через определенный период времени, который составляет примерно 12 месяцев (стандартный срок кредитования на цели пополнения оборотных средств). Достигнув своего максимума в первом квартале 2009 года (около 17% годовых, при том, что реальная ставка отдельных банков достигала 35% годовых), средневзвешенная ставка по кредитам некредитным организациям, по кредитам сроком до 1 года, перешла в стадию стабильного снижения к концу 2009 года, достигнув уровня ноября 2007 года – 15% годовых, с колебанием реальной ставки по отдельным банкам от 25% до 10% годовых в рублях). При этом, уровень межбанковской ставки (средневзвешенная по однодневным межбанковским кредитам на московском рынке в рублях) с уровня первого квартала 2009 года – 16,6% годовых снизилась к концу 2009 года до 5,4% годовых.

Необходимо отметить снижение ставки Моспрайм 1М, на основе которой крупнейшие банки предлагают плавающие процентные ставки по кредитам, с 20,20% годовых на 31.12.08 и 19,67% годовых на 11.01.2009 до 6,32% годовых на 31.12.2009, что также подтверждает снижение стоимости привлечения ресурсов для банков к концу 2009 года по сравнению с концом 2008 – началом 2009.

Таким образом, средняя банковская маржа выросла на 3,3% годовых с конца 2008 года до конца 2009 года, то есть, несмотря на содействие Правительства по поводу снижения стоимости привлечения ре-

сурсов для банков, существовала тенденция целенаправленного увеличения маржи по кредитам в 2008–2009 гг.

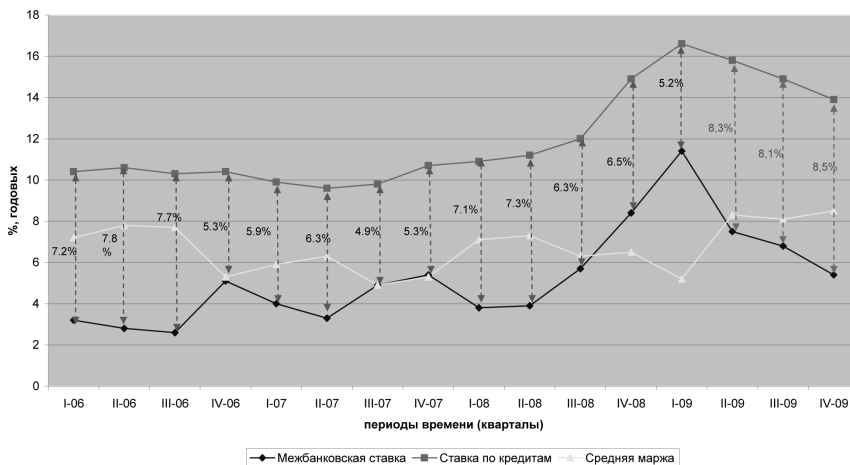


Диаграмма 1. Динамика средневзвешенной межбанковской ставки и средневзвешенной ставки по кредитам в 2006–2009 гг.

Данный инструмент используется как один из основных при управлении кредитными рисками, руководствуясь правилом: чем выше риск кредитного продукта, тем выше должна быть доходность. В предкризисный и докризисный период 2006–2007 год, наблюдался стабильный уровень просроченной задолженности при стабильном уровне процентной ставки.

Повышение процентной ставки по высокорисковым кредитам презентовался многими банками как успешный способ управления кредитными рисками в связи с толкованием законодательства, которое предусматривает формирование резервов, величина которых зависит от уровня кредитного риска кредитного продукта; а также в связи с применением моделей управления кредитными рисками, основанными на концепции риск-доходность.

Однако, необходимо отметить, что у любого корпоративного заемщика существует определенный порог рентабельности. Важно учитывать, что различные кредитные продукты имеют различные источники погашения.

Отсюда, в зависимости от типа кредитного продукта, при корректном структурировании сделки, значительное повышение процентной ставки может повлиять на целесообразность привлечения финанси-

вания, в случае краткосрочного финансирования оборотного капитала, а также привести к дефолту заемщика в случае финансирования капитальных затрат.

Сегодня в России, существуют комитеты по проблемным активам, созданные при общественных банковских организациях, которые занимаются разработкой различных решений по улучшению ситуации с проблемными активами банков. В том числе в 2009 году активно обсуждался вопрос создания государственной структуры по выкупу и управлению просроченной задолженности по кредитам у коммерческих банков.

Необходимо отметить, что эффективным решением проблемы просроченной задолженности по кредитам может являться только комплекс мер, который позволит обеспечить минимальную вероятность возникновения проблемы в будущем. Создание государственной структуры специализирующейся на выкупе проблемной задолженности банков может создать дополнительный доход для казны, но также и привести к скоплению проблемных активов у государства, и оттоку бюджетных средств, связанный с убытками по проблемным активам. При этом ресурсы государства не безграничны, а значит, данная система не сможет существовать долгое время. Так или иначе, в компетенции государства с рыночной экономикой не входит управление кредитными рисками и кредитным портфелем проблемных ссуд.

Таким образом, российская практика управления кредитными рисками имеет ряд особенностей в силу сложившейся экономической ситуации, а также законодательной базы, которые обусловили специфику построения систем управления кредитными рисками.

Используемые источники

1. Соколинская Н. Э. Управление кредитными рисками // Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками: научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансы и Статистика, 2005.
2. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Перевод с английского С. К. Умрихиной, М. З. Штернгарца. М.: ИНФРА-М, 1999.
3. Allen S. Financial risk management: A practitioner's guide to managing market and credit risk. Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, Inc., 2003.
4. Raghuram Rajan «The causes and consequences of the Financial Crisis» Chicago Booth School of business, 2009.
5. Robert R. Shiller «The new financial order and the current financial crisis», Yalw University, New economic school, Moscow, 2008.

Гюнтер И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

Степаненко И. А.

*аспирант,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

Баюринов А. В.

*соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Современные проблемы кредитования малого бизнеса

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы кредитования коммерческими банками представителей малого бизнеса, поскольку малый бизнес играет огромную роль в экономике большинства развитых стран, обеспечивая работой значительное количество людей, и приносит весомый доход в бюджет государства. Россия не является исключением, где в настоящее время одной из приоритетных задач развития экономики является поддержка частных предпринимателей, которые участвуют в создании малого бизнеса.*

Ключевые слова: *малый бизнес, кредитование малого бизнеса, источники обеспечения кредитов, гарантийный фонд.*

Modern problems of financing of small business

The summary. *The article considers the problems of crediting by commercial banks of representatives of small business, because of the small business plays a huge role in the economy of most developed countries, employing a significant number of people, and is bringing significant income to the state budget. Russia is no exception, where at the present time one of the priority tasks of the development of the economy is a support of private entrepreneurs, who are involved in the creation of small businesses.*

Keywords: *small business, small business loans, sources of collateral, guarantee Fund*

Кредитование юридических лиц всегда было одним из наиболее значимых направлений деятельности банковских систем. Современные

банкиры с уверенностью утверждают, что готовы сотрудничать с малым бизнесом, однако, предприниматели не устают говорить обратное, обращаясь в вышестоящие круги за спасением ситуации, поскольку современный предприниматель РФ получить в банке кредит не способен, за исключением редких случаев (которые сами частники объясняют связями или «выгодными предложениями» для банкиров).

Как показывает практика последних лет, объемы кредитования малого бизнеса выросли на 80%, однако, даже при такой внушительной цифре потребность данной сферы в заемных средствах на данный момент удовлетворяется всего на 15–17%. Некоторые финансисты утверждают, что данная цифра стремится к 20-ти, тем не менее, даже если так, говорить о том, что потребности юридических лиц в кредитовании удовлетворяются, слишком рано.

Что же мешает развитию данного банковского направления и может ли данная ситуация измениться в ближайшем будущем?

Что должны знать сами предприниматели для того, чтобы увеличить вероятность положительного ответа кредитора?

Главной проблемой, является, по мнению банкиров, непрозрачность малого бизнеса страны, именно из-за него кредитование данного сектора находится в тупиковой ситуации. В свою очередь предприниматели называют это проблемой государства, а не каждого отдельного юридического лица.

Второй проблемой данного направления является отсутствие у частных надежных залогов, так как большинство представителей современного малого бизнеса только начинают свое дело и не являются, как правило, владельцами ликвидного имущества, что является существенным недостатком для банков, предлагающих кредиты.

Еще один весьма существенный фактор, который оказывает немалое влияние на кредитование малого бизнеса — недоверие, испытываемое банками к малому бизнесу. Согласно мнению специалистов, бизнес как таковой в России существует меньше двадцати лет, при этом неудивительно, что сложившаяся репутация и кредитные истории — это те аспекты, о которых говорить еще слишком рано. При этом эксперты утверждают, что такова позиция с бизнесом в целом, что же касается малого бизнеса, то данная проблема касается его вдвойне. Это объясняется тем, что небольших предприятий на рынке находится, как правило, значительно меньше, чем крупных.

На сегодняшний день далеко не у каждой кредитной организации должным образом налажена организация сотрудничества с малым бизнесом. При этом в качестве основной проблемы выступает низкий уро-

вень развития банковских технологий, в большинстве случаев, не дающих возможности минимизировать издержки обращения на работу с одним клиентом. Немаловажное значение имеет также относительно небольшая статистика кредитования, существенно затрудняющая возможность проведения точной скоринговой оценки рисков, имеющих отношение к кредитованию малого бизнеса.

Вследствие этого, даже при наличии в банковской системе соответствующих программ для выдачи кредитов на развитие малого бизнеса, довольно часто ссуды, которые предлагаются по этим программам предпринимателям, остаются для них недоступными по ценовой политике.

Важное влияние на лояльность банковской структуры по отношению к каждому конкретному предпринимателю имеет «возраст», точнее срок его полноценного функционирования на рынке. Так, например, весьма мало шансов открыть кредитную линию у предприятий, которые работают на рынке меньше одного года, а также не являются резидентами, ведут упрощенную бухгалтерию, не имеют залога либо поручителя. Стоит отметить, однако, что ряд банков при поддержке государственных структур иногда выдает ссуды предпринимателям без залога, особого внимания заслуживают условия, которые назвать привлекательными невозможно. Согласно статистическим данным, средний размер кредита, который просит у банка малые предприятия в России составляет от 50 до 300 тысяч рублей. На первый взгляд сумма не столь уж большая, однако, на практике получить её совсем непросто. Поэтому большей популярностью у бизнесменов в данное время пользуются потребительские кредиты. Причина нелюбви банков к кредитованию малого бизнеса, по высказываниям большинства банкиров, состоит в том, что оно сопряжено с большим риском. Однако в процентном выражении риски составляют всего 0,1–3,5% [6]. Это процент, который позволяет относиться к кредитованию малого бизнеса с большим энтузиазмом. Не все банки желают сотрудничать с бизнесменами, но и не все бизнесмены хотят брать кредиты в банке. Подавляющее большинство из них мотивируют это необходимостью вносить залог, а также высокими процентными ставками. Но если малые предприятия, которые оперируют на рынке более полугода, ещё могут на что-то рассчитывать, то кредитование молодого бизнеса находится за пределом всех мечтаний.

Для того чтобы сгладить негативное впечатление, необходимо сказать, что некоторые банки заявляют о кредитовании малого и среднего бизнеса, как об одном из приоритетных направлений деятельности. Создаются новые кредитные продукты, и интерес к сотрудничеству с

малыми предприятиями возрастает. Пока это только тенденция, а уверенно говорить о результатах можно будет через несколько лет.

Предприниматели России, которые всерьез решили развивать свое дело, несмотря на отсутствие видимой государственной и банковской поддержки, тем не менее, находят выход и из настоль сложной ситуации. Хуже всего, что единственным выходом для них является «черный» рынок, объем кредитов которого оценивается специалистами в 6-8 миллиардов долларов ежегодно. Темпы его развития сопоставимы с темпами развития рынка легальных кредитов, которые составляют от 15 до 25% в год. Данная статистика не является безосновательной и заслуживает должного внимания, поскольку именно она, как ни что иное, способна привлечь внимание чиновников малому бизнесу.

Для любого начинающего предпринимателя кредитование является по-настоящему единственным верным инструментом, способным оказать поддержку и помочь «стать на ноги». Согласно данным статистики страны, рано или поздно фактически каждый предприниматель сталкивается с необходимостью в тот или иной период развития своего дела в получении кредитных средств. К сожалению, сложностей в данном вопросе больше, чем может показаться на первый взгляд. Номинально в Российской Федерации малый бизнес поддерживается активно, а помощь ему оказывается регулярно, однако стоит предпринимателю сделать попытку осуществить практические действия, «всплывают» подводные камни, основа которых заключается в недоверии банков и их сомнениях.

В итоге предприниматели не могут добиться помощи в финансировании собственного дела по целому ряду причин, среди которых:

1. Жесткие условия получения кредитных средств.
2. Высокая стоимость кредитов.
3. Слишком большие сроки для рассмотрения заявок на кредитование.
4. Недостаточная государственная поддержка предприятий малого бизнеса.
5. Невозможность получения кредитных средств на создание предприятия «с нуля».

Несмотря на проблемы, все-таки кредит для малого бизнеса очень часто является единственным шансом развить свою предпринимательскую деятельность. Возможно, что именно полученный кредит поможет вам стать успешным бизнесменом [2].

Практика свидетельствует, что одной из основных причин активного развития малых предприятий в плане получения и дальнейшего использования средств коммерческих банков является их неспособность

представить достаточные доказательства того, что ссуда будет возвращена. Учитывая, тот факт, что коммерческие банки работают в условиях риска и принимают обоснованные решения о его степени, на который они готовы пойти за определенное вознаграждение, в случае с предоставлением кредитов субъектам малого предпринимательства риск считается относительно большим, следовательно, под его уровень необходимо равноценное обеспечение. Тем не менее, малым предприятиям не всегда удастся предоставить коммерческим банкам достаточное и качественное обеспечение. В данном случае подобная тенденция вполне нормальное явление, поскольку отсутствие достаточного для залога имущества при расширении деятельности или, более того, при организации нового бизнеса – вполне нормальное явление для необремененных основными фондами малых предприятий.

Для преодоления этого разногласия между требованиями банков к обеспечению и его наличием у малых предприятий в разных странах мира создан целый ряд схем предоставления гарантий банкам, обеспечивающих компенсацию в случае неспособности заемщика вернуть ссуду. В действительности данные схемы кредитных гарантий освобождают банки от части риска, которую не в состоянии гарантировать само малое предприятие. Без такой гарантии малое предприятиям достаточно трудно получить ссуду требуемого размера.

Определение гарантии, непосредственно относящееся к малым предприятиям воспроизводится следующим образом: «Разделение рисков с кредитными учреждениями путем возмещения (части) потерь в случае неспособности погашения кредита, и поддержка предпринимателей, желающих осуществить надежные жизнеспособные проекты, но имеющие недостаточное обеспечение или кредитную историю, которые не в состоянии удовлетворить требования кредитующего банка» [4].

В этом определении присутствуют несколько элементов, имеющих важное значение для понимания сути кредитной гарантии, а именно:

- Разделение риска между кредитором и гарантом.
- Компенсация гарантом части потерь.
- Требование исполнения гарантии в случае невыполнения условий кредитного соглашения.
- Указание предпринимателей как конечной целевой группы, получающей выгоды от данного инструмента.
- Понятие «надежных и жизнеспособных проектов», в соответствии с которым проекты должны быть надежными и жизнеспособными, чтобы иметь право на гарантию.

- Признание возможной неспособности малых предприятий удовлетворить требования к обеспечению или кредитной истории, то есть того, что у конечной целевой группы имеются реальные сложности с удовлетворением требований кредитующих банков.

В рамках разрешения проблемы предлагается вариант создания и функционирования гарантийного фонда, который во многом способствует устранению вышеназванных недостатков. Например, таким фондом может стать Государственный гарантийный фонд (далее – Гарантийный фонд).

Цель создания Гарантийного фонда – реализация закрепленного действующим законодательством права Федерального фонда выступать гарантом по кредитам, предоставляемым банком-агентом субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе.

Основная задача – расширение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам коммерческих банков, а именно организация финансирования экономически и социально обоснованных проектов, не имеющих достаточного обеспечения запрашиваемых кредитных ресурсов.

В условиях функционирования Гарантийного фонда государство побуждает банки предоставлять финансирование малым предприятиям, частично гарантируя эти инвестиции. Без этого вмешательства кредиты или не предоставляются совсем, или предоставляются под такой процент, который поставил бы предприятие, получившее кредит, в трудное положение [1].

В отсутствие Гарантийного фонда банки вынуждены переносить стоимость риска на кредитный процент через увеличение процентной ставки по займам, предоставленным в отчетный период, чтобы покрыть общую сумму потерь, которые они понесут в случае судебных разбирательств по ним. Эту стоимость, таким образом, частично должен принять на себя Государственный гарантийный фонд – так, чтобы оставшаяся стоимость риска была приемлема и для банков, и для предприятий. Субсидии, которые государство предоставляет, оказываются намного меньше, чем бюджетная выгода, извлекаемая государством из ожидаемого экономического развития предприятий, получивших инвестиции.

В этих партнерских отношениях между государством и банками государственная поддержка играет стимулирующую роль, но не подменяет собой банковскую систему.

В предлагаемой модели Гарантийный фонд фактически выступает частью активов Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, на который возложено финансовое обеспечение федеральной

политики в области государственной поддержки малого предпринимательства. Активы предназначены для обеспечения Федеральным фондом взятых на себя обязательств по договорам поручительства и иным договорам, являющимся, в соответствии с действующим законодательством, основанием для возникновения гражданско-правовых взаимоотношений.

Активы могут быть представлены в виде неснижаемого остатка денежных средств, находящихся на счетах Банка-агента, а также в депозитах или векселях этого банка.

Для реализации данной модели особое внимание следует обратить на то, какой банк будет выбран в качестве Банка-агента. По мнению специалистов в этом качестве целесообразно рассматривать банк, обладающий такими качествами как:

- наличие разветвленной филиальной сети (для реализации региональных и муниципальных гарантий в рамках единой программы);
- финансово устойчивый, с положительной деловой репутацией, что позволит снизить потери денежных средств Гарантийного фонда, находящихся на счетах банка;
- выпускающий векселя, принимаемые для расчетов по всей стране;
- осуществляющий операции по кредитованию предприятий малого бизнеса, заинтересованный в увеличении кредитного портфеля по данному направлению;
- имеющий «длинные» деньги, что способствует увеличить сроки кредитования малых предприятий.

В данном случае, в качестве Банка-агента можно предложить Сбербанк России как отвечающий всем вышеперечисленным требованиям. На начальном этапе реализации программы Сбербанк России и его филиалы, а так же территориальные агентства будут являться единственными участниками программы. В дальнейшем, кредитование малых предприятий под гарантии фонда смогут осуществлять и другие банки. Для этого необходимо будет заключение трехсторонних соглашений между Сбербанком как Банком-агентом, на счетах которого находятся средства фонда, банком-участником программы и самим Гарантийным фондом о возможности списания средств со счета фонда, открытого в Сбербанке в пользу другого банка в случае неисполнения заемщиком – малым предприятием – своих обязательств по кредиту. В этом случае на Гарантийный фонд возлагается обязанность анализа банка, предложившего свою кандидатуру в качестве участника программы кредитных гарантий, постоянный мониторинг деятельности этого банка, что на на-

чальном этапе нецелесообразно, поскольку ведет к увеличению расходов фонда.

Основными источниками формирования Гарантийного фонда послужат:

- выделяемые Федеральному фонду поддержки малого предпринимательства средства Федерального бюджета в рамках Федеральных программ государственной поддержки малого предпринимательства за минусом средств, расходуемых Федеральным фондом на другие, негарантийные, цели, поступающие на счет и являющиеся, как было определено выше, активами Гарантийного фонда;
- внебюджетные источники, в том числе взносы физических и юридических лиц, в том числе иностранных, и иные поступления, не запрещенные действующим законодательством;
- собственные средства Федерального фонда, в том числе от выпуска и размещения ценных бумаг, а также доходов, получаемых по процентам от льготных кредитов, предоставляемых на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства.

Все вышеперечисленные источники средств не противоречат Уставу Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

Обобщая всё сказанное выше, необходимо отметить, что малый или средний бизнес, который имеет наиболее высокие шансы получить необходимый ему кредит в требуемом размере — это предприятие, оперирующее на рынке данного региона не менее полугодом, приносящее своим владельцам стабильную прибыль, а также имеющее четкие перспективы развития. Обобщая проблемы кредитования малого бизнеса в нашей стране, отметим, что несмотря на рост данного сегмента рынка кредитных услуг в последние несколько лет, ему необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Среди них совершенствование системы оценки предприятий малого бизнеса, создание новых кредитных программ, снижение процентных ставок, улучшение условий кредитования и так далее. Однако, несмотря на высокие темпы роста, объемы кредитования малого бизнеса в России, по оценкам экспертов, смогут догнать объемы кредитования в развитых странах не ранее, чем через 15 лет.

Используемые источники

1. Черненко В. А., Малькова С. А., Подъячева Е. Б. Кредитование малого бизнеса. СПб.: Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 2007 г.
2. Шмырева А. И., Черненко В. А., Климов А. Ю. Теория и практика кредитования малого бизнеса. Новосибирск, 2007 г.

3. Тихомирова Е. В. Кредитные операции коммерческих банков // Деньги и кредит. 2007 г. № 9.
4. Парусимова Н.И. Некоторые тенденции развития кредитных услуг в России // Банковские услуги. 2008 г., № 7–8.
5. Рукавишникова Е.В. Ранняя диагностика банком кредитного риска клиента. 2007 г., № 6–7.
6. Информация официального сайта Бизнес-кредит [Электронный ресурс]:/ Публикации по организации и проблемам кредитования малого бизнеса. 2012. – Режим доступа http://www.biznesvkredit.ru/kredit_malyi_biznes
7. Информация официального сайта PROFESSO-FINANS: финансы со знанием дела [Электронный ресурс]:/ Публикации кредитования малого бизнеса. 2012. – Режим доступа <http://www.professo-finans.ru/publications>
8. Информация официального сайта Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]: / Статистика. Показатели деятельности кредитных организаций. 2011. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>

Дормидонтов А. В.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Безналичные расчеты как инструмент развития экономики России

***Аннотация.** На данный момент банки и многие небанковские структуры стремятся усовершенствовать методы, инструментарий, законодательные и нормативные акты в области расчетно-кассового обслуживания юридических лиц и системе безналичного платежного оборота, в целях развития банковского рынка и экономики в целом. Сами банки уже долгое время стремятся опосредованно уйти от понятия расчетно-кассового обслуживания к расчетному обслуживанию.*

***Ключевые слова:** безналичные расчеты, эквайринг, инкассация, оптимизация расчетов.*

Clearing settlements as instrument of development of economy of Russia

***The summary.** Currently, many banks and nonbank structures tend to improve the methods, tools, laws and regulations in the field of cash management services entities and non-cash system of payments, for development of the banking market and the economy as a whole. Banks themselves have long been seeking to get away from the concept of indirect cash management services to the settlement services.*

***Keywords:** non-cash payments, acquiring, collection, optimization calculations.*

Основной частью денежного оборота (80–90%) является безналичный платежный оборот, в котором движение денег происходит в виде перечислений по счетам в кредитных организациях и зачетов взаимных требований. Интерес банка к переходу на полностью безналичные расчеты обусловлен возможностями контроля и возможностями управления безналичной денежной массой, исходя из своих основных задач как финансового института — аккумуляции временно свободных денежных средств. Оборот же наличных денежных средств это та сфера, которая требует защиты и охраны, так как именно здесь много возможностей для хищений¹.

¹ Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Все возможные методы по охране, как на месте, так и при инкассации² наличных денежных средств достаточно сложны, в то время как защита безналично обращающихся денежных средств регулярно совершенствуется. На наш взгляд, работа с крупными организациями, выплачивающими заработную плату наличными денежными средствами, препятствует банкам полностью перейти к безналичной системе работы.

Расчеты между юридическими лицами, так и между юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в большинстве своем ведутся безналичным путем, за исключением установленного Центральным Банком России лимита на расчет наличными денежными средствами в рамках одного договора, который не может превышать 100 тысяч рублей³. Основной проблемой, поэтому являются расчеты между торгово-сервисными точками и их клиентами – физическими лицами.

В современных условиях развития экономики России существуют, по нашему мнению, две причины, не позволяющие полностью перейти к безналичному расчету:

Во-первых, организация принимает к оплате средства в той форме, в которой они предоставляются покупателем. Есть магазины, которые принимают оплату, как наличными, так и безналичными, но как бы они не работали, в любом случае необходимо свои поступления провести по счету в банке. И тут важна цена, которую они готовы заплатить банку за его услуги по внесению \ перечислению денежных средств на счет. Это возможно осуществить следующим образом:

- внесение по объявлению на взнос наличными⁴ сотрудником организации в подразделении банка. В среднем процент за внесение наличных денежных средств оставляет порядка 0.5%–0.7% от суммы, вносимой на счет;
- инкассация наличных денежных средств из организации в банк с последующим зачислением. Как правило, услуга инкассации несколько дороже внесения наличных представителем организации, банк обуславливает это безопасностью проведения всего

² Инкассация – сбор в кассах предприятий, организаций и учреждений наличных денег и ценностей и доставка их в кассы кредитных учреждений. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. «Современный экономический словарь» (ИНФРА-М, 2006).

³ Указание ЦБ РФ от 20.06.2007 № 1843-У «О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 05.07.2007 № 9757).

⁴ Положением Банка России от 24 апреля 2008 г. № 318-П утвержден бланк объявления на взнос наличными (форма по ОКУД 0402001).

процесса, в среднем услуга стоит до 1% от суммы передаваемой инкассаторской службе;

- эквайринг⁵, возможность оплаты покупателем товаров и услуг по средствам банковских карт через терминалы, установленные в торговых точках. Услуга, безусловно, удобная, но не каждая организация может себе позволить отдать банку до 3% от суммы проводимой операции.

Конечно, с каждым клиентом во-первых банк выстраивает уникальные отношения, и при определенных даже, не всегда выгодных для него условиях, банк может пойти на снижение комиссионного вознаграждения, получаемого от организации.

Например, известная сеть гипермаркетов «Ашан» до сих пор принципиально не использует услугу эквайринга, так как обслуживающий их банк предоставляет услугу инкассации всего за 0.2% от суммы инкассации, а при огромных оборотах торговой сети оплата 3% банку за прием оплат банковскими картами будет для магазина колоссальной потерей. Крайне неожиданным стал выбор крупнейших сетей фастфуда, таких как McDonalds и Ростикс к началу приема оплаты банковскими картами но, к сожалению пока только контактных карт⁶.

Во-вторых, банк при работе с организацией при заключении зарплатных договоров, безусловно, может решить сразу несколько вопросов, таких как:

- увеличение клиентов — физических лиц, за счет того, что сотрудники организации при получении заработной платы через карты банка «попадают в руки банка» и параллельно появляется возможность продать им сопутствующие услуги;
- комиссия за эмиссию карт⁷, за перечисление денежных средств на карты, а так же комиссия за проведение платежных поручений;
- и, на наш взгляд, самый главный момент, при зачислении заработной платы на карты, деньги по-прежнему остаются в распоряжении банка, хотя уже находятся на счетах физических лиц.

⁵ Эквайринг (англ. acquiring) — вид бизнеса, связанного с пластиковыми карточками; рынок расчетов между банками и фирмами-акцептантами при обслуживании держателей пластиковых карточек, регулируемый соглашениями участников платежных систем. Возможное написание термина экваеринг. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2006. (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).

⁶ <http://webplanet.ru/review/business/2011/03/29/contactless.html> (дата обращения 08.04.2012)

⁷ Положения № 266-П Центрального банка РФ «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт».

Кроме того, основная часть платежеспособного населения России остается, к сожалению, финансово неграмотной, так как в большинстве своём при получении заработной платы, либо других зачислений на счета банковских карт тут же обналичивает средства через банкоматы или операционные кассы банков, а не оставляет их на счетах для того, чтобы деньги продолжали работать.

Рассматривая проблему развития безналичных расчетов, так же стоит остановиться на важном государственном направлении работы в этой области, такой как российская платежная система, над которой в том числе работают лидирующие банки России.

Параллельно с этим, можно наблюдать активные попытки Центрального Банка демотивировать расчеты наличными денежными средствами, такие как, например вывод из оборота купюр достоинством 10 рублей, и ввод в обиход монет аналогичного достоинства. Они в большом количестве не удобны в обращении, срок работы их как физического носителя в разы больше, а затраты на эмиссию меньше.

Рост безналичных расчетов относительно всей массы денег, находящихся в обороте, нам представляется целесообразным и этому будут способствовать, по нашему мнению, следующие меры:

- исключить на законодательном уровне безналичные расчеты без участия кредитных организаций между юридическими лицами, между юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, так и между индивидуальными предпринимателями;
- так же на законодательном уровне внести изменения, относительно хозяйственных и командировочных расходов, которые на наш взгляд необходимо производить исключительно в безналичной форме⁸.

Такие меры, введенные на государственном уровне позволят:

- снизить уровень оборота денежных средств находящихся в «теневой экономике», так как в случае безналичного проведения расчетов сложнее осуществлять незаконную деятельность;
- увеличить налогооблагаемую базу, так как при безналичных расчетах у банков и налоговых органах появляется возможность отследить доходы и расходы предприятий и, следовательно, необходимость лигитирования⁹ либо налогообложения проведенных сделок;

⁸ Указание ЦБ РФ от 16.01.2004 № 1376-У.

⁹ Статья 149 Налогового Кодекса Российской Федерации.

- повысить непроцентные доходы кредитных организаций за проведение платежей и попутных операций, относящихся к расчетно-кассовому обслуживанию предприятий.

Все перечисленные меры по совершенствованию безналичных расчетов, на наш взгляд, будут способствовать в целом развитию экономики России.

Екатеринославский Ю. Ю.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Щенкова Т. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства*

Интерактивное планирование технологического развития научно-производственных комплексов

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы государственной политики в области технологического развития научно-производственных комплексов и дан ряд рекомендаций по реализации новых форм институциональной поддержки.*

***Ключевые слова:** роль государства в технологическом развитии, федеральная система интерактивного планирования, институты поддержки технологического развития, зарубежный опыт поддержки технологического развития, реестры технологического развития*

Interactive planning in technological development of the scientific and industrial complexes

***The summary.** The article discusses the questions of public policy in the field of technological development of the scientific and industrial complexes and provides a number of recommendations for the implementation of new forms of institutional support.*

***Keywords:** Technological development and institutional support, federal system of interactive planning, international support programs in the field of technological development, technological registries.*

В последние годы в среде научной общественности и практических работников идет активная дискуссия о роли государства и частного бизнеса в экономическом развитии страны. Мы придерживаемся однозначного мнения относительно того, что быстрейшее построение устойчиво развивающейся и технологически передовой экономики России возможно только при государственной поддержке. В конце концов, размеры нашей страны, масштаб и трудность задачи могут быть подвластны только решениям макроэкономического уровня. Такая поддержка технологического развития может осуществляться разными путями, из

которых важнейшими являются, на наш взгляд, в настоящий период два: во-первых, это институциональная поддержка, а во-вторых, государственное стимулирование.

Почему мы подчеркиваем роль государства при построении технологически передовой и устойчиво развивающейся экономики? Да потому, что основной успех здесь лежит в получении прорывных или инновационных технологий, для реализации которых требуются иногда десятилетия и «длинные» деньги. Бизнес же, по крайней мере, в сегодняшнем российском его состоянии, на это почти никогда не идет. А на автоматически действующую «невидимую руку» рынка, как показали два последних десятилетия, не следует возлагать больших надежд в этом деле.

Но ведь надо реально себе представлять, что правительство не может взаимодействовать с каждой отдельной фирмой (за исключением, может быть, очень крупных предприятий общегосударственного значения) при реализации различного рода масштабных проектов. Необходимо еще учитывать следующее очень важное обстоятельство. Достигая каких — либо успехов в одной отрасли (будь то в науке или производстве), необходимо обеспечить адекватные этому прорыву или инновации изменения в смежных областях науки и производства. Для достижения этого, как справедливо отметил академик В. М. Полтерович, необходима определенная федеральная система интерактивного планирования, которая бы смогла учесть подобного рода междисциплинарные и кооперационные связи¹. В. М. Полтерович привел основные этапы создания процедуры интерактивного планирования.

Предлагаемая им процедура такова: создается государственный орган (комитет, министерство, агентство), который координирует процесс интерактивного планирования; организуется некая «площадка» (постоянно действующее или периодически собирающееся совещание) для обеспечения взаимодействия государственных структур (в лице научных учреждений и органов власти) и бизнеса, который представлен отраслевыми ассоциациями. Так шел процесс в Японии, Южной Корее и на Тайване.

Рассмотрим, в каком состоянии находится в России институциональная поддержка технологического развития.

В настоящее время в России функционирует несколько государственных центров и программ поддержки технологического развития различных сфер экономики. Их наименования, поставленные перед ними зада-

¹ Полтерович В.М. Выступление на совещании «Модернизация российской экономики: механизмы взаимодействия промышленности и банков» // Аналитический сборник Федерального собрания РФ. 2010. № 7.

чи и сроки их реализации, объемы имеющихся в их распоряжении ресурсов представлены в таблице 1. Приведенный ниже список дополним фактом создания в августе 2011 года государственной структуры – «Агентства стратегических инициатив», призванного содействовать продвижению наиболее интересных и эффективных проектов в области среднего бизнеса, а также росту квалификации молодых специалистов.

Таблица 1

Основные институты поддержки технологического развития в России²

№№ п/п	Наименование	Возложенные задачи	Объем финансовой поддержки
1.	Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), создан в апреле 1992г	Отбор и финансовая поддержка путем предоставления грантов исследований перспективного характера	6% средств федерального бюджета на науку
2.	Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, создан в феврале 1994 г (создано 29 инновационно-технологических центров)	Финансирование НИОКР малых инновационных предприятий и создание сети инновационно-технологических центров	1,5% средств федерального бюджета на науку
3.	Российская венчурная компания. Создана в 2006 г.	Развитие инновационных отраслей экономики и продвижение на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов	Объем финансирования (взнос Правительства в уставной капитал) 28,2 млрд. руб.
4.	Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» (Роснано), создана в 2007 г.	Содействие реализации государственной политики, направленной на вхождение России в число мировых лидеров в области нанотехнологий	130 млрд. в качестве имущественного вклада Правительства плюс 54 млрд. выделено дополнительно на возврат долга по займам инвестиционного характера

² См. «Эксперт», 2010, № 36.

Продолжение таблицы 1

№№ п/п	Наименование	Возложенные задачи	Объем финансовой поддержки
5.	Российский научный центр «Курчатовский институт», создан в 1943 г. В 2008 году преобразован в Национальный исследовательский центр (НИЦ)	Формирование технологической базы инновационной экономики, обеспечение опережающего научно-технологического развития и ускоренного внедрения в производство научных разработок, проведения полного инновационного цикла НИОКР, включая создание промышленных образцов, по приоритетным научным направлениям развития мировой науки и технологий	Выделено 25,1 млрд. руб. для создания в 2012 г. Научно-исследовательского центра «Курчатовский институт» в рамках «Программы совместной деятельности»
6.	Федеральная целевая программа «Национальная технологическая база», создана в 2007г. с окончанием в 2011г.	Обеспечение технологического развития промышленности на основе создания и внедрения прорывных, ресурсосберегающих, экологически безопасных промышленных технологий	99,4 млрд. руб., из которых 49,5 бюджетных средств, остальные средства внебюджетные
7.	Федеральная целевая программа «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в РФ», срок действия 2008–2010 г.г.	Создание современной инфраструктуры национальной нанотехнологической сети для развития и реализации потенциала наноиндустрии	27,7 млрд. руб., из которых 24,9 млрд. руб. являются бюджетными средствами

Продолжение таблицы 1

№№ п/п	Наименование	Возложенные задачи	Объем финансовой поддержки
8.	Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России», срок действия 2007–2012 годы	Развитие научно-технического потенциала по приоритетным направлениям	195 млрд. руб., из которых 134 млрд. руб. бюджетных средств (на 2010 г. было выделено лишь 7,4 млрд. руб.)
9.	Федеральная целевая программа «Научно-педагогические кадры инновационной России», срок действия 2009–2013 гг.	Создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров и закрепления молодежи в сфере науки, образования и высоких технологий, сохранение преемственности поколений в науке и образовании.	90 млрд. руб., из которых 80,4 млрд. руб. бюджетных средств

Таким образом, мы видим довольно широкий спектр фондов и программ институциональной поддержки развития отечественных технологий. Программы, понятно, сформированы по предметному признаку. А вот критерий, согласно которому формировались фонды, неясен: нет ни предметной, ни процессной (по стадиям цепочки «наука — производство»), ни иной специализации. Разве что понятна тематика НИЦ «Курчатовский институт».

Говоря об институциональной поддержке технологического развития, мы ни в коем случае не преуменьшаем роль таких государственных органов как Министерство экономики, Министерство образования и науки, Министерство промышленности и торговли, Антимонопольный комитет, Таможенный комитет и др. Однако при этом мы не можем обнаружить скоординированной и целенаправленной политики этих органов, направленной на реализацию инновационных технологий в рамках текущих и предстоящих технологических переделов. Иными словами, мы должны констатировать слабость государственной промышленной политики.

Предложим процедуру, позволяющую обоснованно планировать и создавать условия реализации задач технологического развития нашей экономики, обеспечивая при этом возможность достижения передовых рубежей.

Процедура включает два основных этапа: во-первых, составление реестра технологического развития российской экономики, что позволит определить наиболее продвинутые или отсталые сферы нашего технологического развития; во-вторых, планирование создания научно-производственных комплексов, задача которой состоит в реализации перспективных технологических направлений.

Рассмотрим содержание и операции этих этапов подробнее.

Составление реестра технологического развития российской экономики

Это работа огромного объема, требующая проведения тщательного и многопланового анализа и синтеза. Но ее выполнение способно поставить на системную основу технологическое развитие страны, а не на способ «латания дыр». Исходными положениями при составлении такого реестра должны являться:

- ориентация на вид технологии и технологический передел, к которому она относится;
- оценка перспективности конкретно создаваемой технологии;
- степень технологического развития направления;
- степень полноты цепочки «наука — производство»;
- организационная форма, полностью или частично обеспечивающая разработку и реализацию технологического развития;
- степень технической, финансовой и кадровой сбалансированности этапов и организаций, принимающих участие в достижении целей технологического развития;
- уровень квалификации и достаточной численности персонала, участвующего в реализации данного направления технологического развития.

Ниже приведена примерная форма такого реестра, которая должна быть заполнена для тех организаций или предприятий, чей вклад в технологическое развитие России имеет заметное значение.

Говоря о реестре, мы должны сделать две оговорки. Во-первых, реестры по отраслевым направлениям, связанным с производством оборонной техники или других специальных направлений деятельности, могут составляться в иной форме или по специальной методике. Во-вторых, реестр должен охватывать не только технологии материального производства, но и социальные технологии, технологии природоохранной деятельности, здравоохранения и образования.

Пример заполнения формы реестра приведен в таблице 2. Предлагаемая форма листа реестра может быть дополнена с учетом отраслевой или иной специфики предприятия и организации.

Таблица 2

Лист реестра технологического развития организации

Наименование организации и ее тип		Концерн «Фазоплан»
Отрасль		Радиопромышленность
3	Профильные тематические направления деятельности	Разработка и выпуск радиолокаторов ближнего действия
4	Виды разрабатываемых и реализуемых организацией технологий (нужное отметить знаком v) и оценка их уровня по 10-балльной шкале	Технологии системных прорывов
5		Технологии локальных прорывов
6		Инновационные технологии
7		Технологии локальных улучшений
8	Традиционные технологии жизнеобеспечения	
9	Общая оценка квалификации основного персонала по 10-балльной шкале для осуществления профильной деятельности	3–4
10	Общая оценка численной достаточности основного и вспомогательного персонала по 10-балльной шкале	9
11	Оценка материального оснащения профильной деятельности по 10-балльной шкале	7
12	Оценка уровня финансового обеспечения основной деятельности	4
13	Другие организации, участвующие в разработке и реализации данной технологии по всему циклу «наука-производство»	ОКБ-1, экспериментальное производство, завод «Микро»
14	Оценка по 10-балльной шкале степени сбалансированности финансовой, кадровой и материальной оснащенности выполнения работ по всем этапам цикла «наука-производство»	3–4

Нами приведены всего лишь два условных примера различной оценки технологий в различных организационных конфигурациях и различного уровня имеющихся ресурсов. Практика показывает существен-

но большее разнообразие при реальном заполнении граф реестра. При этом заметим, что в каждом конкретном случае форма реестра может быть дополнена, главное — сохранить при этом его предложенную структуру: в этом случае облегчается сопоставление данных, приведенных в различных реестрах.

Сделаем два примечания к предложенной форме реестра.

Во-первых, он самым существенным образом, принципиально, отличается от структуры тех статистических сборников, которые публикуются Росстатом и характеризуют развитие науки³. Основное различие состоит в том, что Росстат приводит «точные» данные, характеризующие профиль деятельности организации, численность ее сотрудников, их квалификацию и пр. Предложенный же нами реестр характеризует параметры технологии в целом и лишь затем — все те факторы, которые связаны с ее разработкой. Это и позволяет видеть и решать всю проблему в целом, используя дедуктивный метод, а не «подгоняя» отдельные фрагменты проблемы друг к другу.

Во-вторых, заметим, что формирование предложенного реестра российских технологий и последующая его обработка может привести к существенному уточнению технической политики страны и к столь ожидаемой структурной перестройке экономике.

Понятно, что оценки, даваемые уровню технологического развития, квалификации персонала, целесообразности организационного, программного или иного объединения звеньев цепи «наука — производство» производятся на экспертной основе, что требует очень тщательного подбора экспертных групп, в числе которых должны оказаться люди, обладающие не только соответствующей профильной квалификацией, но и системным, хорошо структурированным мышлением.

В связи со сказанным перейдем ко второй части нашего предложения по институциональной поддержке технологического развития научно-производственных комплексов.

Интерактивное планирование технологического развития научно-производственных комплексов

Мы уже отмечали, что в нынешнем положении российской экономики без активного участия государства невозможно добиться рывка в развитии технологической основы устойчиво развивающейся экономики. Это участие, по нашему мнению, должно выражаться прежде всего в составлении реальной картины технологического состояния страны, его сравнения с прогнозом развития основных направлений перспектив-

³ Российский статистический ежегодник. М.: Наука, 2010.

ных технологий, планировании и финансировании основных мероприятий, способных повысить ее научно-промышленный и интеллектуальный потенциал и таким образом вывести страну на передовые позиции постиндустриального развития. Составление и обработка технологических реестров является, как мы отмечали выше, очень трудоемким делом, требующим привлечения квалифицированного персонала – как профильных специалистов, так и консультантов-управленцев. При этом необходимо избегать понятного стремления к субъективным оценкам тех специалистов, которые работают в тех организациях, на базе которых формируются НПК или происходит их реструктуризация по наиболее важным направлениям развития науки. Поэтому очень важным является подбор групп, которые будут анализировать собранные материалы и предлагать свои выводы, и организация их работы.

Ясно, что такая масштабная работа, с одной стороны, должна быть централизована, допуская при этом предельно возможную свободу дискуссий и отстаивания мнения участниками работы. При этом необходимо определиться со структурой планирования и управления развитием технологической основы экономики и построении научно-производственных комплексов. Можно ли использовать в этих целях существующие в стране фонды или другие организации? Мы думаем, что ни один из фондов, приведенных в табл.6, не может служить в качестве такового, ибо у каждого из них имеются свои задачи, да и в целом фонды выполняют задачи финансовой поддержки, а не проектного управления. Не может выполнить такую задачу и Совет по науке, технике и образованию при Президенте РФ хотя он и является органом очень высокого ранга, но выполняет, в основном, экспертные функции.

Технологическое же развитие должно иметь именно характер проектного управления ⁴, ибо здесь имеется четко поставленная задача, включающая целый спектр проблем: определение перспективных технологических направлений; оценка ресурсных возможностей реализации поставленной задачи, организация ее выполнения с учетом взаимодействующих участников и др. признаки.

Разделяя в принципе приведенную выше позицию акад. В. М. Полтеровича относительно интерактивного управления технологическим развитием, мы все-таки не со всеми ее положениями можем согласиться. Мы полагаем, что решения по формированию перспективных направлений технологического развития и созданию по каждому из них необходимого числа научно-производственных комплексов должны

⁴ Кемп Сид. Управление проектами: без мистики. М.: НИРРО, 2010.

иметь более широкую научно – организационную основу. Ибо объекты технологического развития различаются как отраслевыми признаками, так и уровнем перспективности технологии, продолжительностью цикла «наука – производство, формой собственности и т.д. Следовательно, дело не только в необходимости координации технологического развития со стороны государственного органа (это должно быть обязательно!), но и в возможно более широком привлечении специалистов науки и практики к выработке вариантов технологического развития, закреплении их организационного и финансового статуса.

По нашему мнению, работа по интерактивному управлению технологической основы развития экономики должна строиться следующим образом.

1. Вся подготовительная работа по разработке и оценке проектов создания НПК по каждому из тематических направлений и видов технологии проходить под руководством «дуумвирата»: Института народнохозяйственного прогнозирования (ИНХП) РАН и недавно созданного правительственного Агентства стратегических инициатив.

В задачу первого входит прогноз наиболее перспективных направлений технологического развития, расчет всех видов ресурсов, необходимых для реализации важнейших из них, и экспертная оценка тех решений, которые готовятся в отдельных группах. Структура ИНХП РАН, состав его лабораторий, высокая квалификация и опыт его сотрудников делают эту задачу вполне выполнимой. Тем более, если ИНХП будет придано право привлечения институтов РАН на любой стадии работы в качестве соисполнителя. Задача второго состоит в создании площадки для обсуждения выбранных направлений технологического развития, их обеспечения необходимыми ресурсами, а также представление проектов необходимых решений в Правительство и Совет при Президенте РФ по науке, технологиям и образованию.

2. По каждому из актуальных направлений технологического развития экономики, в которых заинтересована наша страна, рабочие создаются группы.

В состав каждой из них должны входить специалисты каждого звена цепи «наука – производство», которые задействованы или должны быть задействованы в разработке и реализации проекта. Возглавляться такая рабочая группа должна руководителем профильной лаборатории ИНХП РАН. Он же и решает (согласовывая в случае необходимости) вопрос относительно состава группы. Для государственных предприятий и институтов, а также структур, где государство имеет заметный пакет акций участие их работников в работе таких групп обя-

зательно, участие же представителей частных предприятий решается их руководством. Однако при этом государство вправе предупредить этих владельцев, что его участие в развитии технологий этих предприятий не может быть гарантировано. Очень важным является включение в состав рабочих групп авторитетных ученых, работающих в высших учебных заведениях, а при необходимости и российских специалистов, работающих за рубежом.

3. Первоочередной задачей рабочих групп является составление технологических реестров, их анализ и разработка рекомендаций (технических заданий) по разработке и реализации инновационных, прорывных или иного вида технологий. Кроме того, группа разрабатывает предложения по созданию НПК в различных вариантах их структуры, в том числе в варианте частно-государственных партнерств.

4. Разработанные предложения обсуждаются на совместном заседании руководства и экспертов ИНХП, Агентства стратегических инициатив и других по необходимости привлекаемых организаций (в том числе – отраслевых академий и институтов, руководителей ведущих вузов). Сделанные и принятые замечания и предложения вносятся в проект технического задания по технологическому развитию и созданию НПК.

5. Принятые решения и предложения рассылаются всем заинтересованным организациям с просьбой высказать свое мнение, дать замечания и принять решение относительно участия в проекте. Это достаточно сложный и трудоемкий этап работы. Поэтому следует принять все меры организационного и стимулирующего характера для ускорения этого этапа работы.

6. Все сделанные предприятиями предложения и замечания сводятся рабочими группами в единый план «Технологического развития РФ» до 2020 года и представляются на утверждение руководству страны, после чего наступает реализационный этап.

7. Целесообразно при Агентстве стратегических инициатив создать постоянную группу мониторинга технологического развития российской экономики. Состав ее участников должен отражать как тематические направления развития науки и производства, так и отраслевую структуру народного хозяйства России.

Предложенная процедура интерактивного планирования технологического развития должна, по нашему мнению, стать частью разработки технической политики нашей страны. Понимая, всю сложность перехода на предложенную процедуру, мы рассматриваем ее лишь как первый вариант, нуждающейся в дополнительной проработке в стенах академических институтов, вузов, органов отраслевого управления.

Карташов А. М.

*кандидат экономических наук, доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

Гюнтер И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
Белгородский университет кооперации, экономики и права*

Механизм формирования стоимости в сделках по слиянию и поглощению

***Аннотация.** В статье рассматриваются возможности увеличения стоимости капитала вложенного в сделки слияния и поглощения в результате применения оценочных технологий по выявлению стоимости объединенного бизнеса или компании-цели после ее покупки.*

***Ключевые слова:** оценка стоимости бизнеса, слияния, поглощения, чистый денежный поток, синергетический эффект.*

Mechanism of forming the value of the transactions on mergers and acquisitions

***The summary:** The article considers the possibility of increasing the value of capital invested in mergers and acquisitions as a result of evaluation technologies, to identify the cost of the business combination or the target company after purchasing it.*

***Keywords:** estimation of cost of business, merger, acquisition, net cash flow, the synergy effect.*

Основной целью совершения предпринимательских сделок является поиск выгоды и получение прибыли. Одним из специфических видов подобных сделок являются сделки по слиянию и поглощению компаний. Несмотря на то, что предметом сделки является такой специфический товар как бизнес, ее основной целью также является поиск выгоды и прибыли. В данной статье мы сделаем попытку разобрать механизм извлечения прибыли или выгоды.

Обычно эффективность сделки оценивается с позиции извлечения прибыли или дохода. Подобная оценка предполагает фактически

двойную сделку по покупке определенных активов с последующей их продажей по более высокой цене. Между этими актами купли продажи могут происходить другие действия предпринимателя по улучшению или переработке купленных активов. В случае с покупкой бизнеса лишь около 40% совершаемых сделок завершаются обратной продажей ранее купленного. В остальных случаях возникает необходимость оценки эффективности сделки на основании только вложенного капитала. В подобных случаях речь идет не о полученной прибыли или доходе, а о росте капитализации купленных активов, т.е. о приращении их стоимости. В дальнейшем мы будем делать акцент именно на возможности увеличения (получения) стоимости, а не извлечении прибыли. Предполагается, что рынок достаточно емкий и эффективный, чтобы правильно оценить актив и предложить за него равноценный денежный эквивалент.

Другим предположением, достаточно важным для понимания статьи, является оценка стоимости и возможности ее получения исходя из оценочных методик. Другими словами, управленцы для продажи компании приглашают профессиональных оценщиков и затем осуществляют сделку по продаже бизнеса для извлечения прибыли, исходя из указанной в отчете об оценке стоимости.

Согласно российскому законодательству и мировой практике при определении стоимости объекта оценки применяются три подхода к оценке, каждый из которых предполагает свой набор методов. Каждый из этих подходов использует разные показатели для расчета стоимости и предполагает свои механизмы формирования стоимости. [1, 2]

А. Доходный подход. Расчет стоимости основан на построении денежного потока и его преобразовании через ставки дисконтирования или капитализации. Попробуем установить какие действия менеджмента могут привести к увеличению рассчитываемой стоимости.

Основным мотивом сделок по слиянию и поглощению с позиции финансов является желание получить синергетический эффект. Обычно быстрое наращение денежного потока возможно при сокращении некоторых условно постоянных затрат — после объединения компаний становится возможным сократить часть аппарата управления купленного бизнеса, маркетинговый бюджет. Это наиболее очевидные и хорошо просчитываемые шаги в сделках по слиянию и поглощению всех видов, но наиболее часто при бессистемных портфельных инвестициях. В сделках по вертикальной интеграции бизнеса появляется возможность трансфертного ценообразования и снижения переменных издержек. Горизонтальная интеграция дает возможность снижения

постоянных затрат за счет большей загрузки оборудования, снижения фактора сезонности денежных потоков и монополизации цен. Построение финансового холдинга снижают издержки за счет наращивания объемов деятельности и привлечения дополнительного финансирования, а также оптимизации налогообложения [3]. Еще одной возможностью сделок по горизонтальным слияниям является снижение затрат на конкурентную борьбу.

Указанные выше варианты прямо влияют на величину чистого денежного потока и оценку стоимости. Однако, непосредственно на получение прибыли при перепродажи купленных активов эти действия окажут слабое влияние. Исходя из существующей практики оценки (горизонт планирования) необходимо получать увеличенный денежный поток в течение 3-5 лет. Гораздо больший эффект на расчет стоимости оказывает снижение ставки капитализации или дисконтирования.

При оценке стоимости бизнеса базой построения этих ставок является цена финансирования действующего бизнеса, сделки по покупке и купленного бизнеса после покупки. [4] Поскольку совершение сделки слияния и поглощения требует значительных вложений капитала, то стандартными схемами их финансирования является привлечение заемного капитала через выпуск облигаций и получение банковского кредита, а также оплата части сделки акциями компании-покупателя. В последнем случае необходимо заранее позаботиться о достаточном количестве объявленных акций.

Сделки любого типа предполагают два механизма снижения ставки:

- а) риски новой компании могут быть восприняты рынком как более низкие и тогда больше средств будет получено при выпуске облигаций;
- б) перспективы объединенной компании увеличат стоимость акций покупателя.

Построение финансового холдинга дает дополнительную возможность. Компетенция холдинга — работа на рынке капитала. Если этих компетенций будет достаточно, то для купленного бизнеса возможно резкое снижение цены заемного финансирования. Последний вариант является идеальным для быстрой перепродажи купленных активов и фиксации прибыли. Действительно, в последние докризисные годы на американском рынке преобладали сделки подобного типа. Во многом они вызвали завышение оценки существующих компаний и перегрев фондового рынка. Данный механизм является эффективным при покупке небольших компаний семейного типа, которые редко привлекают банковские кредиты и делают это по высоким ставкам для обычных заемщиков. Несмотря на то, что подобные компании регулярно созда-

ются и появляются на рынке, их количество все-таки ограничено и реализация данного механизма может носить массовый характер относительно небольшой период времени (5–7 лет). [3]

Б) Сравнительный подход. Он пользуется популярностью и слышит достаточно надежным с позиции определения стоимости. Однако при оценке компаний с ним связан ряд проблем [4].

Для наших целей данный подход наименее полезен в виду незначительного числа механизмов роста стоимости. Во-первых, сам факт совершения сделки слияния-поглощения оказывает непосредственное влияние на все последующие случаи оценки аналогичных компаний. Поэтому если какая то сделка привела к переплате при покупке бизнеса, то все последующие покупки аналогов могут быть неэффективными с позиции дальнейшего роста стоимости. Отметим, что здесь справедливо и обратное построение. Факт дешевой покупки бизнеса расширяет рынок и эффективность последующих сделок.

Во-вторых, рост стоимости возможен при использовании ценовых мультипликаторов или отраслевых коэффициентов. Частично этот рост вызывается синергией при увеличении валовых показателей деятельности (выручка, прибыль, стоимость активов), но подобный вклад достаточно незначительный. Рост стоимости будет более значимым, если купленный бизнес со временем выйдет в новый диапазон значений коэффициента (например, от нижней границы коэффициента к верхней).

В) Имущественный подход. Он предполагает реструктуризацию активов и пассивов компании-цели.

Вариантами увеличения стоимости являются:

1. Привлечение хороших активов в компанию-цель после покупки последней: менеджмент, нематериальные активы и объекты интеллектуальной собственности, основные средства и земельные участки. Предполагается, что подобное привлечение поможет компании-цели решить имеющиеся стратегические недостатки и за счет более эффективного использования новой комбинации активов увеличить их рыночную стоимость и стоимость самой компании. Обычно подобная стратегия реализуется в рамках горизонтального поглощения и подобные сделки можно только приветствовать, поскольку они повышают эффективность экономики в целом.

2. Сокращение долговых обязательств, выраженных в ценных бумагах. При достаточно высокой репутации покупателя на финансовом рынке, новость о сделке может повлечь ожидания более высокой доходности обязательств, выпущенных компанией-целью, что в свою очередь повлечет снижение их котировок и создаст возможность досроч-

ного выкупа. Также компетенций сформированного финансового холдинга может быть достаточно для реструктуризации задолженности под более низкий процент новых обязательств. Ожидаемым результатом является рост стоимости чистых активов и компании в целом.

3. Если компания-покупатель обладает определенной репутацией бизнес-девелопера, то она может перенести часть своего гудвилла на компанию-цель с повышением стоимости последней.

4. Обратная синергия. Она является наиболее популярным мотивом рейдерских захватов. Вместо привнесения новых активов или очистки обязательств предполагается реструктуризация не активов, а организационной структуры компании-цели путем выделения новых самостоятельных подразделений с наделением их частью активов и пассивов исходного бизнеса. Часть активов цели могут перейти самому рейдеру. После того как купленный бизнес избавлен от «драгоценностей короны» он закрывается, а вновь образованные структурные подразделения продаются. Эффективность подобных сделок по созданию стоимости во многом определяются неэффективностью национального законодательства и фондового рынка, а также не развитостью рынка интеллектуальной собственности. Так в последние 10 лет подобные сделки стали популярны в отношении предприятий с участием в капитале Российской Федерации.

5. Более экзотическим вариантом, характерным для экономик переходного типа, являются горизонтальные поглощения с целью монополизации ресурсной базы. В качестве примера можно указать на алюминиевые войны 90-х годов и монополизацию ГМК НорНикелем глиноземного сырья через покупку соответствующих заводов. Подобные сделки эффективны при слабости государственной власти и неэффективности антимонопольного законодательства и работы антимонопольных органов. Помимо очевидного влияния на денежные потоки (рассмотренное выше) подобные действия ведут к повышению стоимости самих активов

Как видим, большинство возможностей относятся к сфере действия имущественного и доходного подходов. Именно на них следует обращать внимание при расчете потенциального эффекта от сделки по слиянию и поглощению, менеджменту покупателя и цели. Также стоит отметить, что рынок оценивает потенциал сделки в основном через сравнительный и доходный подход используя недостоверную и неполную информацию. Подобная асимметрия также оказывает влияние на эффективность сделки и время ее реализации.

Отметим общие моменты для приведенных выше механизмов:

- само по себе увеличение масштаба бизнеса почти не оказывает влияние на рост стоимости. Исключением является перенос гудвилла и снижение оценки рисков объединенного бизнеса;
- основой роста стоимости является положительная дельта абсолютных изменений валовых показателей в результате выявления синергии или обратной синергии;
- часто фактором изменения стоимости является реструктуризация активов компании-цели с привнесением возможностей покупателя. В данном случае эффект повышения стоимости реализуется в рамках всех подходов и с большей вероятностью будет правильно учтен рынком;
- большинство изменений стоимости в рамках доходного подхода связано с изменением управления активами и состава самих управляемых активов, а потому доходный подход является вторичным в отношении имущественного. Также сравнительный подход является вторичным в отношении двух других, что впрочем, не сказывается на его популярности в оценке стоимости.

Используемые источники

1. Об оценочной деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.07.98 г. №135-ФЗ.
2. Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»: Приказ Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. № 256.
3. Марк Скотт. Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Пер. с англ., М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000.
4. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федоровой. М.: Финансы и статистика, 2006.

Кретов С. И.

*кандидат экономических наук,
руководитель научно-исследовательского центра,
Российская академия предпринимательства*

Методология и практика исследования социально-экономических явлений в свете теории сложных систем

***Аннотация.** Статья подготовлена на основе доклада на пленарном заседании VIII Международной межвузовской научно-практической конференции «Российское предпринимательство: история и современность. Методология и практика в свете теории сложных систем». В статье изложены предпосылки, основные понятия нового научного направления, развиваемого преимущественно учеными других стран. Представлены также и важнейшие выводы по результатам анализа социально-экономических проблем современности с применением инструментария теории сложных систем.*

***Ключевые слова:** сложная система, паттерн организации системы, структура системы, процесс функционирования системы, аутопоэз, точка бифуркации.*

Research methodology and investigation practice of socio-economic phenomena in the framework of complexity

***The summary.** This article was prepared on the basis of a report to the plenary session of the VIII International Interuniversity Scientific Conference «Russian Entrepreneurship: Past and Present. Methodology and Practice in the Framework of Complexity». «The article describes the background, basic concepts of a new scientific field, mainly developed by scientists in other countries. The most important results of the analysis of Russian socio-economic problems are also presented with the use of tools of Complexity.*

***Keywords:** complexity (complex systems), the pattern of organization, system structure, process of functioning of the system, autopoiesis, the bifurcation point.*

Во времена Платона и Аристотеля существовала одна наука – философия, формировавшая парадигму научного представления о бытии. Она дополнялась целым рядом навыков, которые в те времена, как правило, назывались искусствами. Применительно к экономике Аристотель выделял искусство ведения домохозяйства и искусство накопле-

ния богатства. В последствии от философии отпочковалось множество наук, которые все более и более специализировались, замыкаясь в своих специфических методиках исследования путем введения все более специального тезауруса. Однако в первой половине прошлого века «...возник новый язык для понимания и описания высоко-интегрированных сложных систем. Ученые называют его по-разному — теория динамических систем, теория сложных систем, нелинейная динамика, сетевая динамика и т. д. Хаотические аттракторы, фракталы, диссипативные структуры, самоорганизация, сети аутопоэза — вот лишь некоторые ключевые понятия этого языка»¹. Намечается интеграция современных наук в новую единую супернауку, деятелям которой предстоит создать стройную и целостную современную интерпретацию окружающего нас мира, используя зародившийся научный язык. Классическая триада: тезис — антитезис — синтез в очередной раз демонстрирует свою непреходящую актуальность.

Для целей понимания остановимся на наиболее широком названии «теория сложных систем» или Complexity². Так как в России данной наукой занимается крайне малое число научных организаций³, а в ВУЗах такую дисциплину не преподают нигде, то вначале необходимо остановиться на базовом тезаурусе и основных вопросах методологии исследования сложных систем.

Сложная система, как категория научного исследования, — это не большой набор болтиков, запчастей и гаек. Сложность системы состоит не в количественном разнообразии ее элементов, а в качественной сложности поведения сложной системы, включающей параметры необратимости и неопределенности. Большинство классических наук, включая физику, химию, биологию и другие, еще совсем недавно в основу научного доказательства брали принципы теоретических расчетов и повторяемости наблюдаемых явлений. От всех прочих случаев наука

¹ Ф. Капра, Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем. София, 2003, стр.10. «Такого подхода к пониманию жизни придерживаются выдающиеся ученые и их последователи во всем мире; Илья Пригожий из Брюссельского университета, Умберто Матурана из Чилийского университета в Сантьяго, Франциско Варела из Эколь Политехник в Париже, Линн Маргулис из Массачусетского университета, Бенуа Мандельбро из Йельского университета и Стюарт Кауфман из Института Санта-Фе».

² Здесь и далее, употребляя название «теория сложных систем» надо к перечисленным в сноске выдающимся ученым добавить также основоположников кибернетики Винера и фон Нейманна.

³ Институт системного анализа РАН, Институт проблем управления сложными системами РАН, Институт математических исследований сложных систем МГУ.

отмахивалась, да и сейчас еще отмахивается, как от лженауки, ссылаясь на недостаточно развитый инструментарий исследования.

Однако накапливалось все больше неоспоримых фактов, ставящих под вопрос классические подходы к исследованию явлений природы. Для примера рассмотрим удар стандартного стального шарика в стекло. Это классический физический опыт. Шарик может пробить стекло, отскочить от него и даже застрять в нем. Стекло может треснуть, разлететься вдребезги или остаться невредимым. Все эти случаи могут быть классифицированы и эмпирически построены графики зависимостей результатов от входящих параметров: скорости и веса шарика, твердости и упругости стекла, направления удара и т.п. Лишь одно последствие не может быть теоретически рассчитано и формализовано на основе множества испытаний — это форма трещин на стекле. Это связано с тем, что при их образовании начинается взаимодействия макропроцессов самого рукотворного эксперимента и микропроцессов взаимодействия структуры молекул стекла. Трещины на стекле проходят по тем траекториям, которые определяются моментальным (в момент удара шарика по стеклу) взаимным расположением электронов на орбитах протонов в молекулах стекла. Квантовая физика строго научно доказала, что в условиях базовых предпосылок современной науки, невозможно рассчитать местоположение атомов и электронов в момент удара, а, следовательно, нельзя и вычислить наиболее «слабые» места в стекле, по которым пройдут трещины. Некая «божественная» сила, которая прокладывает данные трещины, знает и учитывает микропараметры стекла, но нам, исследователям этого знать не дано. Именно эта «загадочность» и введена в современную науку под сенью категорий «неопределенности» и «необратимости».

Получается, что некая «божественная» сила или некое сверхзнание может определить силу взаимодействия электронов на орбитах протонов и создать необратимый и неповторяемый вид трещин на стекле. Нам же принципиально недостижимо данное знание.

Перенося эти строгие научные выводы на социально-экономические процессы, сразу становится очевидным, что даже самые простые и понятные действия людей каждый раз ведут к совершенно новым последствиям (читай трещинам на стекле). Если говорить о предпринимательстве, как сложной системе, то на микроуровне можно рассчитывать бизнес планы и риски. На макроуровне можно строить аппроксиматические модели и решать задачи минимакса или локального экстремума в условиях ограниченности ресурсов. Совокупность обоих исследований позволяет угадывать хотя бы в общих чертах планируемый результат. Но множественная совокупность **потребностей, интересов**

и ценностей участников системы производственных отношений по поводу предпринимательской деятельности (в нашем примере некий аналог электронов) не позволяет нарисовать реальные тренды (читай – трещины), характеризующие результат такой деятельности. Ударяя шариком по стеклу можно очертить область, где пройдут трещины. Также точно и исследования социально-экономических проблем дают нам лишь размытое множество допустимых результатов, а не сам прогнозируемый результат. В случае, когда принимающие решения руководители не понимают этих фундаментальных научных причин, они отказываются от самого прогноза, например в соответствии с теорией оптимального функционирования экономики, признанной в мире и Нобелевским комитетом. В результате каждый раз, когда с высоких трибун подводятся итоги хозяйственной деятельности таких руководителей вспоминается бессмертный тезис Черномырдина: «Хотели как лучше, а получилось – как всегда!».

Итак, сложность системы состоит не в ее структурном разнообразии или количественном объеме, а в наличии в ее поведении факторов неопределенности и неповторимости.

Для исследования сложных систем учеными применяются четыре базовых понятий. Это:

Паттерн организации системы,
Структура системы
Процесс функционирования системы
Аутопоэз.

Паттерн организации системы в наиболее общем виде можно определить как минимальную конфигурацию внутренних взаимоотношений-компонент, синергетически ⁴ определяющих существенные, существенные характеристики системы ⁵, способной к аутопоэзу ⁶. Это существенный уровень исследования фундаментальных свойств любого изучаемого явления, его «родовая форма» в терминологии, применявшейся еще Аристотелем.

⁴ Синергетика – научное направление, изучающее связи между элементами структуры (подсистемами), которые образуются в открытых системах благодаря интенсивному обмену веществом и энергией с окружающей средой в неравновесных условиях. В таких системах наблюдается согласованное поведение подсистем, в результате чего возрастает степень ее упорядоченности, то есть уменьшается энтропия. См. Большой энциклопедический словарь, Москва, «Советская энциклопедия», 1991, т. 2, С.351.

⁵ См., например: Ф. Капра, Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем. София, 2003, С.176.

⁶ См. стр. 155 настоящего сборника.

Паттерн организации системы есть не только у сложных систем, но и у любой системы. Для примера, паттерн стула, как чрезвычайно простой системы, состоит из двух компонент: сиденья и опоры. Здесь синергия налицо, так как лишь оба компонента в неразрывной связи создают принципиально новое качество системы, которыми не обладают компоненты стула по отдельности. Однако у простой системы отсутствует способность к самосозиданию, аутопоэзу. Для раскрытия сущности явления или предмета, относящегося к простым системам, столь сложный инструментарий и такая терминология используется крайне редко по причине избыточности.

Когда каждый из нас слышит, например, слово «береза», то осознание человеком значения данного слова происходит через неосознанное представление паттерна березы. Никто при слове «береза» не представляет образ муравья, у которого совсем другой паттерн. Именно эта родовая форма, хранимая в подсознании человека максимально точно характеризует паттерн организации системы.

Паттерн простой системы — товара, например, представляется из двух компонент: потребительной стоимости (способности удовлетворять потребности) и стоимости (способности обмениваться на другие товары). Иными словами паттерн организации системы — это самый глубокий, сущностный уровень познания любого сложного явления, набор тех компонент, из которых мозг человека формирует образ, услышав то или иное знакомое ему слово.

Структура системы — это **допустимая**, физическая материализация паттерна организации данной системы.

На примере стула понятно, что из абстрактных понятий «сиденья» и «опоры» на практике дизайнеры могут сделать очень большое количество типов и видов конструкций, изоморфных⁷ паттерну стула, его допустимых образцов. И все эти конструкции будут иметь опору и сиденье.

Надо лишь учесть, что не все конструкции, состоящие из опоры и сиденья, могут быть **допустимыми** формами материализации именно паттерна стула. Например, если линейные размеры компонент будут больше или меньше некоторых значений, то такую конструкцию к стульям можно будет отнести только условно, а может быть и вовсе это сделать невозможно. Стол, в составе паттерна организации которого

⁷ Понятие современной математики, уточняющее широко распространенное понятие аналогии, модели. Изоморфизм — соответствие (отношение) между объектами, выражающее тождество их структуры (строения). См. Большой энциклопедический словарь, Москва, «Советская энциклопедия», 1991, т. 1, С. 480.

присутствуют опора и горизонтальная плоскость, например, еще можно использовать в качестве стула. Хотя у стола вторая компонента — это не сидение для человека, а столешница, предназначенная для размещения различных предметов. Однако, с увеличением линейных размеров, сиденье или столешница превращаются, например, в крышу на опорах над стоянкой автомобилей. Такую конструкцию, имеющую сходное устройство, но отличные линейные размеры, стулом назвать никак нельзя, так как это недопустимая для стула форма материализации его паттерна: опоры и сиденья, даже не смотря на то, что мальчишки с удовольствием сидят на краю крыши.

Исследование любого явления включает в себя процедуру множественного сравнения паттерна организации системы и структуры системы по двум критериям «тогда и только тогда».

С одной стороны, исследователь должен все время проверять является ли та или иная изучаемая структура системы физической материализацией именно данного паттерна организации системы. Например, очевидно, что структура современной российской экономики не является допустимой материализацией паттерна организации рыночной экономики. Она соответствует паттерну организации экономики азиатского типа производства.

С другой стороны, необходимо каждое эмпирическое наблюдение проверять на его соответствие именно данной структуре системы. Например, деятельность биржи, как аутопоэтического инструмента перелива капитала из малоэффективных отраслей экономики в передовые инновационные отрасли, в России невозможна, так как в структуре экономики отсутствуют инновационные отрасли, куда должен был бы стремиться капитал. Поэтому он и «бежит» за границу, где такие отрасли существуют.

Процесс функционирования системы — это практическая, конкретная деятельность, направленная на применение допустимой структуры системы в реальных условиях функционирования (в самом широком смысле) и воспроизводство паттерна организации системы. Иными словами уже материализованные стулья различных дизайнов могут быть целыми или с отломанными ножками, использоваться по назначению или как подставка под сумку, телефон или вообще как оружие в ресторанной потасовке.

К сожалению, большинство исследований и глобальных прогнозов Минэкономразвития РФ ограничивается лишь этим эмпирическим уровнем, что не позволяет понять существо происходящих процессов, а уж тем более что-либо предвидеть или предусмотреть.

Аутопоэз⁸ или «самосозидание» в современной научной литературе применяется для многогранного, системного понятия объективно самовоспроизводящегося развития сложных систем на бесконечном, по сравнению с продолжительностью жизни человека, промежутке времени.

Система может быть названа аутопоэтической, если только для нее выполнены ряд необходимых и достаточных условий.

Она представляет собою взаимосвязанную и взаимообусловленную **сеть взаимодействий** на некотором множестве компонентов. В такой сети каждый компонент влияет на каждый в смысле причинно-следственных отношений.

В качестве компонентов сети выступают не статические объекты, а **процессы**, реализуемые в условиях неопределенности, необратимости и «закольцованные» цепочками обратных связей.

Это **физические процессы** реального взаимообуславливающего взаимодействия, как регистрируемые существующими методами измерений, так и неизвестные нам в силу исторического уровня развития инструментария науки.

Это процессы естественного и объективного самовоспроизводства сложной системы в целом и ее отдельных компонент без «принуждения» извне. Результатом этих процессов является постоянное восстановление паттерна организации системы и возможный переход от одной допустимой структуры системы к другой и связанная с этими процессами модификация отдельных компонент под воздействием информации от цепочек обратных связей в форматах допустимых структур системы.

Граница сложной системы, как некая аналогия мембраны с регулируемыми свойствами, позволяющими управлять проникновением внутрь ресурсов жизнеобеспечения системы и выбросом наружу отработанных отходов, также является неотъемлемой компонентой сложной аутопоэтической системы. Граница сложной системы находится в сетевом взаимодействии со всеми остальными компонентами.

После определения базовых понятий, переход от простой системы к сложной проще всего проиллюстрировать следующим фактом. Человек является относительно простой системой, у которой всегда стандартный набор компонент, есть даты рождения и смерти. Каждый человек состоит из множества взаимосвязанных и довольно хитроумных подсистем, но он не способен к самосозиданию на промежутке времени

⁸ Данную категорию ввели в практику научного исследования сложных систем У. Матурана и Ф. Варела в семидесятые годы прошлого века.

более 100 лет или, используя заявленный тезаурус, к аутопоэзу. Синергетическим свойством человеческого сообщества является его «бессмертие», то есть способность к аутопоэзу всех вместе. Именно человеческое общество в целом является сложной системой.

Методология системного анализа предполагает рассмотрение любой системы, как совокупности надсистемы, собственно системы и подсистем. Если в самых общих чертах рассматривать жизнь на Земле, то надсистемой является собственно сама биологическая жизнь на Земле и социально-экономическая форма существования человечества, как неотъемлемой ее части. В качестве одной из систем является экономика, которая развивается и взаимодействует с надсистемой. В структуру экономики входит множество других подсистем, из которых выделим, например инновационную экономику, нацеленную сейчас на шестой технологический уклад и неинновационную экономику, «отрабатывающую» предшествующие технологическиеклады, открытые Кондратьевым.

Можно ли сформулировать паттерн организации жизни на Земле? Жизнь по оценкам ученых существует около 4 млрд. лет! Если этот необъятный период существования биологической жизни силой научной мысли, применяя метод масштабирования, спрессовать в шесть дней Божественного творения всего сущего, то Homo Sapience присутствует на Земле уже почти 0,7 секунды. Именно это мгновение интересует ученых больше всего, потому что все предыдущее время Природа как-то обходилась без услуг ученых и достигла, надо сказать феноменальных результатов — создала самих ученых!

Сущность, родовая форма, паттерн организации жизни на Земле раскрывается в четырех компонентах.

Первая компонента — это неживая материя, вещество и способы различных естественных преобразований энергии по пути к тепловому равновесию в соответствии со вторым началом термодинамики.

Вторая компонента — это клетка, как сложное микрообразование, способное самоорганизовываться и саморазвиваться, повышая степень своей упорядоченности и двигаясь в противоход хаосу безжизненного мира материи.

Третья компонента — это макропроцесс эволюции простейших организмов в человека. Это компонента предпринимательской инновационности Природы, которая без НИИ и КБ и даже без министерства науки создала самое совершенное явление на планете человека, обладающего разумом.

Эти три компоненты были исследованы Ф.Энгельсом в «Диалектике природы»⁹.

Четвертая компонента до сих пор еще не была сформулирована ни одним из исследователей. Она представляет собой **процесс сознательного формирования комплекса искусственно созданных и возведенных в исторический абсолюте законов социально-экономического и политического развития общества и экономики (далее – «бумажных законов»)**. Бумажные законы создают видимость возможности безнаказанно нарушать законы естественной эволюции в интересах правящей элиты в рамках исторически коротких пространственных и временных периодов. Эта компонента появилась на планете всего 0,7 секунды и уже привела к бесчисленным проблемам и страданиям, которые по странному стечению обстоятельств именуются социально-экономическим прогрессом в условиях разрушения среды обитания человека¹⁰.

Сообщество индивидуумов за время своего существования испробовало более 30 миллионов «бумажных законов», чтобы добиться исполнения 10 библейских заповедей, но цели не достигло. Исторический опыт свидетельствует, что процесс законотворчества представляется как логическая эволюция от законодательства рабства к законодательствам более прогрессивных общественно-экономических формаций. Были последовательно сметены «бумажные законы», обожествлявшие абсолютное и относительное физическое доминирование одних «более равных» людей над другими: рабство и феодальная зависимость. Сейчас начался есте-

⁹ Энгельс Ф. Диалектика природы. Маркс К. и Энгельс Ф., Соч. 2-ое изд. т. 20, С. 213–215.

¹⁰ Научно-технические достижения, создали иллюзию о человеке, как о царе Природы. Однако, прогрессом можно назвать лишь процесс, который обеспечивает большую массу ресурсов, доступных для будущих поколений, как это было в Природе предыдущие 4 млрд. лет. Процесс, приводящий к истощению ресурсов, называется регрессом. Мудрые люди говорят, что пока недостаточно прошло времени, чтобы ясно оценить пользу или вред для человечества от изобретения двигателя внутреннего сгорания. Конфуций, учитель 10 000 поколений китайцев говорил о своей жизни так. Когда мне было 15 лет, меня интересовала только учеба, когда мне исполнилось 30, я начал свою жизнь. В 40 я был самонадеянным, в 50 – осознал свое место в общем порядке вещей, в 60 научился не спорить, а сейчас мне 70, и я в состоянии свободно идти по ЖИЗНИ, НЕ НАРУШАЯ ЕЕ ОСНОВ.

Регресс человечества блестяще проиллюстрирован в публикации газеты «Ведомости» (И трех миров мало, ВЕДОМОСТИ, № 72 (1599), Понедельник, 24 апреля 2006). Если бы весь мир потреблял столько же, сколько американцы, нам бы не хватило ресурсов и пяти планет Земля. Роскошный стиль жизни развитых государств в долг обеспечивают бедные страны. Но Земле в целом закупать ресурсы пока просто негде!

ственный процесс замены законов рыночной экономики и запущен объективный механизм перехода к новой, более прогрессивной гуманистической общественно-экономической формации. Именно в этом сущность современного кризиса цивилизации, однако, зашоренные апологеты «невидимой руки рынка», различные прикормленные либералы и прочие подвигающиеся на эквилибристике рыночной терминологией люди, не хотят, да и не могут замечать очевидные факты сегодняшнего дня. Несправедливо-частный характер присвоения результатов общественного производства очередной раз вступил в противоречие с общественным в глобальном масштабе характером самого производства.

Применяя терминологию теории сложных систем, последовательно сменявшие друг друга общественно-экономические формации — это допустимые структуры паттерна жизни на Земле. А конкретные государства, монархии, республики и т.п. — это процессы функционирования допустимых структур единого паттерна.

Генезис¹¹ жизни на Земле непрерывно воспроизводит паттерн организации этой сложной системы и при этом переходит от одной допустимой структуры к другой, сначала, до появления человека разумного, в рамках первых трех компонент, а теперь уже и с учетом четвертой компоненты.

Перескакивая через паттерн экономики, включающей, кроме четырех более общих компонент еще и исторический уровень производительных сил, а также сформулированные в бумажных законах производственные отношения и надстройку, обратимся к инновационной подсистеме экономики.

Для начала надо определить само понятие «предпринимательство». Откройте любую книгу и Вы увидите, что большинство исследователей в своих работах через запятую употребляют термины «предпринимательство», «бизнес», «хозяйственная деятельность», «экономическая активность» и так далее. Из их текстов невозможно понять это одно и то же или есть различия. На поверхностном уровне, уровне процесса функционирования разобраться в терминологии невозможно, также как на этом уровне невозможно отличить, например, туфли-товар и туфли — не товар. Только на сущностном уровне понятно, что и товар и не товар обладают свойством (компонентой) удовлетворять потребности человека, но товар обладает еще и свойством (компонентой) обмениваться на другие товары. Именно в этом отличие паттерна товара от паттерна не товара.

¹¹ Момент зарождения и последующий процесс развития, приведший к определенному состоянию. См. Большой энциклопедический словарь, Москва, «Советская энциклопедия», 1991, т. 1, С. 286.

Если исследовать такие явления как бизнес и предпринимательство со строго научных основ теории сложных систем, то очевидно, что это не просто различные способы участия в производственных отношениях, а антагонистические явления. И то и другое можно охарактеризовать как некоторую совокупность производственных отношений по поводу производства, реализации и утилизации товаров. Но на этом сходство оканчивается.

Бизнес — это регулярная, медленно эволюционирующая деятельность, главной, отличительной особенностью которой является получение средней нормы прибыли на равный вложенный капитал в любых отраслях и сферах деятельности. При этом доходность, равно как и риски, в бизнесе минимальны. Бизнес — это исторически приходящий способ производства, который уже прошел точку максимума и катится к закату под уничтожительным давлением финансового сектора экономики, превратившегося в паразитирующую раковую опухоль всего рыночного хозяйства. Примером тому служат крупнейшие отечественные и зарубежные компании, развивающие на нашем рынке добычу и экспорт сырья и отверточные технологии, формируя неокOLONиальную зависимость России от иностранных поставщиков узлов и агрегатов и потребителей сырья и продуктов первого технологического передела. Акции этих компаний надежны, но мало доходны. Бизнес — это удел отработанных технологических укладов, введенных в оборот Кондратьевым.

Предпринимательство же — это инновационная деятельность, которая нацеливает субъектов реального сектора экономики на предпринятие неординарных, инновационных действий с целью модернизации производительных сил и производственных отношений для того, чтобы за счет инновационной конкуренции с бизнесом, получить более высокую норму прибыли при интегральном снижении расходов на единицу полезного общественного результата. Предпринимательство возможно как в рамках распространенного, так и в зарождающихся ростках нового технологического уклада.

Невозможно отделаться от мысли, что именно предпринимательство неких сил Природы провело эволюцию от простейших клеток к человеку и продолжает двигать нашу жизнь вперед.

А каково соотношение бизнеса и предпринимательства в условиях классического понимания бумажных законов рынка? Предприниматель получает сверхприбыль от своей инновационной деятельности до той поры, пока, ставшая известной конкурентам инновация предпринимателя, не привлечет через рыночные механизмы перелива капитала в данную сферу достаточно дополнительных производственных ресурсов,

создаст конкурирующие производственные мощности, удовлетворит спрос и понизит норму прибыли до среднего уровня. Инновационное предпринимательство превращается в бизнес в результате внутриотраслевой и частично межотраслевой конкуренции. Иными словами, предприниматель, осуществивший инновационный прорыв, получает за это вознаграждение в виде инновационной сверхприбыли и создает условия для естественного перелива капитала из сферы бизнеса в инновационные отрасли, что со временем превращает этот вид деятельности в ординарный бизнес. Это специфическое взаимодействие предпринимательства с консервативными формами хозяйствования на этапе бумажных законов рыночной экономики.

Понимание этого особенно важно, так как разрешение нынешнего глобального кризиса и объективный будущий переход к новой более прогрессивной гуманистической общественно-экономической формации, уничтожит бизнес, как специфически рыночную форму ведения хозяйства, но даст простор для предпринимательства.

Такой вывод можно сделать, опираясь на фундаментальное исследование Дж.К. Гэлбрейта который в 1967 году в своей работе «Новое индустриальное общество» выделил четыре последовательных варианта двигателя прогресса человечества¹².

Первый — это, когда одни (рабы, крепостные) копают канаву, а другие (более равные рабовладельцы или феодалы) бьют их дубиной каждый раз, когда подневольные работники перестают эту канаву копать.

Второй — это, когда люди, лишенные средств производства в процессе так называемого первоначального накопления капитала (в России в процессе бумажнозаконных приватизации и залоговых аукционов), копают канаву, так как в конце работы им будут выданы деньги на выпивку и закуску, а может быть еще и кредит на какое-либо потребительское удовольствие.

Это и есть капитализм с его рыночно-потребительскими стимулами максимизации прибыли, частным присвоением результатов общественного производства согласно бумажным законам элиты против большинства демоса и тотальным, неконтролируемым разрушением ноосферы Земли алчными бизнесменами.

Однако на этом Дж.К. Гэлбрейт не остановился. Он, как великий ученый, видел будущую перспективу развития человечества, которая ускользает от гайдаров, чубайсов, кузьминовых, мау и многих других апологетов «невидимой руки рынка».

¹² John Kenneth Galbraith // «The New Industrial State», Houghton Mifflin Company Boston, С. 130–131.

Дж.К. Гэлбрейт уже тогда считал, что в ближайшем будущем люди будут копать канаву, так как она поможет осушить болото, исчезнут комары и другие люди перестанут мучительно болеть малярией. При этом никто этих канавокопателей будущего не будет подгонять дубиной и предлагать материальные стимулы. Иными словами канавокопатели идентифицировали себя с неким более общим сообществом и работают ради его блага без внешних физических или материальных стимулов. Это и есть двигатель будущей гуманистической общественно-экономической формации. Применяя философские понятия «потребности», «интересы» и «ценности», можно констатировать, что общественные потребности и личные ценности преодолевают звериные инстинкты безграничного обогащения, и возвращают существо Человека, как часть Природы к законам естественного развития Природы на принципах коллективизма и сотрудничества. Однако, это еще не все.

Четвертый стимул Дж.К. Гэлбрейта – это когда человек копает канаву, так как только он знает какой глубины, ширины и пространственной ориентации она должна быть, чтобы реализовать инновационные чувства канавокопателя и его идеальное представление о данной канаве, как квинтэссенции стремления человека к познанию окружающего мира, а не выколачиванию из оболваненных потребителей долларов любыми средствами. Этот творческий двигатель прогресса – стремление к непознанному или предпринимательство в его естественном, природном понимании. Он уже существует в обществе, но исключительно как тень «бизнеса», хотя уже сейчас понятно, что бизнес – это процесс безграничного накопления денег у единиц и долгов у целых государств и евросоюзов, а предпринимательство несопоставимо более широкое понятие, характеризующее естественную тягу человека к познанию окружающего мира.

Переход от второго типа двигателя человечества к третьему – это и есть ключ к пониманию сущности происходящих процессов современного глобального структурного кризиса общества «бумажных законов» товарного фетишизма. В результате вся мозаика предыдущего логического движения с помощью методологии теории сложных систем складывается в стройную картину будущей гуманистической общественно-экономической формации. Глобальный кризис предстает не как трагедия, а как естественный процесс обновления человеческого бытия. Один процент землян, поименованных в лозунгах миллионов протестующих (Нас 99% – вас – 1%) монополизировавших бизнес от кризиса пострадают, но для человечества в целом будет перевернута еще одна страница прошлого на пути к светлому будущему.

Исторический опыт свидетельствует, что законы Природы через некоторые периоды времени восстанавливают свое объективное верховенство. Периодически проходя через точки системного кризиса, система «бумажных законов», определяющих ту или иную бумажнозаконную форму частного присвоения результатов общественного труда, развивается в сторону их гармонизации с законами все более справедливого общественного присвоения.

Были сметены «бумажные законы», обожествлявшие физическое доминирование одних индивидуумов над другими: рабство и феодальная зависимость. Сейчас начался объективный и неизбежный процесс уничтожения законов акционерно-рыночного присвоения одними людьми результатов труда других людей.

Сущность современного глобального кризиса в исторически неизбежном переходе от частного присвоения результатов общественного труда по «бумажным законам» акционерного права к более гуманистической форме такого присвоения. Также как нам не дано знать, как пройдут будущие трещины по стеклу, так же, к сожалению, нам не возможно представить, когда и в какой форме будет осуществлен качественный скачок к более общественному распределению результатов общественного производства. В теории сложных систем такое явление именуется точкой бифуркации¹³. Здесь неуместны какие-либо экстраполяции и прогнозы. Ясно лишь то, что сложная система экономики, учитывая потребности, интересы и ценности миллиардов людей, сформирует новый облик человеческого бытия. Нарождающаяся во всем мире принципиально новая, гуманистическая общественно-экономическая формация имеет следующие отличительные черты.

Производительные силы уже развиты настолько, что непосредственно производительным трудом в сфере материального производства может заниматься меньшинство населения. Большинство людей находится в сфере перераспределения созданного материального продукта в нематериальной сфере, а, следовательно, существенно возрастают и

¹³ Под точкой бифуркации И. Пригожин понимает порог устойчивости, где диссипативная структура может либо разрушиться, либо прорваться к одному из нескольких новых состояний порядка. Что на самом деле происходит в этой критической точке, зависит от предыдущей истории системы. В зависимости от того, каким путем она достигла точки неустойчивости, она направится по той или иной ветке после точки бифуркации. Диссипативные структуры – неравновесные термодинамические системы, которые при определенных условиях, поглощая вещество и энергию из окружающего пространства, могут совершать качественный скачок к усложнению. Причём такой скачок не может быть предсказан, исходя из классических законов статистики.

потребности общественного регулирования и контроля за таким перераспределением.

Производственные отношения гуманистической общественно-экономической формации будут обеспечивать более справедливое распределение созданного общественного продукта не за счет «невидимой руки рынка», а на базе научной **Теории оптимального функционирования экономики**, реализованной на практике, на основе современных суперкомпьютеров и других технологий шестого технологического уклада (по Кондратьеву). За развитие этой теории еще в прошлом веке американский ученый Леонтьев и наш Канторович получили Нобелевские премии. При этом благосостояние большинства людей может быть скачкообразно улучшено за счет оптимизации условий присвоения общественного продукта, а давление на экологию Планеты – существенно ослаблено, за счет сознательной и планомерной оптимизации производства и потребления. Необходимо лишь обуздать «фондовое и долговое безумие» одного процента финансовой олигархии Земли.

Политическая надстройка гуманистической общественно-экономической формации будет впервые в истории человечества развита в институты служения большинству населения, а не элитным группам, отстаивающим свои права на частное присвоение общественного продукта по «бумажным законам» архаичного акционерного Римского права. Иными словами, человечество, наконец, сможет смести акционерное право присвоения основной массы создаваемого общественным производством продукта, монополизированное одним процентом финансовой олигархии под сенью исторически уходящих бумажных законов, и заменить его такой демократической формой распределения, которая обеспечит достойное существование всем людям на нашей планете.

Используемые источники

Бейтсон Грегори. Разум и природа. Неизбежное единство / Пер. с англ. Д. Я. Федотова. Изд. 2-е испр. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.

Капра Фритьоф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем / Пер. с англ. под ред. В.Г. Трилиса. К.: «София», М: ИД «София», 2003 г.

Капра Фритьоф. Скрытые связи / Пер. с англ. Д.Пальца. М: ООО «Издательский Дом «София», 2004 г.

Оптнер С. Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. М.: «Советское радио», 1969.

Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Определено ли будущее? М.: Издательство ЛКИ, 2008.

Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление. М.: Советское радио, 1974.

Энгельс Ф. Диалектика природы // Маркс К. и Энгельс Ф., Соч. 2-ое изд. т. 20.

Кретов С. И. Предпринимательство: сущность, директивы и перспективы. М.: Издательство «Знание», 1992.

Кретов С. И. Инновации и модернизация экономики России. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011.

Кретов С. И. Руководство по оценке экономической эффективности инновационных проектов (в соавторстве). М.: МАКС Пресс, 2011,

Кретов С. И. Мир инноваций и политика модернизации (в соавторстве: Кирпичников А.А., Кондаков А.Г.) // Мир и политика, № 10, 2011, С. 97–103.

Кретов С. И. Инновации и модернизация в свете реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы». (Проблемы и перспективы развития предпринимательства в России. III Международная научно-практическая конференция, 2 декабря 2011 года), РАНХиГС при Президенте РФ, ЮФУ, Ростов-на-Дону, 2011.

Кретов С. И. Методика обоснования начальной (максимальной) цены контракта на выполнение исследований и разработок / В соавторстве: Кирпичников А. А., Михайлец В. Б., Радин И. В. // Всероссийский научно-практический журнал «Инновации», № 11 (157), 2011.

Кретов С. И. Системный анализ в исследовании финансово-экономических регуляторов инновационной деятельности // Финансовый бизнес, № 6, 2011, С. 32–51.

Кретов С.И. Инновационная экономика: сущность и стратегическая цель // Сборник докладов «Инновационное развитие и экономический рост». М.: РУДН, 2011, С. 421–429.

Кретов С. И. Инновации для модернизации управлением финансированием федеральных целевых программ (опыт Минобрнауки РФ) // Сборник докладов «Инновационная политика хозяйствующего субъекта: цели, проблемы, пути совершенствования», М.: РУДН, 2011.

Кретов С. И. Инновационная модернизация российской экономики в свете теории сложных систем // XIX Кондратьевские чтения. Сборник «Модернизация Российской экономики: уроки прошлого, шансы и рис-

ки», тезисы участников Чтений. Научный редактор – Бондаренко В. М., Международный фонд Н. Д. Кондратьева, Москва, 2011, С. 159–163.

Кретов С. И. Инновационный механизм российской экономики как сложная система. («Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России») // Сборник научных трудов». Выпуск XXVIII. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011, С. 69–81.

Кретов С. И. Стартовая точка модернизации – победа над коррупционерами // Человек и труд, № 9, М., 2011, С. 26–27.

Кретов С. И. К вопросу об использовании инновационной, динамической, многофакторной модели управления экономическими параметрами процессов бюджетного финансирования отечественных прикладных исследований и разработок для целей модернизации экономики России. («Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России») // Сборник научных трудов». Выпуск XXVII. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011, С. 29–47.

Кретов С. И. Анализ системных условий и ограничений концепции перевода экономики России на инновационный путь развития // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. IX. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2011, С. 94–108.

Кретов С. И. Инновационная модернизация экономики России и национальная идея // Мир и политика, № 4, М., 2011, С. 98–102.

Кретов С. И. «Инновационная деятельность» как предмет научного анализа // Креативная экономика, № 7, М., 2011, С. 52–57.

Кретов С. И. Расширенное воспроизводство нетрудовых доходов – главный тормоз модернизации российской экономики // Человек и труд, № 7, М., 2011, С. 14–18.

Кузнецова А. А.

*кандидат экономических наук, доцент, докторант,
Всероссийский заочный финансово-экономический
институт (г. Калуга)*

ABC-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации

***Аннотация.** В статье обоснована необходимость ранжирования дебиторской задолженности по критериям: сумма долга, возраст задолженности. Охарактеризованы управленческие решения, принимаемые при помощи проведения ABC-анализа дебиторской задолженности.*

***Ключевые слова:** управление дебиторской задолженностью, ABC-метод, управленческие матрицы.*

ABC-method of management debtor indebtedness: premises of using, general recommendations

***The summary.** In article need of ranking debtor indebtedness is motivated on factors: amount of debt, age indebtedness. Characterized management decisions, taken with the help of undertaking ABC-analysis debtor indebtedness.*

***Keywords:** debtor indebtedness management, ABC-method, management matrixes.*

Ранжирование заключается в упорядочении оцениваемых объектов в соответствии с определенным признаком, т.е. в расположении критериев оценки в порядке убывания их значимости. Оценивание предполагает назначение оцениваемым объектам количественных или качественных характеристик в зависимости от степени выраженности определенного признака.

Для компании, имеющей множество различных контрагентов, очень важно правильно и своевременно определить перспективность работы с определенным покупателем, разработать шаги по дальнейшему взаимодействию, установить оптимальные финансовые условия работы.

Удобным способом для осуществления управленческого ранжирования дебиторской задолженности является ABC-метод. ABC-анализ может использоваться в отношении любого перечня клиентов – достаточно широкого для того, чтобы его ранжировать.

К наиболее распространенным параметрам классификации дебиторской задолженности можно отнести:

- Сумма долга
- Просрочка платежа

Дадим характеристику типов дебиторской задолженности, ранжированных по мере убывания суммы долга (согласно методу АВС). Категория А – наиболее крупные дебиторы, требующие постоянного и скрупулезного учета и контроля. Категория В – менее важные для предприятия дебиторы, которые оцениваются и проверяются регулярно, однако не очень часто. Категория С представляет собой, как правило, широкую номенклатуру дебиторов с мелкими суммами долгов.

Определим типы дебиторской задолженности, ранжированные по мере убывания срока платежа (согласно методу АВС). Категория А – надежные дебиторы, соблюдающие сроки оплаты. Категория В – дебиторы с несущественными сроками нарушения срока платежа, долги которых взыскиваются «мягкими» приемами. Категория С представляет собой дебиторов с длительными сроками возникновения долгов, к которым применяются усиленные меры к взысканию и в дальнейшем жесткие кредитные условия.

В ряде случаев в зависимости от состояния структуры дебиторской задолженности может выделяться и категория мельчайших клиентов Д, носящих, как правило, для рассматриваемого предприятия несущественный «разовый» характер.

Сформулируем общие правила управления категориями дебиторов А, В, С.

Для клиентов категории А необходимы:

- регулярная оценка достоверности прогноза платежей;
- возможное введение льготных условий взаимодействия (для клиентов, ранжированных по сумме);
- ежедневное обновление данных в базе данных;
- постоянные отслеживание объемов заказываемых партий и регулярности взаимодействия.

Для дебиторов категории В применяются те же меры, что и для категории А, но они осуществляются реже и с большими приемлемыми допусками.

Для управления клиентами категории С выделим отдельные рекомендации:

- необходима оценка клиента на предмет продолжения отношений;

- фиксация информации о клиенте должна быть простой, контроль за состоянием долгов можно производить периодически (касается клиентов с мелкими суммами долгов).
- ужесточение условий платежей (для клиентов, ранжированных по срокам).

При совмещении градаций дебиторов по суммам и срокам получаем матрицу управления дебиторской задолженностью, включающую в себя 9 типов дебиторов (табл. 1).

Таблица 1

Группировка должников

→ среднее время просрочки, дни	0 – 30 (С)	30 – 90 (В)	Более 90 (А)
↓ объем продаж, руб.			
Высокие (А)	1	2	3
Средние (В)	4	5	6
Небольшие (С)	7	8	9

Рекомендации матрицы «Группировка должников»:

1. Это, как правило, благонадежные постоянные покупатели, которые могут рассчитывать на льготные условия продаж.

2. Постоянные клиенты с небольшой задержкой платежа. Тактика работы с ними, как правило, заключается в «мягких» напоминаниях об оплате по телефону о необходимости платежа.

3. Клиент может покупать весь ассортимент продаж, однако постоянно срывает срок оплаты. В качестве дальнейших действий может быть введение этому клиенту более низкого лимита по объему отгрузки либо перевод его на частичную предоплату.

4. Благонадежные клиенты, обеспечивающие предприятию стабильные продажи.

5. Клиенты, обеспечивающие стабильный объем продаж с длительными сроками оборачиваемости платежей. Можно увеличить лимит по объему продаж, но при этом необходим тщательный контроль за движением возникающей задолженности.

6. Клиенты со стабильными продажами, но срывающие сроки оплаты. Необходимо подписание акта сверки и графика предстоящих платежей.

7. Благонадежные клиенты, но для ускорения оборачиваемости и максимизации дохода можно предложить таким потребителям оптовые ценовые скидки.

8. Как правило, мелкие начинающие потребители. Можно попробовать наладить отношения, стимулируя продажи.

9. Клиенты с низкими продажами и оборачиваемостью. Целесообразно или отказаться от взаимодействия, либо работать только по предоплате.

Итак, ABC-анализ заключается в выделении на основании статистических данных групп должников, характеризующихся различной значимостью, каждая из которых требует определенного подхода при дальнейшем взаимодействии. ABC-группировка дебиторской задолженности чаще всего осуществляется по критериям суммы и срока долга.

Используемые источники

1. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. СПб.: Питер, 2012.
2. Кручинецкий С.М. 10 правил управления дебиторской задолженностью // www.piter-consult.ru.
3. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: Учебник. М.: Эксмо, 2010.
4. Мальцева И. В. Политика управления дебиторской задолженностью на предприятии // Финансовый менеджмент, 2009, №1.

Лукина Е. С.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Финансовый контроль с помощью информационных технологий

***Аннотация.** В статье дается понятие финансового контроля, определяется его значение для практической деятельности. Подчеркивается роль использования информационных технологий в организации финансового контроля. Сформулированы основные требования к информационным технологиям используемым в качестве инструмента финансового контроля.*

***Ключевые слова:** финансы, финансовый контроль, внутренний контроль, финансовая отчетность, информационные технологии.*

Financial control with the help of information technologies

***The summary.** The meaning of financial control is presented in the article, the importance of financial control for practical activity is described. The role of using information technologies in the organization of financial control is pointed out. The main requirements for information technologies used as an instrument of financial control are formulated.*

***Keywords:** finances, financial control, internal control, financial statement, information technologies.*

Финансовый контроль в научном смысле — это специальная область знаний, связанная с изучением деятельности по контролю за расходованием государственных и корпоративных денежных средств, целесообразностью их использования и соблюдением действующего законодательства в области финансов.

В последние годы активно ведется изучение финансового контроля как института и научной категории в четырех основных направлениях: первое — теория контрольной деятельности; второе — развитие института счетно-ревизионной деятельности в России. В рамках третьего направления финансовый контроль рассматривается как институт финансового права, в рамках четвертого — как экономическая категория.

В ряде публикаций отечественных и зарубежных авторов рассматриваются в основном вопросы о методике проведения финансового контроля. Так же рассматривается совершенствование финансового контроля в виде усовершенствования различных форм, издержек операционного анализа, финансового планирования и бюджетирования, а также аудита (внешнего и внутреннего).

Финансовый контроль представляет собой составную часть общего внутреннего контроля в организации, охватывающего все стороны ее деятельности, осуществляемого на всех уровнях управления. Обеспечивая руководителей своевременной и надежной информацией, внутренний контроль способствует достижению качественного результата управленческой деятельности, служит неременным условием принятия и реализации эффективных управленческих решений.

При этом финансовый контроль выступает как базовый элемент внутреннего контроля. Эта его роль определяется способностью финансов количественно отображать ход конкретной деятельности организации, что позволяет эту деятельность контролировать практически полностью. Экономическая природа внутреннего финансового контроля такова, что он органично встроен в процесс управления, непосредственно и оперативно влияет на ход этого процесса. Поэтому такой контроль должен быть процессом постоянным^{1,2}. Как таковой он требует внимательного планирования, тщательного выполнения, самокритичного отношения и постоянного совершенствования.

Внутренний финансовый контроль содействует реализации политики, выработанной собственниками и руководством, помогает систематизировать финансовые потоки, вооружить управленческий аппарат реальным видением хозяйственных процессов, происходящих в организации, для принятия оптимальных решений. Его оперативная роль — одно из основных отличий внутреннего контроля в организации от внешнего государственного финансового контроля и классического аудита. Их представителям, как правило, запрещается вмешиваться в текущую деятельность объектов контроля.

Для успешного решения задач, стоящих перед организацией, определяющее значение имеет предупреждение возможных и незамедли-

¹ Мурунова И.А. Локальный корпоративный финансовый контроль внутренних расчетов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2006. № 10. С. 43–48.

² Мурунова И.А. Общекорпоративный финансовый контроль центров общехозяйственных затрат // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 4. С. 218–224.

тельное устранение выявленных ошибок, недостатков, нарушений. Поэтому для внутреннего финансового контроля особо важную роль приобретают формы предварительного и текущего контроля. Их результаты наиболее ценны для управленческой деятельности, поскольку обеспечивают возможность ее своевременной корректировки. Но внимание к ним не снижает важности последующего контроля, дающего наиболее обильный материал для анализа, корректировки и обоснования на его основе управленческих решений.

И в самой финансовой деятельности, и в контрольной работе невозможно полностью избежать риска ошибок, практические причины которых многочисленны, зачастую трудно предсказуемы, во многом субъективны. В основе недостатков и нарушений нередко лежит так называемая операционная ошибка, то есть неправильное — неважно, умышленное или нечаянное — действие одного сотрудника, которое влияет на последующие действия других связанных последовательностью операций сотрудников независимо от их намерений³.

Новое качество финансового контроля, обусловленное развитием рыночных отношений, сложность и разнообразие применяемых методов, многовариантных и оптимизационных расчетов, ускорение процесса составления отчетных документов, наличие итерационных расчетов снизу и сверху требуют более эффективного использования информационных технологий⁴.

Информационные технологии — понятие более широкое, чем компьютерные продукты. *Информационные технологии* — это совокупность программных обеспечений (информационная составляющая), технических средств и телекоммуникаций (инструментальная составляющая), кадров и их организация (социальная составляющая).

Можно выделить *три уровня* информационных технологий⁵.

На *первом уровне* решаются частные функциональные задачи с помощью автоматизированных рабочих мест (АРМ) специалистов. Под АРМ понимают рабочее место специалиста, укомплектованные персональным компьютером с программным обеспечением, позволяющим в автоматизированном режиме решать возложенные на специалиста задачи. Однако АРМ не позволяют создание системы единого информа-

³ Овсянников Л.Н. Внутренний финансовый контроль в организациях — Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. 2010. № 3. С. 137–146.

⁴ Кучеренко О.В. Внутренний контроль затрат в системе финансового менеджмента — Сибирский торгово-экономический журнал. 2009. № 9. С. 72–74.

⁵ Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.

ционного пространства на уровне коммерческой организации или отдельного крупного управленческого сегмента.

Для повышения эффективности и степени автоматизации информационной технологии, реализуемой с помощью АРМ, последние должны быть объединены в локальную сеть с выходом в корпоративную сеть (второй уровень). Локальные вычислительные сети (ЛВС) объединяют персональные компьютеры с центральным файловым сервером, локализованные на весьма ограниченном пространстве. Однако с ростом числа пользователей возникает резкое падение быстродействия такой системы (особенно если работа с базами данных организуется без использования архитектуры «клиент-сервер»). На крупных предприятиях производственные подразделения нередко удалены от административного здания (центрального офиса), что требует каналов связи для подключения удаленных сегментов. Связь между подразделениями может быть установлена: по выделенным каналам (как оптоволоконным, так и спутниковым), через Интернет, с помощью высокоскоростных цифровых модемов. Связь может быть не только постоянной, но и коммутируемой, т.е. устанавливаемой по мере необходимости.

Третий уровень — создание интегрированной системы управления на базе полнофункциональных программных продуктов. Такие системы позволяют добиться полной автоматизации информационных процессов в управлении крупным предприятием.

Финансовое планирование (бюджетирование) и контроль, осуществляемые на каждом уровне информационных технологий, требуют сохранения коммерческой тайны и защиты *информации*, носящей конфиденциальный характер.

В коммерческих организациях с первым уровнем информационных технологий (функционирует система АРМ, и не используются ЛВС) защита компьютерной информации состоит из установки паролей для получения доступа определенного пользователя АРМ к базе данных организации по тому или иному функциональному блоку бизнеса.

В организациях с ЛВС (второй уровень) для санкционированного доступа к информации нужен не конкретный компьютер, а возможность входа в «систему с определенными правами. Например, составление и контроль исполнения финансового плана (бюджета) в коммерческой организации может предусматривать четыре уровня персонифицированного доступа:

руководитель первого уровня доступа — например, начальник производственного цеха — имеет доступ к оперативным данным только своего цеха;

руководители второго уровня доступа — производственная дирекция — имеют доступ только к данным по всем производственным подразделениям и к сводной информации по себестоимости, но не имеют доступа к данным управленческих (общехозяйственных) и коммерческих расходов;

руководитель третьего уровня доступа — например, начальник планового отдела — имеет доступ ко всем данным операционного бюджета, но не имеет доступа к данным финансового бюджета;

руководитель управления финансового планирования — финансовый директор — персонально отвечает за составление и исполнение сводного бюджета коммерческой организации и имеет доступ ко всей информации.

На крупных предприятиях, внедривших интегрированные системы управления, защита информации финансового характера от несанкционированного доступа осуществляется комплексно с помощью организационных мероприятий и программно-техническими средствами. Доступность информации строго регламентируется и зависит от прав пользователя. При этом протоколы системы гарантируют персонификацию всей вводимой информации.

Внедрение информационной технологии любого уровня представляет собой процесс ее интеграции в финансово-хозяйственную деятельность коммерческой организации. Процесс внедрения сопряжен с капитальными затратами, включающими приобретение техники, внедрение и опытную эксплуатацию, создание регламентов управления бизнес-процессами, подготовку кадров.

Прежде чем внедрить экономические информационные системы, необходимо экономическое обоснование целесообразности такого внедрения^{6, 7, 8}. Экономический эффект от внедрения вычислительной и организационной техники бывает прямым и косвенным. *Прямая экономическая эффективность* заключается в экономии финансовых, материальных и трудовых ресурсов вследствие сокращения численности работников, фонда оплаты труда, расхода материалов, полученных благодаря автоматизации конкретных видов плановых, учетных и ана-

⁶ Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.

⁷ Мурунова И. А. Общекорпоративный финансовый контроль центров общехозяйственных затрат — Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 4. С. 218–224.

⁸ Павлова Ю.А. Финансовый контроль, его формы и характеристика, основные задачи внутреннего контроля — Учет и статистика. 2010. № 17. С. 40–45.

литических работ. *Косвенная эффективность*, основным критерием которой является повышение качества управления, проявляется в конечных результатах деятельности коммерческой организации.

Внедрение интегрированных систем управления на базе полнофункциональных программных продуктов — достаточно дорогостоящее дело, особенно для малого и среднего бизнеса. Более дешевые пакеты прикладных программ (ППП) отличаются меньшей функциональностью.

Широкие функциональные возможности для осуществления процессов бюджетирования, а также; финансового планирования и анализа реализованы в системе «Галактика». Несомненным достоинством данной программы является то, что она позволяет автоматизировать указанные процессы не только на малых и средних предприятиях, но и на субъектах хозяйствования, относящихся к крупному бизнесу, например: корпорации, холдинги, объединения, финансово-промышленные группы и т. д.

«Галактика» имеет ярко выраженную модульную структуру. Каждый модуль ориентирован на выполнение ряда специфичных задач; вместе с этим, модули программы тесно взаимосвязаны и представляют собой единую информационную систему.

С помощью программы «Альг-Инвест» готовят, анализируют и оптимизируют различные инвестиционные проекты и решают следующие задачи:

- подготовка финансовых разделов ТЭО и бизнес-планов;
- моделирование и оптимизация схемы осуществления проекта;
- проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- ранжирование инвестиционных проектов.

Программу применяют для работы с инвестиционными проектами в различных отраслях. Кроме того, проекты могут иметь и различную направленность: модернизация, строительство новых объектов, появление нового вида услуг и т. д. Оценку проекта проводят по трем критериям:

- эффективность;
- финансовая состоятельность;
- риски осуществления проекта.

При расчетах используют обычные исходные данные: выручка от реализации, текущие затраты, инвестиционные затраты и источники финансирования. Составляют также описание экономического окружения.

Методика расчетов соответствует рекомендациям ЮНИДО и приспособлена к российскому законодательству.

К самым известным программным продуктам фирмы «ИНЭК» относится программный комплекс «ИНЭК–Аналитик». Популярность данного программного комплекса среди пользователей позволила дать имя «Аналитик» всей серии программных продуктов фирмы ИНЭК по анализу и планированию деятельности предприятий.

Программные продукты серии «Аналитик» предназначены для:

- финансово-экономического анализа деятельности предприятия (в том числе формирование текстового Заключения, с анализом причин возникшей ситуации и рекомендациями по повышению эффективности деятельности или выходу из кризиса);
- создания собственных методик анализа;
- расчета комплексной (интегрированной) оценки финансового состояния предприятий (инвестиционной привлекательности);
- формирования отчетности по финансовым показателям в соответствии с нормативными документами для акционерных обществ, предприятий государственного сектора, кризисных предприятий (финансовое оздоровление);
- разработки и анализа бизнес-плана предприятия, инвестиционного проекта, ТЭО кредита, Плана финансового оздоровления;
- бюджетирования, план-фактного контроля, анализа отклонений исполнения бюджетов;
- коммерческой оценки эффективности инвестиций;
- оценки стоимости предприятия (стоимости бизнеса);
- оценки бюджетной эффективности;
- консолидации данных предприятий или их структурных подразделений;
- сравнения в табличном и графическом виде результатов работы предприятий (структурных подразделений);
- мониторинга финансово-экономического состояния.

Использование новых информационных технологий должно стать фактором повышения совершенствования эффективности финансового контроля в организации. Информатизация деятельности внутреннего финансового контроля в организации на основе передовых технологий открывает перспективы повышения эффективности использования всех ресурсов. С появлением новых информационных технологий станет возможным в полной мере обеспечить открытость бюджетов всех уровней, возможность в реальном масштабе времени контролировать

расходы и доходы каждого получателя бюджетных средств. Наличие оперативной информации о финансово-хозяйственной деятельности всех участников бюджетного процесса будет способствовать предупреждению нарушений финансово-хозяйственной деятельности.

Важным направлением совершенствования системы внутреннего контроля является разработка и реализация автоматизации внутреннего финансового контроля территориально распределенной организации на основе наиболее рациональных форм, методов его осуществления, способствующих снижению злоупотреблений должностных лиц, сохранности и рациональному использованию финансовых ресурсов, снижению трудоемкости контрольной работы.

Главным объектом финансового контроля должна стать не только отчетная документация бюджетополучателя, но и информация по всем платежным документам, подтверждающим движение средств, первичным учетным документам, информация по операциям с ценными бумагами, с имуществом и т.д.

Анализ содержания задач финансового контроля, их сложность, масштабность и многогранность показывают, что в современных условиях только создание автоматизации внутреннего финансового контроля, имеющей доступ к информации о финансово-хозяйственной деятельности, всех дочерних предприятий, построенная на современных средствах вычислительной техники и средствах связи, позволит значительно оптимизировать подготовку и процедуру проведения финансового контроля.

Эти задачи можно решить с использованием автоматизированных информационных систем. Развитие программно-технических средств создает возможность использования ИС в различных областях человеческой деятельности, в том числе экономической сфере.

Масютин С. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ*

Долгов В. А.

*старший менеджер,
ООО «Мечел-Сервис»*

Модель развития человеческого капитала вертикально интегрированной нефтяной компании путем создания кадрового резерва

***Аннотация.** Проанализировано современное состояние российского нефтегазового комплекса, описана роль человеческого капитала в инновационном развитии отрасли, а также разработана модель формирования человеческого капитала вертикально интегрированного нефтяного предприятия путем создания кадрового резерва.*

***Ключевые слова:** вертикально интегрированные нефтяные компании, человеческий капитал, кадровый резерв.*

A model of human capital of vertically integrated oil companies by creating a personnel reserve

***The summary.** The current state of Russian oil and gas industry is analyzed, the role of human capital in innovative development of the industry is described and a model of human capital formation of vertically integrated oil companies by creating a personnel reserve is developed.*

***Keywords:** vertically integrated oil companies, human capital, personnel reserve.*

В настоящее время нефтегазовый комплекс является системообразующим комплексом российской экономики, что обусловлено значительными объемами мировых ресурсов на территории страны и высокими показателями интенсивности их использования. В 2010 году нефтегазовой отраслью было сформировано 44% доходов бюджета России и 20% ВВП. Стоит отметить, что за последние 10 лет дефицит бюд-

жета без учета нефтегазовых доходов и внешних заимствований вырос с 1,7% ВВП в 2000 году до 13,7% ВВП в 2010 году¹.

В то же время российская нефтепродукция характеризуется низкой глубиной переработки, которая в США и Западной Европе в среднем в 1,3 раза выше. Данный факт, обусловленный незначительной долей вторичных процессов, приводит к низкой конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках. Таким образом, перед отечественными нефтяными компаниями встает необходимость активизации инновационной деятельности по повышению технологического уровня нефтепереработки, что в результате приведет к росту прибылей за счет реализации продукции с более высокой добавленной стоимостью.

В таблице 1 представлены основные показатели деятельности предприятий нефтяной отрасли². Из таблицы видно, что в последние годы отмечается сокращение числа предприятий, что обусловлено происходящими в отрасли процессами интеграции активов. Так, сегодня на рынке действует 9 вертикально интегрированных нефтяных компаний, которые добывают около 90% всей отечественной нефти.

Стратегическим ресурсом, необходимым для эффективной реализации инновационной деятельности, выступает человеческий капитал. Однако в настоящее время отмечается острый дефицит высококвалифицированных специалистов в области нефтяного дела. Данный факт подтверждает необходимость формирования системы внутрикорпоративной подготовки и переподготовки персонала, которая должна осуществляться в соответствии с ключевыми компетенциями деятельности вертикально интегрированной нефтяной компании (ВИНК).

В качестве решений указанной задачи автором предлагается создание корпоративного кадрового резерва, который будет обеспечивать удовлетворение текущих запросов в специалистах различного профиля и уровня подготовки, учитывать возможности роста перспективных потребностей за счет развития бизнеса, а также соответствовать специфическим особенностям нефтяной промышленности.

Вертикально-интегрированные компании, как правило, состоят из трех взаимосвязанных уровней (корпорация, бизнес-сектор, предприятие). В этой связи формирование кадрового резерва, необходимо-

¹ Нефть России: добыча и переработка, итоги 2009–2010 гг., прогноз до 2015 года / Экономическая безопасность [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 2012. Режим доступа: <http://www.ekonbez.ru/news/cat/10264>

² Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Электронные данные. М., сор. 1999–2012. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Основные показатели деятельности предприятий нефтяной отрасли

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
Число предприятий в отрасли	55	911	913	809	нд
Объем производства, млрд. руб.	2002	2277	2984	2662	3270
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	134	134	120	112	108
Активы, млрд. руб.	1631,4	2 187,3	3 206,6	4418,6	4517,1
Собственный капитал, млрд. руб.	нд	966,8	1446,1	2147,4	2 190,8
Сальдированный финансовый результат, млрд. руб.	466,5	476,8	557,9	693,7	591,7
Рентабельность продукции, %	21,10	27,50	27,80	26,30	23,10
Рентабельность активов, %	28,60	21,80	17,40	15,70	13,10
Рентабельность собственного капитала, %	нд	49,32	38,58	32,30	27,01
Численность работников в научно-исследовательских подразделениях	2194	5189	1320	1493	1651
Затраты на технологические инновации, млн. руб.	5629	10204,3	14510,6	16822,2	32660,1
Удельный вес инновационной продукции, %	2,76	4,48	2,60	3,25	1,52
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %	31,40	29,30	27,10	31,90	32,70

го для осуществления инновационной деятельности, должно происходить на каждом из уровней, что в результате будет приводить к активизации инновационной инициативы.

На рисунке 2 представлена модель формирования человеческого капитала путем создания системы кадрового резерва ВИНК. На данной схеме показано, что в результате развития человеческого капитала и эффективного использования его в инновационных целях формируется дополнительный гудвилл вертикально интегрированной нефтяной компании.

Согласно представленной на рисунке 1 схеме, формирование кадрового резерва ВИНК происходит следующим образом. Департамент инновационного развития и департамент развития кадров определяют

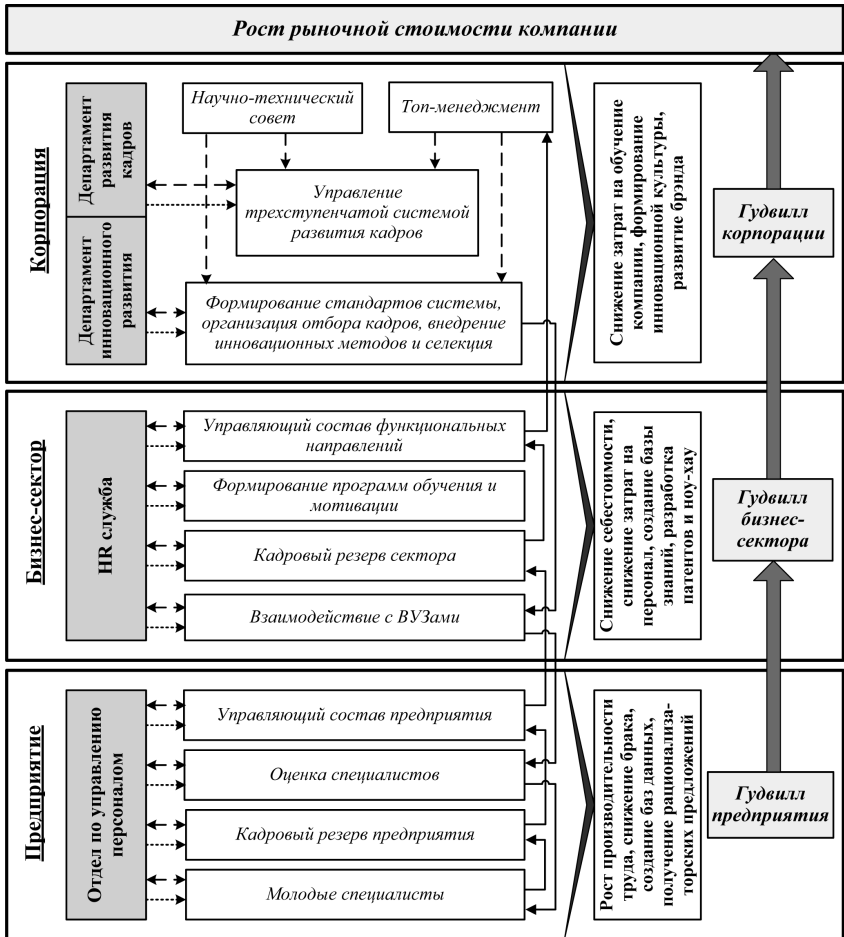


Рис. 2. Модель формирования человеческого капитала с помощью создания кадрового резерва ВИНК

целевые управленческие компетенции, наиболее приоритетные как для нефтяной компании в целом, так и для отдельных направлений ее деятельности. Для этого разрабатываются общие стандарты по проведению обучения, ротации, внедрению инноваций в процесс обучения, а также стандарты ознакомления сотрудников на различных уровнях с дифференцированными тенденциями, инновационными подходами, научными новшествами. Инновации в стандартах должны внедряться на уровне научных знаний, проведения научных работ, исследований

на тему наиболее стратегически важных профессиональных компетенций в конкретной отрасли.

На основе выработанной стратегии инновационного развития создается корпоративный центр инновационного развития и обучения, который является проводником разработанных стандартов. Данный центр на основе собственных методик, привлеченных технологий и аутсорсинга разрабатывает конкретные программы обучения и оценки кадров для предприятия ВИНК. При этом инновации должны поддерживаться за счет взаимодействия с ВУЗами, а также привлечении специализированных аутсорсинговых компаний в сфере обучения.

Второй задачей корпоративного центра является формирование кадрового резерва ВИНК на основе данных региональных служб, а также проведение обучения и оценки кадрового резерва ВИНК.

Региональные центры на основе разработанных программ обучения проводят мероприятия по оценке специалистов предприятия и на основании их результатов формируют кадровый резерв. Результаты оценки должны позволить определить слабые и сильные стороны конкретного резервиста, а также выявить наиболее талантливых работников и определить направления максимального использования их потенциала.

По завершению формирования кадрового резерва предприятия на основании полученных результатов проводится обучение, которое может осуществляться в трех направлениях:

- 1) усиление теоретической подготовки в виде получения дополнительного бизнес-образования;
- 2) повышение квалификации, переподготовка (для специалистов технического профиля получение знаний в области менеджмента);
- 3) проведение стажировок с целью повышения профессиональных навыков в сфере деятельности предприятия.

Эффективное распространение инноваций в системе обучения непосредственно связано с организацией обратной связи между региональным, корпоративным центрами, департаментами развития кадров и инновационного развития. По сути, проведение на регулярной основе образовательных процедур ведет к накоплению определенной базы знаний на каждом из уровней, которая может служить основой для собственных инноваций в обучении.

В целом, можно сделать вывод, что процесс управления корпоративным кадровым резервом имеет циклический характер, который обуславливается необходимостью постоянного карьерного роста и профессионального развития сотрудников, а также периодической реализации комплекса мероприятий по стимулированию к развитию их профессиональных навыков.

Миронкина А. Ю.

аспирант,
ФГБОУ ВПО «Смоленская ГСХА»

Факторы эффективности принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях

Аннотация. В статье выделены основные факторы, влияющие на повышение эффективности принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях. Определено количественное влияние факторов с помощью корреляционно-регрессионной модели и проанализировано применение модели на конкретных хозяйствах Смоленской области.

Ключевые слова: управленческие решения; факторы эффективности; сельское хозяйство; Смоленская область.

Performance factors management decision-making in agricultural organizations

The summary. This article highlights the main factors that influence at improving managerial decision making in agricultural organizations. The quantitative effect offactors with the help of correlation-regression model and analyzed the application of model-specific holdings of the Smolensk region.

Keywords: management decisions, factors effectively, agriculture, Smolensk region.

Эффективность принятия управленческих решений зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от деятельности предприятия, и внутренние, на которые предприятие может и должно активно влиять. К внешним факторам относятся: ценообразование, особенности налогового законодательства, условия получения кредитов и процентные ставки по ним, возможность целевого финансирования, участия в программах, финансируемых из бюджета, сезонность производства, природно-климатические условия. К внутренним факторам эффективности принятия управленческих решений относятся: профессиональный уровень управленческих кадров, опыт работы в отрасли, мотивация и стимулирование работников, информированность работников, уровень обеспеченности руководителями и специалистами.

В сложившихся экономических условиях низкая экономическая эффективность принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях в значительной степени предопределена внешними факторами¹. Тем не менее, одним из основных и наиболее радикальных направлений эффективности принятия управленческих решений для хозяйствующих объектов является поиск внутренних резервов, действие которых в наибольшей степени зависит от предприятия². В связи с этим, уделим особое внимание каждому из перечисленных внутренних факторов.

1. Профессиональный уровень управленческих кадров. Эффективность принятия управленческих решений зависит от профессионального уровня аппарата управления. Ведь грамотного руководителя отличает высокая степень разнородности используемых приёмов и методов управления, наличие специальных знаний, управленческих умений. Это умение решать нестандартные задачи, мыслить масштабно, умение обеспечивать положительную саморегуляцию управленческой системы, улучшать функциональную расстановку кадров. При наличии специальных знаний руководитель сможет стать для своих подчинённых лидером, правильно организовать трудовой процесс, построить структуру организации, наладить циркуляцию информации и коммуникационный процесс, найти способы обеспечить предприятие необходимыми ресурсами и технологиями.

2. Опыт работы в данной отрасли. Привлечение прошлого опыта является наиболее используемым подходом в выборе альтернативы для принятия управленческого решения. Опираясь на здравый смысл, менеджеры выбирают тот вариант, который принёс наибольший успех в аналогичной ситуации ранее. Опыт, вырабатывает у руководителя умения и навыки принятия эффективных управленческих решений.

3. Материальное стимулирование. Поведение человека, его отношение к труду всегда определённым образом зависит от заинтересованности человека к данному виду деятельности. Доминирующей причиной, побуждающей работников к действиям, является материальная заинтересованность. Особенно в условиях неэффективно действующих

¹ Лукичёва, Л. И. Управленческие решения: учебник по специальности «Менеджмент организации» / Л.И. Лукичёва, Д.Н. Егорычев; под ред. Ю.П. Анискина. 6-е изд., стер. М.: Издательство «Омега-Л», 2011. \$ Экономика сельскохозяйственного предприятия / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликова и др.; Под ред. И.А. Минакова. М.: КолосС, 2008.

² Белокопытов, А.В. Основы эконометрики: Уч. пособие / А. В. Белокопытов. Смоленск, ФГОУ ВПО «Смоленская ГСХА», 2009.

механизмов социальной защиты, снижения благосостояния сельских жителей и ухудшения условий труда, материальное стимулирование выступает возможностью увеличения производительности труда работников и, соответственно, повышению эффективности функционирования экономического объекта.

4. Информированность работников управления. В основе любого управленческого решения лежит его информационное обеспечение. От того, насколько оперативной, полной и достоверной информацией обладает руководитель в процессе принятия управленческого решения, напрямую зависит качество решения. Информационный аспект управленческого решения необходимо рассматривать с трёх сторон: 1) необходимая субъекту управленческая информация о внешней и внутренней среде аграрного рынка, позволяющая реально оценить существующее положение объекта управления, в роли которого выступают сельскохозяйственные предприятия; 2) информация, необходимая для разработки и выбора объектом управления различных вариантов управленческих решений; 3) информация, необходимая специалистам объекта управления для его развития в ближайшей и отдалённой перспективе.

5. Обеспеченность руководителями и специалистами. В работе аппарата управления, также как и во всём предприятии, существует разделение труда в пределах своей компетенции. И, при отсутствии необходимых специалистов, очень трудно, а иногда и, вообще, невозможно достичь желаемого результата. Всё это сопровождается расширением функциональных обязанностей имеющихся специалистов объекта управления и приводит к необходимости сочетания разнородных функций и выполнения несвойственных задач.

Выявим и оценим влияние внутренних факторов эффективности принятия управленческих решений с использованием многофакторной корреляционно-регрессионной модели, построенной применительно к сельскохозяйственным организациям Смоленской области.

В модель были включены следующие факторы: уровень работников управления с профильным высшим и средним образованием, % (X_1); среднемесячная заработная плата в расчёте на одного работника управления, тыс. руб. (X_2); доля работников управления с опытом работы в данной отрасли более 5 лет, % (X_3); среднемесячные денежные средства, выделяемые организацией на информатизацию, тыс. руб. (X_4); коэффициент обеспеченности руководителями и специалистами (X_5). В качестве результативного признака данной модели выступает чистая прибыль на одного работника управления, тыс. руб. (Y).

В результате исследований была получена многофакторная корреляционно-регрессионная модель следующего вида:

$$Y = 1 + 0,07 X_1 + 6,62 X_2 + 0,20 X_3 + 5,41 X_4 + 10,68 X_5 .$$

Полученное уравнение множественной регрессии говорит о том, что повышение доли работников управления с опытом работы на 1% приводит к увеличению чистой прибыли на одного работника управления в среднем на 0,2 тыс. руб. при неизменности других факторов, учтённых в модели. Увеличение среднемесячной заработной платы работников управления на 1% при фиксированном значении остальных факторов предполагает дополнительный рост чистой прибыли на 6,62 тыс. руб.

Совокупное влияние рассмотренных и учтенных в корреляционно-регрессионной модели факторов характеризуется очень сильной связью (по шкале Чеддока), так как коэффициент множественной корреляции равен 0,933. Коэффициент детерминации равный 0,870 свидетельствует о том, что 87% вариации чистой прибыли на одного работника управления объясняется построенной моделью и влиянием учтенных факторов. Прочие факторы, не учтённые в модели, определяют лишь 13% общей вариации результативного признака. Анализ коэффициентов парной корреляции, характеризующие уровень тесноты связи результативного признака с каждым из выделенных в модели факторов эффективности принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях Смоленской области, говорит о достаточно тесной связи с каждым из включенных в модель факторов (таблица 1).

Таблица 1

Коэффициенты парной корреляции

Факторы	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
r _{yx_i}	0,459	0,440	0,376	0,913	0,335

Коэффициенты парной корреляции говорят об очень сильной тесноте связи между чистой прибылью и денежными средствами, выделяемыми сельскохозяйственной организацией на информатизацию, а также заметной связи между чистой прибылью и уровнем образования, заработной платой, опытом работы и обеспеченностью руководителями и специалистами. Проанализируем эффективность принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях Смоленской области путём расчёта отклонения показателей фактической (Y_{факт}) и расчётной (Y_х) чистой прибыли на одного работника управления, ряд из которых приведем в таблице 2.

**Анализ эффективности принятия управленческих решений
в сельскохозяйственных организациях Смоленской области**

Район / сельскохозяйственная организация	Чистая прибыль на одного работника управления, тыс. руб.		Отклонение, +/-
	$Y_{\text{факт}}$	Y_x	
Смоленский район	287,2	238,4	48,8
в т.ч. МУП «Кошино»	1,5	73,7	-72,2
Руднянский район	136,2	121,3	14,9
в т.ч. СПК «Нива»	122,1	118,5	3,6
ООО «Руднянский животноводческий комплекс»	566,9	369,9	197,0
Рославльский район	143,6	141,9	1,7
в т.ч. к-з Астапковичи	42,6	61,3	-18,7
Починковский район	198,2	181,4	16,8
в т.ч. СПК «Слава»	164,0	162,3	1,7
Шумяцкий район	38,4	71,3	-32,9
в т.ч. СПК «Рассвет»	32,7	72,3	-39,6
Смоленская область	138,4	135,7	2,7

Анализ показывает, что в целом наиболее эффективные управленческие решения принимаются в сельскохозяйственных организациях Смоленского района, что обеспечивается в основном высокой заработной платой работников управления, а также сказывается полная укомплектованность предприятий специалистами. В тоже время в Смоленском районе есть хозяйства, не получающие прибыль от своей деятельности, из-за не полного использования основных факторов эффективности управленческих решений в организации, например МУП «Кошино».

Таким образом, разработанную многофакторную корреляционно-регрессионную модель можно использовать для анализа и диагностики эффективности принятия управленческих решений в сельскохозяйственных организациях региона, оценивать потенциальные возможности и резервы роста эффективности принятия управленческих решений за счет влияния основных факторов.

Михель В. С.

*кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства*

Обеспечение финансовой устойчивости компании

***Аннотация.** Статья посвящена эффективному управлению компанией, одной из целей которого является предотвращение возможного банкротства.*

***Ключевые слова:** финансовая устойчивость, кризис, антикризисное управление, финансы, компания.*

Financial stability management of a company

***The summary.** The article devoted to an effective management of a company to avoid possible bankruptcy.*

***Keywords:** financial stability, crisis, crisis management, finance, company.*

Обеспечение финансовой устойчивости компании является важнейшим аспектом финансового менеджмента, в задачу которого входит контроль за постоянным превышением доходов над расходами, сохраняя тем самым платежеспособность и создавая условия для нормального функционирования. Параметры финансовой устойчивости формируются под влиянием совокупности факторов, поэтому их можно группировать исходя из их признаков. Различия в группировках факторов, оказывающих влияние на финансовое состояние организации, у разных авторов объясняются задачами конкретных исследований, а также зависимостью от выбранного признака. Например, в одних экономических исследованиях рассматриваются группировки на основе разнообразных классификационных признаков: по месту возникновения — внешние и внутренние, по важности результата — основные и второстепенные, по структуре — простые и сложные, по времени действия — постоянные и переменные.

Учитывая, что компания является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике и по-разному влияет на динамику различных факторов, наиболее важным представляется их деление на внутренние и внешние (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Из рис. 1 видно, что факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия, делятся на внешние и внутренние. Причинами неблагоприятного положения организации, в первую очередь, являются системные макроэкономические причины, особенно в условиях нестабильной экономики, при которой практически невозможно использовать количественный метод оценки, позволяющий упорядочить изучаемые внешние факторы и приводить их в сопоставимый вид.

Отсюда сделать какие-либо точные прогнозы по поводу формирования финансовой устойчивости организации (с учетом изучения внешних факторов) практически невозможно. Поэтому их следует отнести к разряду неуправляемых. При этом внешние факторы влияют на внутренние, как бы проявляют себя через них, изменяя количественное выражение последних. Конечно, бороться со многими внешними факторами отдельным предприятиям не по силам, но в создавшихся усло-

виях, им остается проводить такую собственную стратегию, которая позволила бы смягчить негативные последствия общего спада производства¹.

Внешние факторы не зависят от предприятия, в силу чего оно не способно воздействовать на них и должно приспосабливаться к ним.

Внутренние факторы считаются зависимыми, поэтому предприятие посредством влияния на них в состоянии корректировать свою финансовую устойчивость. Группу внешних факторов, влияющих на платежеспособность предприятия, составляют ориентированность спроса на импорт, слабость правового режима, инфляция издержек, противоречивая государственная финансовая политика, чрезмерная налоговая нагрузка, бюджетное недофинансирование, государственное или муниципальное участие в капитале предприятия. К внутренним факторам, оказывающим дестабилизирующее воздействие на финансы предприятия, относят дисбаланс функционально-управленческой конфигурации, неконкурентоспособность продукции, неинтенсивный маркетинг, нерентабельность бизнеса, износ основных средств, неоптимальные долги и запасы, раздробленность уставного капитала². Таким образом, влияние перечисленных факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и снижать его платежеспособность, особенно, если влияние внутренних факторов дополняется взаимодействием с внешними и наоборот.

Рассмотрим факторы, влияющие на финансовую устойчивость, более подробно:

1) Инфляция. Рост инфляции в стране отрицательно сказывается на финансовой устойчивости организации.

2) Требования кредиторов. При одновременном требовании кредиторами возмещения долгов организация, даже самая устойчивая в финансовом отношении, может иметь для себя самые неожиданные последствия, вплоть до банкротства.

3) Банкротство должников. В этом случае организация не сможет получить свои долги.

4) Изменения налоговой системы. Если в стране наблюдается повышение налоговых платежей, а предприятия не в силах их платить, то это в конечном итоге может понизить финансовую устойчивость предприятия.

¹ Алябьева В. А. Факторы и пути повышения финансовой устойчивости. – Режим доступа: <http://library.krasu.ru/ft/ft/b72/0227142/pdf/13/26b.pdf>

² Павленко М., Смирнова Н. Инструменты оценки финансовой устойчивости// Электронный журнал Управляем предприятием. 2011. № 2. С. 2.

5) Экономическая политика государства. В зависимости от того, какую экономическую политику ведёт правительство: уменьшает ли оно налоги, поощряет ли отечественных производителей, какие принимает меры по повышению качества выпускаемой продукции – зависит финансовая устойчивость.

6) Качество выпускаемой продукции. Если продукция производится высокого качества, следовательно, её покупательная способность будет расти, что положительно скажется на финансовом состоянии организации.

7) Колебание валютных курсов. Касается в основном предприятий, у которых есть в наличии иностранная валюта, совершаются валютные операции и т.д.

8) Сезонность поступления денежных потоков. На некоторых предприятиях основные денежные потоки приходятся на какое-либо время года.

На финансовую устойчивость субъекта хозяйствования, даже на отдельно взятый показатель, могут влиять многочисленные и разнообразные причины. Необходимо установить наиболее существенные причины, решающим образом оказавшие воздействие на изменение показателей. В связи с тем, что показатели между собой связаны, нельзя их брать изолированно. Однако это обстоятельство не исключает возможности и необходимости их логического обособления в процессе экономических расчетов. В других прикладных исследованиях, например, в области финансового менеджмента, исследуются, в основном, внутренние факторы финансовой устойчивости, как-то: состав активов и пассивов, состав затрат и состав источников их финансирования, показатели доходности, ликвидности, платежеспособности и другие, то есть анализируются бухгалтерская и управленческая отчетность организации для определения финансового состояния организации, а также некоторые внешние факторы: сектор экономики, подверженность рискам и прочие. Выбор стратегии во многом будет определяться внешними факторами, а также возможностями организации на начальном этапе. На основе выбранной стратегии необходимо разработать перечень практических мероприятий и действий, направленных на достижение поставленных целей.

От правильно выбранного состава выпускаемой продукции, работы или услуги также может зависеть успех или неуспех фирмы в конкурентной борьбе. Выбранная стратегия производственного развития будет оказывать воздействие на следующие параметры финансовой устойчивости: объем финансовых ресурсов, деловую активность, рентабельность и активность.

Например, выбор стандартизированного продукта может привести к сокращению издержек производства, сроков исследовательского процесса, к возможности использования типового оборудования, осуществления сбыта через стандартную сбытовую сеть. Альтернативным подходом может стать выбор нового или нестандартного продукта и, таким образом, получение «преимущества первого хода», когда максимизируется прибыль и привлекается максимальное количество потребителей в течение определенного краткосрочного периода. При этом большое значение имеют величина и структура издержек производства, так как до начала производства новой или дополнительной производственной линии на этапе планирования организации необходимо четко определить предполагаемую прибыль, то есть основной показатель эффективной работы коммерческой организации в рыночной экономике. Для этого следует сопоставить предполагаемую дату, по которой продукция будет продаваться, и сравнить предполагаемые доходы с издержками. Также необходимо определить не только явные издержки организации, то есть все издержки на оплату факторов производства, но и вмененные или альтернативные издержки использования ресурсов, находящихся в собственности организации. Основным объектом воздействия данного фактора финансовой устойчивости являются деловая активность и рентабельность. Часть факторов производства, используемых организацией постоянно, независимо от объемов производства, носят название постоянных. Затраты, величина которых зависит от объемов выпускаемой продукции, прочих факторов выработки, называются переменными. Соотношение постоянных и переменных издержек имеет большое значение при планировании показателей деятельности организации. Так, например, при увеличении объемов производства сокращаются средние постоянные издержки на единицу продукции и может увеличиваться прибыль организации. Состав и структура основных производственных фондов оказывают воздействие на такие параметры устойчивости как рентабельность, деловая активность, ликвидность. От степени износа основных фондов зависит производственный потенциал коммерческой организации, а также конкурентоспособность выпускаемой продукции (работ, услуг). Удачно выбранная маркетинговая политика может привести организацию к правильному описанию рынка сбыта своего товара, разбиению его на сегменты, оценке предпочтений и запросов покупателей, корректному определению цены и количества товара, продвижению товара на рынке, разработке успешной рекламной кампании и, как итог, к устойчивому положению организации на рынке производимого товара. Маркетинговая политика оказывает влияние на многие параметры финансовой

устойчивости, однако наибольшее — на ликвидность, деловую активность, рентабельность и наличие финансовых ресурсов.

Другим фактором, оказывающим воздействие на все параметры финансовой устойчивости, является наличие квалифицированного управленческого состава, способного адекватно реагировать на изменяющуюся внешнюю среду и принимать стратегически и тактически верные решения. Комплексным фактором, характеризующим финансовое состояние предприятия и оказывающим влияние на параметры финансовой устойчивости, является чувствительность к внутренним рискам. При этом можно условно разделить внутренние риски на производственные, коммерческие и финансовые. Для устойчивого развития необходимо иметь допустимый уровень внутреннего риска, под которым понимается угроза потери прибыли или части прибыли. Итак, существуют разнообразные факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость коммерческой организации.

К направлениям обеспечения финансовой устойчивости инструментами тактического финансового менеджмента можно отнести выбор целевой структуры финансирования оборотных средств, установления принципов оптимизации политики управления затратами (обоснованности, минимизации, планирования), который позволяет уточнить мероприятия по достижению целевой финансовой устойчивости предприятий (таблица 1).

Работа по управлению кредиторской и дебиторской задолженностями должна строиться с учетом периода их оборачиваемости, а также сравнения абсолютных показателей. Если дебиторская задолженность ниже кредиторской, необходимо провести ее мониторинг по срокам погашения, установить гибкие лимиты кредитования покупателей через применение скидок при условии оплаты за наличный расчет, формирование системы предоплаты, штрафные санкции за несвоевременную оплату продукции.

Высокий уровень затрат может определяться отраслевыми особенностями деятельности предприятия, определяющими различный уровень фондоемкости производимой продукции. К резервам сокращения затрат предприятия можно отнести: минимизацию управленческих расходов, нормирование затрат, проведение реструктуризации структуры предприятия для объединения подразделений с дублирующими функциями и сокращения руководящего состава.

Таким образом, можно сказать, что финансовая устойчивость — это комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества различных факторов.

Тактические инструменты обеспечения финансовой устойчивости предприятия³

Консервативная политика	Умеренная политика	Агрессивная политика
управление оборотными активами		
- обеспечивается потребность в оборотных средствах за счет собственного капитала на уровне 50–70%;	- оборотные средства финансируются на 50% за счет собственного и долгосрочного заемного капитала;	- оборотные средства финансируются на 10–30% за счет собственного и долгосрочного заемного капитала;
- 20–30% оборотных средств финансируется за счет долгосрочного заемного капитала;	- за счет краткосрочного заемного капитала – весь объем переменной их части оборотных средств;	- 90–70% в оборотных средствах финансируется за счет краткосрочного заемного капитала;
- высокие затраты собственного капитала на финансирование оборотных средств	- средний уровень затрат собственного капитала на финансирование оборотных средств;	- низкий уровень затрат собственного капитала на финансирование оборотных средств;
- минимизация уровня дебиторской и кредиторской задолженности;	- сопоставимые темпы роста и оборачиваемости дебиторской задолженности, минимизация просроченной;	- темпы роста кредиторской задолженности выше дебиторской;
- максимизация денежных средств предприятия	- средний уровень объема денежных средств предприятия	- минимальный уровень денежных средств
- снижение затрат за счет скидок поставщиков на значительный объем закупки;	- закупка сырья и материалов с учетом возможного сбоя поставок продукции;	- жесткое нормирование закупок сырья, отсутствие складских помещений, развитая логистика;
- снижение затрат на оплату труда за счет повышения квалификации персонала;	- модернизация оборудования, снижающая потребность в трудовых ресурсах;	- реинжиниринг бизнес-процессов;
- сокращение простоев оборудования, осуществление полного цикла производства;	- выполнение производства продукции с привлечением внешних специалистов;	- использование аутсорсинга в производстве продукции;
		- применение ускоренной амортизации в результате закупки оборудования в лизинг

На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы: положение организации на рынке; производство дешевой и пользующейся спросом продукции; его потенциал в деловом сотрудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие платежеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т. д.

³ Штейкина (Каменева) М.В. Государственное стимулирование антикризисного финансового менеджмента в России // Вопросы экономики и права. 2011. № 1. С. 260–264.

Родионова Е. В.

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

Ширшова Л. С.

*аспирант,
Марийский государственный технический университет*

Подходы к стратегическому управлению в сельском хозяйстве

***Аннотация.** В статье представлены основные подходы к стратегическому управлению в сельском хозяйстве; проведен SWOT-анализ сельского хозяйства Республики Марий Эл; рассмотрены экстенсивные и интенсивные факторы роста производства в сельском хозяйстве.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, стратегическое управление.*

Approaches to strategic management in agriculture

***The summary.** The article presents the main approaches applicable to strategic management in agriculture. SWOT-analysis of agriculture of the Republic Mary El is carried out. Extensive and intensive factors of production growth in agriculture are considered.*

***Keywords:** agriculture, strategic management.*

Ожидаемый в ближайшей перспективе рост реальных денежных доходов населения, ограничения в использовании традиционных таможенно-тарифных мер защиты внутреннего рынка, определяемые вступлением страны в ВТО, отсутствие опыта эффективного применения альтернативных мер поддержки при сохранении сложившегося уровня конкурентоспособности предприятий российского сельского хозяйства станут факторами, способствующими сохранению опережающих темпов роста потребления импортных продуктов питания.

Ограниченные возможности развития сельского хозяйства в инерционном сценарии, в котором развитие отрасли происходит без кардинальных изменений в системе целевых установок и механизмах управления, не позволят ни удовлетворить растущий внутренний спрос на продовольствие и улучшить его качество, ни внести необходимый вклад в повышение уровня жизни населения сельских территорий, ни перей-

ти к устойчивому воспроизводству используемых в аграрном секторе природных ресурсов.

Это может вызвать широкий спектр негативных социально-экономических последствий:

- увеличение разрыва в динамике развития сельского хозяйства и отраслей промышленности и сферы услуг, обеспечивающих основную вклад в достижение высоких темпов роста ВВП;
- дальнейшее относительное снижение уровня жизни связанного с сельским хозяйством населения, ускорение социально-экономической и демографической деградации сельских территорий;
- активизация процесса миграции населения в крупные и средние города и обострение в них социальной ситуации, формирование обширных территорий, на которых прекратится хозяйственная деятельность;
- обострение угроз продовольственной безопасности вследствие снижения уровня обеспеченности страны продовольственными ресурсами собственного производства ¹.

Руководством страны предпринят ряд мер, направленных на решение задач восстановления аграрной экономики. Значение развития сельского хозяйства для экономики государства нашло отражение в таких документах, как Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»²; Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства»³; Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2007–2012 годы⁴; Доктрина продовольственной безопасности РФ⁵; Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года⁶ и др.

¹ Ксенофонов, М. Ю. Сценарное прогнозирование как инструмент разработки стратегии развития сельского хозяйства / М. Ю. Ксенофонов, М. А. Поскачей, Н. Н. Сапова, Д. Е. Козин // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5. С. 3–19.

² Направления, основные мероприятия и параметры приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса»: утв. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов (протокол № 2 от 21 дек. 2005 г.)

³ О развитии сельского хозяйства: федеральный закон от 26 дек. 2006 г. № 264-ФЗ.

⁴ О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы: постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446.

⁵ Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 30 янв. 2010 г. № 120.

⁶ Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы). М.: РАСХН, 2011.

В настоящее время для развития сельского хозяйства страны необходима разработка комплексной стратегии, которая направлена на создание предпосылок системной реализации целевых установок в трех сопряженных областях:

- в области развития производства (повышение конкурентоспособности сельского хозяйства для удовлетворения растущих потребностей населения страны в качественном продовольствии преимущественно за счет внутреннего производства);
- в области социально-экономического развития сельских территорий (диверсификация структуры экономики, повышение занятости и уровня жизни населения);
- в области природопользования (сохранение и воспроизводство природных ресурсов, используемых сельским хозяйством).

Эти обстоятельства определяют растущую значимость исследований по разработке стратегии развития аграрного сектора, имеющих своей целью адекватно представить альтернативы развития сельского хозяйства и замысел конструктивного варианта агропродовольственной политики.

Инерционный вариант развития сельского хозяйства является неприемлемым. Необходимо разработать активную агропродовольственную стратегию, которая должна вывести российское сельское хозяйство на инновационную траекторию развития. Разработка и успешная реализация такой отраслевой стратегии позволят внести максимальный вклад в достижение комплекса стратегических целей социально-экономического развития страны ⁷.

Сегодня стратегическое управление в зарубежных странах представлено двумя подходами: индустриально-экономическим (спросовым) и ресурсным.

На ранних этапах развития индустриально-экономического подхода считалось, что только рынок определяет поведение и успех фирмы. Главными условиями, определяющими рентабельность предприятия, признавались только отраслевые условия и структура рынка.

По мнению оппонентов данной парадигмы, наибольшее значение имеют только те факторы, на которые предприятия могут оказать непосредственное влияние и которые предопределяют его успех: спрос, ресурсные возможности предприятия по завоеванию конкурентных преимуществ.

⁷ Ксенофонов, М. Ю. Сценарное прогнозирование как инструмент разработки стратегии развития сельского хозяйства / М. Ю. Ксенофонов, М. А. Поскачей, Н. Н. Сапова, Д. Е. Козин // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5. С. 3–19.

В последнее время в исследованиях стратегий появилась «объединяющая» точка зрения, согласно которой и индустриально-экономический подход, и ресурсный подход, взятые по отдельности, не могут полностью объяснить природу эффективного стратегического управления. Сторонники «срединного» подхода считают, что обе парадигмы не конкурируют между собой, а дополняют друг друга ⁸.

В стратегическом управлении сельским хозяйством возможно применение обоих рассмотренных выше подходов.

Ресурсный подход отражает среднесрочные и долговременные тенденции развития сельского хозяйства, так как они в большей степени выражают и динамику свойственного ему производственного потенциала. Ресурсный подход должен служить источником представлений о динамике объемов и структуре производства в тех сценариях социально-экономического развития, где рыночный спрос на продовольствие и сельскохозяйственное сырье достигает уровня производственных возможностей сельского хозяйства, а затем и превышает его.

Спросовый подход объективно лучше обеспечивает описание и объяснение текущей кризисной динамики производства (динамика спада и динамика восстановительного роста в краткосрочной перспективе).

Такое толкование сильных и слабых сторон ресурсного и спросового подходов к анализу проблем развития сельского хозяйства на основе их синтеза представляется наиболее рациональным решением ⁹.

Наиболее разработанными на сегодня являются теоретико-методологические вопросы стратегического управления на уровне отдельных организаций, а вопросы стратегического управления на уровне регионов разработаны менее детально.

Так, активно используются такие методы формирования стратегии организации, как SWOT-анализ и синтез, метод дорожной карты, GAP-анализ, ABC-анализ, причинно-следственный анализ и др. Однако, применение большинства из них на региональном уровне представляется достаточно проблематичным.

Исключение составляет SWOT-анализ и синтез, который позволяет получить обоснованные прогнозы на основе исследования тенден-

⁸ Николаева, Э. Н. Стратегическое развитие мясного подкомплекса АПК региона: методологические аспекты и вопросы государственного регулирования / Э. Н. Николаева // Вестник Бурятской государственной сельскохозяйственной академии им. В.Р. Филиппова. 2011. № 1. С. 131–137.

⁹ Терновой, А. И. Методы стратегического развития АПК в рамках агропромышленной группы / А. И. Терновой, Ю. Г. Учитель // Экономика АПК. Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2010. № 2 (64). С. 82–89.

ций основных факторов и направлен на выявление возможных перспектив развития отрасли с учетом ее настоящего положения и будущих тенденций.

Исходя из представленных рассуждений, был проведен SWOT-анализ сельского хозяйства Республики Марий Эл, результаты которого представлены в таблице 1.

Таблица 1

SWOT- анализ сельского хозяйства Республики Марий Эл

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие внутренних резервов и незанятых конкурентных ниш продовольственного рынка. 2. Большой удельный вес площади сельскохозяйственных угодий в общей площади республики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сезонность производства в подавляющем большинстве хозяйств. 2. Невозможность прибыльного возделывания большого числа сельскохозяйственных культур на территории республики. 3. Необходимость государственной поддержки. 4. Высокая потребность в капитале с относительно низкой фондоотдачей 5. Сильная зависимость результатов деятельности и финансовых показателей от природных условий. 6. Низкий уровень интенсификации производства, зачаточное состояние использования в сельском хозяйстве биотехнологий, недостаточная доля хозяйств, активно использующих племенное семеноводство и животноводство.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение государственной поддержки в рамках обеспечения продовольственной безопасности РФ, как на федеральном, так и на региональном уровнях. 2. Рост цен на продукты в будущем, как следствие увеличение рентабельности отрасли в целом. 3. Рост производства за счет использования ранее свободных площадей. 4. Возможность интенсификации производства за счет использования современной техники и механизации ручного труда. 5. Развитие отрасли в связи с ростом числа платежеспособных потребителей продуктов питания. 6. Развитие и широкое внедрение биотехнологий в сельское хозяйство. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международный фактор: вступление России в ВТО предопределяет невозможность количественных форм государственной поддержки сельского хозяйства. 2. Нестабильность мировой конъюнктуры, прежде всего цен на сельскохозяйственную продукцию. 3. Угроза продовольственной безопасности из-за обилия импорта сельскохозяйственной продукции, особенно из стран СНГ, в том числе как следствие вступления России в Таможенный союз. 4. Природные и техногенные катастрофы. 5. Эпидемии различных заболеваний, как растений, так и животных.

Снижение зависимости от импорта и удовлетворение растущего спроса населения России на продукцию сельского хозяйства возможны за счет сочетания интенсивных и экстенсивных факторов роста производства.

К числу интенсивных факторов относят:

1. Возможность роста урожайности зерновых культур.
2. Повышение продуктивности сельскохозяйственных животных.
3. Рост восприимчивости хозяйств населения к технологическим новшествам.

Основным экстенсивным фактором является использование не-возделываемых земель сельскохозяйственного назначения. На сегодняшний день такой резерв на всей территории России составляет примерно 14 млн. га, но ожидается, что к 2020 г. он будет исчерпан, и весь последующий прирост производства продовольственной продукции придется получать за счет интенсификации производства¹⁰.

С учетом планируемого в Стратегии социально-экономического развития АПК РФ на период до 2020 года инновационного сценария развития рост производства должен быть достигнут за счет ускоренного освоения современных достижений науки и техники, позволяющих повышать производительность труда и снижать ресурсоемкость производства продукции.

¹⁰ Крутова, И. Н. Анализ рентабельности и стратегии развития сельского хозяйства России / И. Н. Крутова, А.С. Клименко, М. В. Шведова // Системное управление. 2011. № 4 (14). Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2011-4/PDF/11/Klimenko.pdf>.

Роман М. И.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Существующие перспективы и проблемы вступления России в ВТО

***Аннотация.** Сегодня глобализация еще сильнее проникает во все сферы отечественной экономики, исключением не является и торговый рынок. Россия уже на протяжении последних 18 лет, делала попытки вступления в ВТО, однако внутривнутриполитические и экономические противоречия постоянно отодвигали возможность отечественного производителя выйти на зарубежные рынки. О перспективах и последствиях вступления России в ВТО и пойдет речь в данной публикации.*

***Ключевые слова:** ВТО, конкурентоспособность, социально-экономические проблемы, интеграция, рынок.*

Existing prospects and Russia's accession to the World Trade Organization problems

***The summary.** Today globalization gets into all spheres of domestic economy even more strongly, an exception isn't also the trading market. Russia for the last 18 years, did accession to WTO attempts, however internal political and economic contradictions constantly removed possibility of domestic producer to enter the foreign markets. About prospects and Russia's accession to the World Trade Organization consequences speech in this publication also will go.*

***Keywords:** WTO, competitiveness, social and economic problems, integration, market.*

В сущности, система ВТО существует более 50 лет и регулирует своими правилами более 90% мировой торговли. Политика ВТО направлена на интеграцию стран в мировую экономику и торговлю и включает: конкурентоспособность экспортных возможностей страны, оптимизацию структуры экспорта, конкурентоспособность условий доступа товаров и услуг на зарубежные рынки, защиту отечественных товаропроизводителей в условиях открытой экономики от зарубежной конкуренции.

Так в ходе восьмой министерской конференции Всемирной торговой организации (ВТО) 16 декабря 2011 г. по результатам переговоров, длившихся 18 лет, министром экономического развития Российской Федерации Набиуллиной Э. С. был подписан Протокол о присоедине-

нии Российской Федерации к марракешскому соглашению, учреждающему ВТО¹.

Напомним, что Россия должна ратифицировать данный документ в течение 220 дней с даты его подписания, т. е. к 23 июля 2012 г., через 30 дней после ратификации он вступит в силу. Ожидается, что присоединение к ВТО позволит России сделать серьезный шаг вперед в направлении модернизации экономики и занять более выгодную позицию в системе международного разделения труда, отойти от сырьевой специализации во внешней торговле.

Позитивные эффекты от присоединения большей частью носят системный характер.

Как отмечает Медведков М. Ю.², с момента окончательного вступления России в ВТО, ожидается общее улучшение делового климата и обеспечение прироста инвестиций за счет выполнения требований по обеспечению «прозрачности» законодательства и мер регулирования торговли, снижения административной нагрузки на бизнес за счет повышения эффективности системы защиты прав предпринимателей и защиты интеллектуальной собственности, применения международных стандартов в различных областях, улучшения условий доступа на рынки товаров и услуг. В ряде секторов российские экспортеры товаров и услуг получают ощутимые преимущества достаточно быстро за счет отмены существующих торговых барьеров, применяемых в отношении России членами ВТО и не соответствующих ее нормам. Это касается, например, автоперевозчиков, экспортеров металлопродукции, удобрений и ряда других товаров и услуг.

Будучи членом ВТО, Россия сможет в качестве полноправного партнера принять участие в формировании международной торговой системы. Для России имеет большое значение исход переговоров по антидемпингу, поскольку российские экспортеры несут значительные потери в результате злоупотребления этими мерами защиты рынка со стороны некоторых наших торговых партнеров.

С точки зрения основных перспектив интеграции России в ВТО, в дополнение к уже ранее сформулированным тенденция, следует выделить — ликвидацию дискриминации российских производителей на зарубежных рынках. Безусловно, когда условия доступа российских товаров и услуг на основные мировые рынки сбыта постоянно ухудшаются,

¹ Marrakesh Agreement Establishing the WTO (15.04.1994) [<http://www.wto.org/english>]

² Медведков М. Ю. О присоединении России к всемирной торговой организации / Деньги и кредит. № 2. 2012. С. 3–6.

это также становится для России проблемой экономической безопасности. Дискриминация должна быть устранена. Россия должна вести переговоры по облегчению доступа на рынки – снижению тарифов, снятию ограничений на поставку услуг. До сих пор наша страна была изолирована от участия в разработке новых правил международной торговли. Ее интересы в данной работе не учитываются. В результате такой «изоляции» могут быть приняты решения, ставящие под угрозу стратегические интересы страны, например, в новых для ВТО вопросах: торговле и окружающей среде, торговле и социальных вопросах, особых правилах торговли энергоносителями.

Вступив в ВТО, Россия сможет принять участие в выработке новых правил международной торговли с учетом ее текущих и стратегических интересов. Законодательство России противоречиво и непоследовательно, подвержено непредсказуемым изменениям. Оно существенно препятствует нормальному развитию экономической деятельности, привлечению капиталовложений. Участие в ВТО предполагает стабильность и транспарентность законодательства, основанного на многосторонних нормах. Само по себе оно существенно повышает привлекательность государства для иностранных инвестиций. Субъекты РФ часто используют меры, препятствующие нормальным экономическим обменам. В соответствии с нормами ВТО участник должен привести все свое законодательство (в том числе на региональном уровне) в соответствие с общими и специфическими обязательствами страны. Лоббирование интересов отдельных компаний и групп может стать серьезной проблемой для правительства и законодателей. Участие в ВТО существенно сократит возможности лоббирования, так как Россия будет связана жесткими обязательствами, в том числе обязательством недискриминации.

Таможенная политика России, как и политика регулирования доступа на рынок, также запутанна и противоречива. Участие в ВТО подчинит политику регулирования доступа на рынок строгим правилам. Можно сделать как минимум 4 важных вывода, касающихся ВТО и условий участия в этой организации России.

1. Либерализм системы ВТО заключается прежде всего в том, что она устанавливает четкие правила игры в применении инструментов внешнеэкономической политики и некоторых инструментов внутренней экономической политики. Эта система ни в коей мере не исключает возможности применения протекционистских инструментов, но определяет строгие рамки их использования.

2. Условия участия в ВТО и доступа на рынок России определяются в ходе переговоров. До завершения переговоров любые выводы о том,

что участие в ВТО ослабит Россию, очевидно, не могут быть логически объяснены.

3. Переговоры по присоединению России к ВТО предполагают активное участие в них российского бизнес-сообщества. Это обусловлено не только возможностью максимизировать выгоды для заинтересованных компаний от членства нашей страны в данной организации, но и перспективой более эффективного использования государственного ресурса при планировании и осуществлении своей хозяйственной деятельности.

4. Российское бизнес-сообщество имеет реальную возможность оказывать влияние на переговорный процесс по присоединению России к ВТО путем активного участия в подготовке переговорных позиций. Такой подход позволит заинтересованным компаниям максимизировать выгоды от членства России в ВТО на перспективу.

Преимущества системы ВТО доказывают не только тот факт, что практически все крупные торговые страны сейчас являются ее членами. Кроме чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Члены ВТО пользуются режимом наибольшего благоприятствования во внешней торговле с другими членами, получают возможность разрешения торговых противоречий и конфликтов. Фирмы, выступающие экспортерами на мировых рынках в условиях справедливой конкуренции, вынуждены заботиться о снижении издержек, расширении ассортимента и качества продукции, продвижении высоких технологий. Все это позитивно влияет на макроэкономические процессы государств-членов ВТО.

Вместе с тем считаем, что одной из наиболее острых проблем в условиях постепенной ратификации документов о присоединении к ВТО может стать недооценка существующих рисков от интеграции и недостаточное развитие социально-институциональной среды в России.

На сегодняшний день, в национальных государственных проектах обозначено 5 приоритетных направлений развития³: энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии, медицинские технологии, стратегические информационные технологии. Не указаны, правда, механизмы их реализации.

Однако с нашей точки зрения, реализация данных проектов даже в рамках поддержки отдельных отраслей, может фактически свести на

³ <http://www.economy.gov.ru/mines/> [Официальный сайт Министерства экономического развития РФ].

нет все усилия по их реализации без решения социально-экономических проблем России (включая проблемы демографии, занятости, миграции и уровня жизни), рассмотрим их кратко.

Российское общество живет в условиях углубляющейся материальной дифференциации. Ощущения материальных потерь, ставшее, чрезвычайно приметной чертой массового сознания, превратилось в одну из главных причин сохранения пессимистических настроений, характеризующих изменения в условиях жизни граждан. По данным Института социологии РАН, 51,9% население России считает, что большинство людей стали жить хуже, чем до реформ, начатых в 1991 году⁴.

Помимо названных проблем, в России существует крайне болезненная и деликатная проблема — старение населения. Более 40% россиян — это люди пожилого возраста. Вспомним период сталинской модернизации, когда рабочий класс пополнили 40% молодых людей в дееспособном возрасте, в основном малообразованные, с низкими запросами, но физически развитые и неприхотливые выходцы из деревни. Хотя российские тенденции демографического развития в основном соответствуют общеевропейским, но есть отягощающая специфика — низкая плотность населения, огромные пространства, большая часть которых малопригодна для проживания из-за тяжелого климата, неразвитой транспортной инфраструктуры, труднодоступных источников энергетического сырья, нерешенных социальных проблем, негативных последствий разрушительных войн и других исторических катаклизмов. В России крайне высока смертность населения в трудоспособном возрасте (особенно мужчин) при низкой рождаемости.

Таким образом, нерешенность проблем социально-экономического характера, фактически не позволяют полноценно расти экономике, а за этим следует — удорожание конечной продукции и снижение ее конкурентоспособности на мировом рынке, ухудшение инвестиционного климата, неопределенность правил игры, нежелание инвестировать прибыль в собственной стране, вывод доходов в оффшоры, отсутствие заинтересованности в повышении производительности труда и улучшении производства, неблагоприятная предпринимательская среда. Иными словами, последствия незавершенной модернизации, не позволяют России стать полноправным участником ВТО и развивать конкурентоспособную экономику.

⁴ Козырева П.М. Бедность и богатство в трансформирующемся обществе // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Вып. 7. М.: ИС РАН, 2008. С. 102.

В этой связи, есть множество непреодолимых внутренних препятствий для полноценного интегрирования России в ВТО: во-первых, неконкурентоспособная экономика, во-вторых, отсутствие стимулов к ее модернизации, в-третьих, сопротивление модернизации. И самая болезненная тенденция состоит в том, что запланированную модернизацию экономики России, фактически некому проводить: показатели смертности превышают рождаемость, что влечет за собой повышение налоговой нагрузки на трудоспособную часть населения; миграционный прирост обеспечивается только за счет приезжих из стран дальнего и ближнего зарубежья, как правило «неквалифицированной рабочей силы»; низкий уровень доходов населения не стимулирует увеличение спроса, инвестирования доходов в экономику и стимулирует к эмиграции в более развитые страны. С нашей точки зрения, социально-экономические проблемы сегодня в научной литературе больше рассматриваются оторвано от вопросов интеграции России в мировое торговое пространство в условиях присоединения к ВТО. Однако мы считаем, что данные проблемы самым тесным образом связаны с конкурентоспособностью отечественной экономики, поскольку научно-неоспоримым фактом является то, что именно человеческий капитал является двигателем экономического прогресса, следовательно, его стагнация, даже при наличии финансовых источников развития отдельных отраслей, не может быть компенсирована при его утрате.

Используемые источники

1. Marrakesh Agreement Establishing the WTO (15.04.1994) [<http://www.wto.org/english/>].
2. Медведков М.Ю. О присоединении России к всемирной торговой организации // Деньги и кредит. № 2. 2012. С. 3–6.
3. <http://www.economy.gov.ru/mines/> [Официальный сайт Министерства экономического развития РФ].
4. Козырева П.М. Бедность и богатство в трансформирующемся обществе // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Вып. 7. М.: ИС РАН, 2008. С. 102.

Романов Е. В.

*доктор педагогических наук, профессор,
декан факультета экономики и управления,
ФБГОУ ВПО «Магнитогорский
государственный университет»*

Разработка стратегии вуза как необходимое условие оптимизации системы управления профессиональной подготовкой специалистов

***Аннотация.** Рассмотрены методологические аспекты разработки стратегии развития вуза. Стратегия предполагает внесение изменений в систему управления профессиональной подготовкой, которая рассматривается в виде совокупности подсистем, обеспечивающих: а) управление набором абитуриентов; б) управление собственно процессом профессиональной подготовки; в) управление трудоустройством выпускников. Изменение подхода к финансированию вузов должно учитывать необходимость финансирования каждой подсистемы.*

***Ключевые слова:** стратегический анализ, комплексная оценка конкурентоспособности, матрица решений, система управления профессиональной подготовкой.*

Working out of the high school strategy as a necessary condition of optimization of a control system experts' vocational training

***The summary.** The article considers methodological aspects of working out of the high school development strategy. The strategy assumes a modification of a control system of the vocational training which is considered as a totality of subsystems providing: a) management of a set of entrants; b) management of process in vocational training; c) management of the graduates' employment. A change of approach to financing of high schools should consider a necessity of financing of each subsystem.*

***Keywords:** strategic analysis; complex estimation of competitiveness; matrix of decisions; a control system of vocational training*

Построение и модернизация системы управления профессиональной подготовкой в вузе строится с учетом изменившейся методологии менеджмента, предполагающим рассмотрение организации как откры-

той системы¹. Это означает, в первую очередь, усиление стратегического планирования и стратегического менеджмента, объединение усилий всех служб и функциональных подразделений в реализации конечной цели — удовлетворения потребителей образовательных услуг.

Эффективность стратегии вуза во многом определяется качеством стратегического анализа, достоверностью отраженных в нем прогнозов.

Традиционно стратегический анализ складывается из анализа трех видов среды²: макросреды (дальнего окружения) (представленной политико-правовыми, социокультурными, экономическими и технологическими факторами); мезосреды (ближнего окружения), имеющего для вуза свою специфику и представленного: потребителями услуг; конкурентами, работающими на рынке; конкурентами, стремящимися проникнуть на рынок; деловыми партнерами; органами управления образованием; органами государственного контроля; средствами массовой информации³; микросреды (подсистемы организации, обеспечивающие ее жизнедеятельность). Микросреда вуза, представлена подразделениями осуществляющими: управленческую; учебно-методическую; научно-консалтинговую; экономическую; маркетинговую и хозяйственную деятельность.

Результатом стратегического анализа является матрица решений, в которой последние, результат четырех возможных сочетаний: внешние возможности — внутренние сильные стороны организации, внешние возможности — внутренние слабые стороны организации, внешние угрозы — внутренние сильные стороны организации, внешние угрозы — внутренние слабые стороны организации.

Выявление возможностей и угроз со стороны «дальнего» и «ближнего» окружения во многом схоже, и может быть представлено в виде следующего алгоритма:

1. Уточняется перечень внешних стратегических факторов, имеющих высокую вероятность реализации и воздействия на функционирование организации. Дается оценка степени влияния каждого фактора-события на стратегию предприятия. «5» — сильное воздействие, «0» — отсутствие воздействия.

¹ Менеджмент: Учебник / Под общ. Ред. И.Н. Шапкина. М.: Издательство Юрайт, 2011.

² Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

³ Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учеб. пособие / Под ред.: А. П. Егоршина, Н. Д. Никандрова. 2-е изд., перераб. Н. Новгород: НИМБ, 2004.

2. Оценивается значимость (вероятность) изменения влияния факторов во времени посредством расчета весовых коэффициентов. (Методика расчета весовых коэффициентов приведена ниже).

3. Определяется взвешенная оценка по каждому фактору путем умножения силы его воздействия на его значимость (вес фактора).

4. Определяется суммарная взвешенная оценка по угрозам.

5. Определяется суммарная взвешенная оценка по возможностям.

6. Оценивается соотношение суммарной взвешенной оценки по возможностям и угрозам, указывающая на степень готовности организации реагировать на текущие и прогнозируемые факторы.

Одной из значимых проблем при осуществлении стратегического анализа является определение весовых коэффициентов. При выявлении возможностей и угроз как со стороны дальнего, так и со стороны ближнего **окружения в весовом коэффициенте отражается прогноз** изменения влияния рассматриваемого фактора на деятельность организации. При расчете весовых коэффициентов:

1. Устанавливаются все значимые факторы, для которых нужно определить весовой коэффициент.

2. Каждому фактору присваивается определенный ранг в зависимости от прогнозируемой степени значимости фактора. «5» – большая вероятность осуществления события (как прогноз того, что фактор имеет тенденцию к увеличению влияния), «1» – малая вероятность осуществления события.

3. Суммируются ранговые значения всех факторов.

4. Весовой коэффициент представляет собой результат деления ранга фактора на суммарное значение всех ранговых значений.

5. Сумма всех весовых коэффициентов должна быть равна единице.

Здесь необходимо сделать некоторые пояснения: присвоение того или иного ранга, связано с тем в каком качестве рассматривается фактор. Например, если фактор «размер государственного бюджета для развития образования и науки» рассматривается как угроза, то максимальный ранг отражает тенденцию секвестирования. Если бы данный фактор рассматривался в качестве возможности, то присвоенное рангу максимальное значение отражало бы стойкую тенденцию увеличения расходов на образование и науку (табл. 1).

Анализ непосредственного окружения – важнейший компонент стратегического анализа, поскольку позволяет определить условия создания «дружественного» ближнего окружения. Следовательно, важным представляется оценка стейкхолдеров (заинтересованных лиц) – местных органов власти, средств массовой информации и т.д., и изменения их отношения к вузу.

Таблица 1

Взвешенная оценка влияния факторов среды (фрагмент)

Внешние стратегические факторы	Ранг/Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Отношение населения к образованию	5/0,135	5	0,675
Технологические изменения, имеющие существенное значение для вуза	5/0,135	4	0,54
Инвестиционная активность	1/0,028	3	0,084
Платежеспособный спрос	2/0,054	3	0,162
Суммарные возможности			1,461
Угрозы			
Изменение законодательства в сфере образования	5/0,135	5	0,675
Размеры государственного бюджета для развития образования и науки	5/0,135	5	0,675
Государственное регулирование в сфере образования	4/0,108	3	0,324
Динамика занятости	3/0,081	3	0,243
Основные внешние издержки организации	4/0,108	3	0,324
Демографические изменения	3/0,081	5	0,405
Суммарные угрозы			2,646
Суммарная оценка	37/1,0		4,107

Информацию о возможностях и угрозах со стороны ближнего окружения можно представить в виде соответствующей таблицы (см. табл. 2).

Следует иметь в виду, что внешняя среда может быть подвержена сильным, спонтанным изменениям, поэтому, следует построить три таблицы взвешенной оценки влияния факторов среды, с учетом трех вариантов (сценариев) развития событий: 1) оптимистичного; 2) реалистичного; 3) пессимистичного.

После выявления возможностей и угроз со стороны дальнего и ближнего окружения осуществляется анализ микросреды организации, основная задача которого – определение ее сильных и слабых сторон.

Уточнение перечня сильных и слабых сторон может быть произведено после сравнения организации с конкурентами: показатель деятельности вуза, рассматриваемый как сильная сторона может быть не признан таковым.

Таблица 2

Взвешенная оценка влияния факторов мезосреды (фрагмент)

Внешние стратегические факторы	Ранг/Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Доступ к средствам массовой информации	5/0,20	5	1,0
Стабильные отношения с деловыми партнерами	4/0,0,16	4	0,64
Суммарные возможности			1,64
Угрозы			
Запрет органов образования на развитие дистанционного обучения	5/0,20	5	1,0
Увеличение числа филиалов столичных и региональных вузов с невысокой платой за оказываемые образовательные услуги	3/0,12	3	0,36
Уменьшение платежеспособности потребителей образовательных услуг	5/0,20	5	1,0
Способность старых конкурентов разрабатывать инновационные образовательные технологии	3/0,12	3	0,36
Суммарные угрозы			2,72
Суммарная оценка	25/1,0		4,36

Например, процент «остепененности» в вузе (процент ППС с учеными степенями и званиями) составляет 62% (акредитационный норматив 60%), а у ближайших конкурентов 75 и 70% соответственно. Таким образом, формально сильная сторона будет рассматриваться как нейтральная или «слабая».

Комплексная оценка конкурентоспособности вуза является одной из значимых проблем, имеющей значительное теоретическое и практическое значение.

На сегодняшний день в России практически отсутствуют системные исследования по проблемам конкурентоспособности. Причины скрыты в относительно недалеком прошлом: в условиях планово-распределительной экономики СССР, развивавшейся преимущественно экстенсивно, основное внимание уделялось не столько проблемам, связанным с повышением качества продукции, сколько проблемам увели-

чения объемов ее выпуска. Интенсификация производства предполагала сосредоточение усилий на качестве, инструментом достижения которого является создание конкурентной среды. Поскольку полноценная конкурентная среда не была создана, не было необходимости и в исследовании проблем конкурентоспособности.

В настоящее время существует несколько точек зрения на проблему выявления конкурентных преимуществ организации:

а) основанных на экономических, нормативно-правовых, административных, инфраструктурных и др. факторах ⁴;

б) основанных на материальных (трудовые, технологические, финансовые, информационные) и нематериальных ресурсах (маркетинговые, технологические, художественные, интеллектуальные, организационные, клиентские и др. активы) ⁵;

в) по видам функциональных потенциалов (учебно-методический и инновационный, научно-исследовательский, человеческий, социальный, финансово-экономический, управленческий, маркетинговый ⁶.

По нашему мнению комплексная оценка конкурентоспособности, с целью уточнения сильных и слабых сторон вуза, должна осуществляться по укрупненным показателям, которые можно разделить на две группы:

1. Показатели, отражающие соответствие вуза лицензионным и аккредитационным требованиям.

2. Показатели, определяющие выбор потребителя (престижность вуза).

Показатели, определяющие выбор потребителем вуза должны отражать:

а) наличие коррупции;

б) уровень сервиса (условия труда, быта и досуга, в том числе позиционирование вуза как территории здорового образа жизни; культивирование моды на занятия спортом и т.д.);

в) уровень позиционирования вуза как социально ответственного образовательного учреждения (борьба за здоровый образ жизни, развитие волонтерского движения и т.д.);

⁴ Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы: учебное пособие / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000.

⁵ Никифорова С. В. Конкурентные преимущества предприятия на международном рынке: учеб. пособие / С. В. Никифорова, А. Н. Мамров. СПбГУЭФ. СПб., 2004.

⁶ Екшикеев Т.К. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества ВУЗа // Проблемы современной экономики. 2009. № 4(32).

г) создание условий для раскрытия творческого потенциала обучаемых путем привлечения к участию в разножанровой художественной самодеятельности (КВН, хор, авторская песня и т.д.)

В какой-то мере рейтинги Министерства образования и науки РФ, Высшей школы экономики могут стать основой для комплексной оценки конкурентоспособности вуза. Однако, одна из ключевых проблем – отсутствие в рейтингах показателей трудоустройства выпускников, данных об уровне их зарплат и особенно, отзывов работодателей о качестве подготовки: вузы, за редким исключением не собирают данные о трудоустройстве и уровне зарплат выпускников. Проведение соцопросов работодателей должно производиться государственными структурами, например службой занятости – данное мероприятие для вузов крайне затратно, и технически и технологически.

На основе полученной в результате SWOT-анализа информации, приступают к построению матрицы решений ⁷ (табл. 3).

Таблица 3

Матрица решений как результат SWOT- анализа (фрагмент)

Внутренние сильные стороны S	Возможности O
S 1. Соотношение цена/качество обучения S 2. Развитие открытого (дистанционного) обучения S 3. Открытие новых для региона специальностей и направлений подготовки S 4. Средний возраст и квалификация преподавателей	O 1. Отношение населения к образованию O 2. Технологические изменения, имеющие существенное значение для вуза O 3. Доступ к средствам массовой информации O 4. Стабильные отношения с деловыми партнерами S 1, S 3, O 2, O 3. . – Активная рекламная компания по привлечению потребителей образовательных услуг S 1, S 2, O 2, O 3 – Расширение сети пунктов дистанционных технологий, реализующих инновационные технологии

Матрица решений дополняется решениями, принимаемыми на основе использования матриц БКГ, Мак-Кинси, ADL-LC, и решения-

⁷ Романов Е.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие/ Е.В. Романов. 2-е изд. перераб. и доп. М: ИНФРА-М, 2012.

ми, вытекающими из выбранной конкурентной стратегии, стратегии развития и стратегии действий (табл. 4). Окончательное оформление стратегии осуществляется таким образом, чтобы выбранные по разным основаниям стратегические решения – не противоречили другу.

Таблица 4

Стратегические решения

Стратегические решения для стратегий		
Конкуренции	Развития	Действий
Стратегия дифференциации – разработка инновационных образовательных продуктов	Концентрированный рост – развитие продукта (использование возможностей образовательного портала)	Использовать слабости конкурента 1. Привлечение потребителей конкурентов, чья продукция не отличается высоким качеством, свойствами и экономичностью 2. Организация более качественного обслуживания 3. Атака на конкурентов со слабой торговой маркой 4. Активизация в географических районах, где конкурент имеет небольшую долю рынка 5. Работа с теми сегментами, которые соперник не хочет или не может обслуживать

Разработанная вузом стратегия является основанием для внесения корректив в систему управления профессиональной подготовкой, которая рассматривается нами в виде совокупности подсистем, обеспечивающих: а) управление набором абитуриентов; б) управление собственно процессом профессиональной подготовки; в) управление трудоустройством выпускников.

Служба маркетинга становится системообразующим функциональным подразделением вуза, осуществляющим:

- а) анализ состояния рынка труда и потребности в специалистах высшей квалификации;
- б) определение концепции разработки планов и программ в соответствии с требованиями рынка;
- в) разработку направлений развития системы профориентации, довузовской подготовки и т.д.;
- г) разработку ценовой политики;

д) мониторинг трудоустройства выпускников и определение политики взаимоотношений с выпускниками.

ж) мониторинг удовлетворенности работодателей.

Связи с общественностью становятся специальным направлением вузовского менеджмента. Особая роль отводится центру общественных связей, главной задачей которого является позиционирование вуза таким образом, чтобы потребителям услуг были понятны конкурентные преимущества данного образовательного учреждения.

Повышение эффективности системы управления профессиональной подготовкой мы связываем с регулируемой руководством вуза коммерциализацией взаимоотношений между структурными подразделениями посредством создания сетевых структур. Формы сетевых структур в достаточной степени разнообразны: франчайзинг, аутсорсинг, сеть договорных отношений и т.д.

Например, в проекте нового Закона об образовании предусматривается франчайзинг – право на использование «торговой марки», зарекомендовавшего себя образовательного учреждения. Преимуществом такого сотрудничества является сохранение самостоятельности вуза при использовании возможностей франчайзера, для усиления инновационного образовательного потенциала. Создание малых предприятий на базе высших учебных заведений, также является одним из вариантов развития сетевой структуры. Участвуя в деятельности малых предприятий, студенты нарабатывают практический опыт инновационной деятельности, готовят портфолио для будущих работодателей. Проблемы взаимодействия малых предприятий вуза с бизнесом, равно как и проблемы трудоустройства выпускников могут решаться на основе разработки и реализации механизмов государственно-частного партнерства.

Реализация «сетизации» в рамках вуза предполагает придание факультетам определенной финансовой самостоятельности, создание соответствующих фондов развития, формируемых из внебюджетных источников финансирования. «Разумная достаточность» при формировании таких фондов позволит повысить заинтересованность персонала при реализации образовательных программ.

Реализации концепции «сетизации» предполагает:

а) разработку стратегии вовлечения персонала в процесс принятия управленческих решений, как на уровне функциональных подразделений, так и на уровне вуза в целом. Квалификация и качество персонала, его умения и навыки, способность проявлять творчество, инициативу, инновационность рассматривается в качестве ключевых факторов успеха вуза;

б) ориентацию на достижение конкретного результата, удовлетворение интересов потребителей образовательных услуг. Это достигается, в том числе, посредством переноса акцентов с количественных показателей деятельности на качественные (например, в научно-исследовательской работе – коммерциализация результатов научных исследований, публикации в журналах перечня ВАК и т.д.);

в) сотрудничество между функциональными подразделениями на всех этапах процесса управления профессиональной подготовкой;

г) использование неценовых факторов конкуренции в борьбе за потребителя (отсутствие коррупции, создание условий для раскрытия творческого потенциала студентов, культивирование здорового образа жизни и т.д.).

Все вышеизложенное относительно структуры и направлений оптимизации системы управления профессиональной подготовкой будущих специалистов, предполагает изменение подхода к бюджетному финансированию вузов. На сегодняшний день, в концепции подушевого финансирования отражены затраты на собственно процесс профессиональной подготовки. Предлагаемый нами подход предусматривает финансирование мероприятий, связанных с управлением набором абитуриентов и трудоустройством выпускников.

Используемые источники

1. Менеджмент: Учебник / Под общ. Ред. И.Н. Шапкина. М.: Издательство Юрайт, 2011.
2. Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд III, А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
3. Менеджмент, маркетинг и экономика образования: Учеб. пособие / Под ред.: А. П. Егоршина, Н. Д. Никандрова. 2-е изд., перераб. Н. Новгород : НИМБ, 2004.
4. Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы: учебное пособие / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000.
5. Никифорова С. В. Конкурентные преимущества предприятия на международном рынке: учеб. пособие / С. В. Никифорова, А. Н. Мамров. СПбГУЭФ. СПб., 2004.
6. Екшикеев Т.К. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества ВУЗа // Проблемы современной экономики. 2009. № 4(32).
7. Романов Е.В. Стратегический менеджмент: учебное пособие/ Е.В. Романов. 2-е изд. перераб. и доп. М: ИНФРА-М, 2012.

Салиенко Н. В.

*доктор экономических наук, профессор, проректор по науке,
Московская Международная Высшая школы бизнеса «Мирбис»*

Кочетков Ю. В.

*аспирант,
Московская Международная Высшая школы бизнеса «Мирбис»*

Обоснование целесообразности проведения научных исследований в области семейного бизнеса

***Аннотация.** В настоящей статье рассмотрены основные причины отсутствия исследований в области семейного бизнеса в России, продиктованных, в т.ч. отсутствием потребности в них со стороны бизнес сообщества. Исследуются базовые аспекты необходимости изучения семейного бизнеса с точки зрения сохранения компаний после передачи их другим поколениям собственников. Дается обоснование целесообразности широкомасштабных исследований семейного бизнеса в России с целью возрождения традиций семейного бизнеса, минимизации ошибок, через которые прошли семейные бизнесы западных стран.*

***Ключевые слова:** семейный бизнес, отсутствие понятийного аппарата, передача бизнеса.*

The Expediency of Research in the Field of Family Business

***The summary.** the present article deals with the key reasons for the absence of research in the field of family business in Russia, which could be explained mainly by the lack of interest on the part of business community. The principle objective is to study family business from the point of view of retaining the company after its transfer to the next generation of owners. The author substantiates the expediency of wide-scale research of family business in Russia in order to restore the family business tradition and to minimize errors that family businesses in Western countries faced.*

***Keywords:** family business, the absence of conceptual apparatus, business transfer.*

Говоря об эффективности организационных форм бизнеса в России, нельзя не отметить семейный бизнес как потенциально один из наиболее эффективных. В большинстве стран мира, которых можно от-

нести к развитым, самая распространенная форма организации бизнеса — семейный бизнес. Так, в Нидерландах, к семейным относятся 57 процентов компаний, в Италии — 75 процентов, около 80 процентов в США, в Испании — 75 процентов. Аналогичная ситуация складывается и в странах Латинской Америки. Во всех вышеуказанных странах доля семейного бизнеса в ВВП страны очень существенна и во многих случаях превышает 65 процентов.

Практика семейного бизнеса показывает, что он более приспособлен к кризисным явлениям, чем остальные модели бизнеса. Как указано во втором международном исследовании семейного бизнеса PricewaterhouseCoopers (PwC) 2010–2011 годов «Родственные отношения как ставка в игре», 67% руководителей семейных компаний полагают, что именно семейный характер бизнеса помог им пережить кризис, а «неожиданно большое» количество компаний — 48%, заявили, что за последний год спрос на их товары и услуги вырос.

Учитывая стратегический характер семейного бизнеса для устойчивого характера развития экономик западных стран, в них выделяются существенные средства на поддержку малого и среднего бизнеса. Так, в США ежегодно на поддержку и развитие малого бизнеса выделяется порядка 7 миллиардов долларов США, в Японии — порядка 3 миллиардов.

Интерес к семейному бизнесу в России проявляет достаточно небольшое количество исследователей, при этом практически никакой поддержки от государства они не получают, что является, по мнению многих ученых, неверным, так как на государственном уровне с определенной периодичностью озвучивается мысль о поддержке малого и семейного предпринимательства. Исследования семейного бизнеса в России зачастую сводятся к составлению рейтингов крупнейших семейных бизнесов России, с обязательным указанием стоимости бизнеса и фамилиями собственников. В результате охваченными в рамках социологических опросов и исследований становятся представители крупнейшего бизнеса, а про малые и средние российские предприятия информация практически отсутствует.

Единственный массовый российский издательский проект «Семейный Бизнес» — русскоязычная версия известного английского журнала «Families in Business», издающегося в Великобритании с 2001 г. и распространяемого в 58 странах, просуществовал в России с 2005 по 2008 год. В настоящее время данный журнал не выпускается, хотя на западе международная ассоциация «Families Business Network» является самой известной в мире организацией, объединяющей более 2000 владельцев крупнейших семейных компаний, бизнес-консультантов и ученых из 50 стран.

Означает ли отсутствие ярко выраженного интереса к семейному бизнесу со стороны государства и самого бизнеса, отсутствие потребности в исследовании семейного бизнеса, его поддержке и развитии? Совершенно очевидно, что нет.

В рыночной экономике спрос всегда рождает предложение. Для того, чтобы стимулировать спрос, необходимо показать потенциальному потребителю услуги её значимость и её необходимость. Для того, чтобы создать спрос на услугу, необходимо в первую очередь определить причину отсутствия спроса.

Первая причина отсутствия спроса на исследование семейного бизнеса в России — отсутствие правового поля, регулирующего семейный бизнес, как отдельный вид.

Российский бизнес работает по правилам, устанавливаемым государством с помощью законодательства. Нет такого собственника бизнеса, который не слышал о налогообложении, Гражданском кодексе, арбитражном суде и иных вынужденных атрибутах современного бизнеса, регламентирующих по сути правила его ведения. Мешает ли им в управлении бизнесом незнание понятий «налог», «суд» и т. д.? Маловероятно, так как, например, налоги необходимо уплачивать в обязательном порядке в соответствии с Конституцией РФ и Налоговым кодексом вне зависимости от знания или незнания самого понятия «налога».

Единственный период, когда российское законодательство регулировало семейный бизнес, как отдельный вид — период с конца 1990 года по конец 1994 года. Так, с 25 декабря 1990 года по 8 декабря 1994 г. в России существовала, как отдельная организационно-правовая форма, форма создания компании в виде индивидуального (семейного) частного предприятия. В соответствии со статьей 8 Закона РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. «индивидуальным предприятием является предприятие, принадлежащее гражданину на праве собственности или членам его семьи на праве общей долевой собственности, если иное не предусмотрено договором между ними».

В указанный период государство и установило лишь организационно-правовую форму, не предоставив индивидуальному (семейному) частному предприятию никаких особых привилегий по сравнению с иными формами бизнеса, это позволяло выделять семейный бизнес из общего количества предприятий и организаций.

8 декабря 1994 г. вступила в силу часть первая Гражданского кодекса РФ, с введением в действие которой появились «унифицированные» организационно-правовые формы создания юридических лиц, а индивидуальное (семейное) частное предприятие, как организационно-пра-

вовая форма, попросту исчезло. Соответственно весь существовавший на тот момент семейный бизнес стал обезличенной частью в общем количестве юридических лиц.

В результате можно сделать вывод, что «навязанные» государством права и обязанности порождают у бизнеса необходимость анализировать ситуацию и подстраиваться под существующие правила ведения бизнеса, то есть формируют своеобразные «условные рефлексy» и наоборот.

Вторая причина — отсутствие понятийного аппарата, который позволил бы выделить семейный бизнес из общего количества предприятий. Вопрос, что, на Ваш взгляд представляет собой семейный бизнес и относите ли Вы свою компанию к семейной, вызывают недоумение у многих владельцев компаний. Они зачастую просто не знают, что вкладывается в понятие семейный бизнес и, на основании каких критериев компанию можно отнести в разряд семейных.

Ссылаясь на недостаточную грамотность владельцев бизнеса в данной ситуации нельзя, так как большинство из них имеет вполне успешный бизнес, приносящий им и их семьям хороший доход.

Во всем мире не существует единой трактовки понятия «семейный бизнес» и в каждой стране критерии отнесения бизнеса к семейному сугубо индивидуальны.

В зарубежных странах, где рыночная экономика имеет многовековую историю и не переживала столь сильных потрясений, как это происходило в России, фирма считается семейной, если члены одной семьи владеют более 25 процентов акций компании (Германия и США) или более 50 процентов акционерного капитала (страны Скандинавии). Так в Руководстве IFC по управлению семейными компаниями дается следующее понятие семейной компании: *«семейной компанией понимается компания, в которой большинство голосующих акций находится в руках семьи, контролирующей компанию, включая основателей, которые намереваются впоследствии передать бизнес своим преемникам»*¹.

Фактически, единое условие отнесения бизнеса к семейному на западе — контроль бизнеса со стороны семьи.

Российские реалии задают более жесткие рамки для отнесения компании к разряду семейных.

Организационно-правовая форма бизнеса, как критерий отнесения бизнеса к семейному неприменима вследствие крайней непрозрачности структуры собственности.

¹ Руководство IFC по управлению семейными компаниями URL: http://www.iib.com.ua/mib_data/loads/cipe/materials/management%20ifc.pdf

Так, общее количество юридических лиц в России по состоянию на декабрь 2011 года составило 3 861 345. Из них 3 573 406 (92,54 процента) – общества с ограниченной ответственностью, а 184 116 (4,77 процента) – открытые и закрытые акционерные общества². Доля публичных компаний, акции которых допущены к обращению на фондовом рынке, в общем количестве акционерных обществ ничтожно мало. Так, на конец 2011 года, на объединенной бирже ММВБ-РТС обращалось 418 обыкновенных и привилегированных акций различных эмитентов, таким образом, доля публичных компаний составила порядка 0,01 процента от общего количества коммерческих компаний в России³.

Вышеуказанные формы собственности в соответствии с действующим российским законодательством подразумевают разделение уставного капитала на доли. Статистики, какое количество компаний имеет одного собственника или нескольких собственников, относящихся к одной семье в России нет, поэтому изучать такое явление, как семейный бизнес можно лишь на основании информации, раскрытой самими собственниками компаний в открытых источниках информации или на основании проведенного анкетирования.

Масштаб бизнеса также не может применяться в качестве критерия отнесения бизнеса к семейному. Так, к семейным компаниям относятся компания ООО «Стройгазмонтаж» Аркадия и Бориса Ротенбергов с капиталом 1,86 миллиарда долларов США, магазины электроники «Мир» и небольшое кафе с оборотом в 3 миллиона рублей в год в провинциальном городе, собственники которого представлены членами одной семьи.

На наш взгляд, в России, как и в западных странах, основополагающим фактором при отнесении бизнеса к семейному необходимо считать контроль над бизнесом, а никак не организационно-правовую форму или его масштаб.

При этом, следует обозначить, что факт контроля над бизнесом определить зачастую просто невозможно, так как контроль может быть реализован через прямое владение собственником – физическим лицом долей в созданной им компании, так и владением через юридические лица, которые выступают в роли головных организаций – учредителей дочерних организаций.

² Сведения о работе по государственной регистрации юридических лиц по состоянию на 01.12.2011. URL: http://www.nalog.ru/gosreg/reg_ul/reg_ur_lic/1.html?c=&t=&m=49|50|&y=50|48|49|49

³ Злочевский Г. Изменение степени публичности компаний в России в декабре 2011 года URL: http://www.bdo.ru/rus/current_events/index_of_publicity/index.php?ELEMENT_ID=4513

Следует учитывать и то, что рассматривая понятие «семейный бизнес» не следует отождествлять его с бизнес главы семьи. Семейность, в первую очередь, предполагает, что в структуре управления компании помимо главы семьи присутствуют и другие члены семьи, между которыми распределено право собственности на часть компании и управленческие функции, так как обратное будет означать, что компания при смене поколения собственников будет выступать частью гражданского оборота.

Третья причина – относительная молодость российского бизнеса, который фактически появляется в 1987 году, когда с принятием соответствующего законодательства в России начали появляться производственные кооперативы.

Большинством сохранившихся на настоящий момент российских семейных предприятий руководят собственники «первого поколения» и многие из них даже не задумываются о будущем своего бизнеса и о его передачи будущим поколениям собственников. Так, согласно результатам Опроса российских предпринимателей, проведенному UBS / Campden Research в 2011 году 40 процентов опрошенных предпринимателей ожидают, что их сыновья когда-нибудь примут участие в управлении бизнесом, а 58 процентов не ожидают, что ближайшие члены их семьи когда-либо будут активно вовлечены в дела созданной ими компании⁴.

Учитывая, что основатели первого поколения российского бизнеса работают уже более 20 лет в ближайшее время можно ожидать лавинообразного роста фактов передачи бизнеса от первого поколения (основателей бизнеса) к следующему поколению.

Как будет происходить процесс передачи бизнеса наследникам в России сказать сложно, но статистика по западным странам утрачивает. Согласно данным The Family Business Network, большинство семейных компаний имеют очень короткий срок деятельности после первой стадии – «стадии основателя», и что приблизительно 95 процентов от всех семейных компаний не «выживает» после третьей стадии, когда собственность переходит в руки третьего поколения⁵.

Данные, приведенные в Harvard Business Review показывают, что около 70 процентов семейных предприятий разоряются или продают-

⁴ UBS / Campden Research. Опрос российских предпринимателей – 2011. URL: http://www.rb.ru/dop_upload/file_2011-07-12_10.49.39_ubs_campden_russian_report_presentation_rus.pdf

⁵ Руководство IFC по управлению семейными компаниями URL: http://www.iib.com.ua/mib_data/loads/cipe/materials/management%20ifc.pdf

ся не успев перейти ко второму поколению, и лишь 10 процентов остаются активными и достаются внукам⁶.

Указанные выше данные основаны на анализе статистики по передаче семейного бизнеса в западных странах, где процессу передачи уделяется должное внимание, как со стороны государства, так и со стороны большого количества исследователей и консультантов, так как постепенная гибель компании означает снижение ВВП страны в целом.

На наш взгляд, длительность существования переданного второму поколению собственников в России будет на порядок ниже длительности существования семейного бизнеса в западных странах. Причина этого кроется в том, что, во-первых, в настоящее время у большинства владельцев российского бизнеса отсутствует понимание процесса передачи компании следующему поколению, а во-вторых, отсутствует мотивация у поколения, которое должно принять бразды правления компанией.

Так, при частотном анализе мнений детей собственников семейного бизнеса, проведенном Н. М. Горчаковой, притягательность будущей профессии в виде получения денег, обозначено 71 процентом от общего количества опрошенных детей⁷. То есть у потенциальных преемников бизнеса зачастую есть лишь материальная заинтересованность в получении дохода от созданного до их прихода бизнеса и ничего более.

Как показывает практика, собственникам очень тяжело принять решение о продаже своего бизнеса или о передаче власти наемным менеджерам, оставаясь при этом владельцем компании, что обусловлено недоступностью фондового рынка для малого и среднего бизнеса и несовершенством законодательной базы. Наиболее логичным, хоть и достаточно сложным выглядит трансформация бизнеса в семейный бизнес.

Сложившиеся у российского бизнеса стереотипы, что передача бизнеса будущему поколению сводится к введению последнего в структуру управления компанией, полностью опровергаются практикой. Реалии таковы, что процесс трансформации компании в семейную, по своей сути аналогичен процессу создания системы корпоративного управления.

Фактически единоличная и абсолютная власть одного собственника при трансформации исчезает и сменяется системой коллегиального принятия решений всеми членами семьи, допущенными в систему управления компанией. В процессе трансформации никогда не следует забывать о том, что конечная цель — не простое вовлечение своей семьи в бизнес, а

⁶ Джордж Сток, Генри Фоули. Семейный бизнес: не дать промотать наследство // Harvard Business Review, 2012, Март, С.19–21.

⁷ Горчакова Н.М.Преемственность семейного бизнеса: история и современность// Сборник лучших выпускных работ факультета психологии СПбГУ за 2006.

повышение эффективности бизнеса созданного главой семьи, его устойчивости за счет использования новых ресурсов, предпринимательского таланта членов семьи и формирования культуры семейной фирмы.

Все вышесказанное необходимо доносить до российского бизнес сообщества путем проведения широкомасштабных исследований семейного бизнеса в России, подготовки на основании исследований аналитических обзоров, их опубликования с целью создания интереса как со стороны бизнес сообщества, так и со стороны государства с тем, чтобы в дальнейшем применить полученные результаты для более глубоких исследований, определения политики развития семейного бизнеса и , на этой основе, подготовки соответствующей системы рекомендаций по развитию семейного бизнеса и подготовки персонала семейных компаний.

Судьба российского семейного бизнеса в первом его «поколении» в руках самих владельцев бизнеса, государства и исследователей, которые должны помочь не совершать ошибок, через которые прошли семейные бизнесы западных стран.

Используемые источники

1. Школин А. Крупнейшие семейные бизнесы // «Финанс», № 17 (348), 17–23.05.2010
2. Злочевский Г. Изменение степени публичности компаний в России в декабре 2011 года URL: http://www.bdo.ru/rus/current_events/index_of_publicity/index.php?ELEMENT_ID=4513 (дата обращения: 14.03.2012).
3. Николаева Д. Семейный бизнес оказался крайне приспособленным к кризису // Газета «Коммерсантъ», № 59 (4600), 06.04.2011.
4. Джордж Сток, Генри Фоули. Семейный бизнес: не дать промотать наследство // Harvard Business Review, 2012, Март, С.19–21.
5. Горчакова Н. М. Преемственность семейного бизнеса: история и современность // Сборник лучших выпускных работ факультета психологии СПбГУ за 2006.
6. Руководство IFC по управлению семейными компаниями URL: http://www.iib.com.ua/mib_data/loads/cipe/materials/management%20ifc.pdf (дата обращения 14.03.2012)
7. Сведения о работе по государственной регистрации юридических лиц по состоянию на 01.12.2011. URL: http://www.nalog.ru/gosreg/reg_ul/reg_ur/lic/1.html?c=&t=&m=49|50|&y=50|48|49|49 (дата обращения 14.03.2012).
8. Собственник и менеджер: строим эффективный бизнес / Под ред. А. А. Филатова и К. А. Кравченко. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
9. UBS/Campden Research. Опрос российских предпринимателей – 2011. URL: http://www.rb.ru/dop_upload/file_2011-07-12_10.49.39_ubs_campden_russian_report_presentation_rus.pdf (дата обращения 14.03.2012).

Сатин В. В.

соискатель,
Российская академия предпринимательства

Методологические основы участия экономических ВУЗов в формировании научных технопарков в Республике Марий-Эл

Аннотация. Среди российских экономических ВУЗов пока отсутствуют полноценные проекты по созданию научных технопарков, несмотря на перечень научных проблем стоящих перед отечественной экономикой, что предопределяет необходимость разработки методологической основы для участия экономических ВУЗов в формировании, управлении и создании научных технопарков на региональном уровне.

Ключевые слова: научные технопарки, экономические ВУЗы, проблемные лаборатории, бизнес-сообщества.

Methodological bases of participation of economic higher education institutions in formation of scientific science and technology parks in the Republic Mary-El

The summary. Among the Russian economic higher education institutions while there are no high-grade projects on creation of scientific science and technology parks, despite the list of scientific problems facing domestic economy that predetermines need of development of a methodological basis for participation of economic higher education institutions in formation, management and creation of scientific science and technology parks at regional level.

Keywords: scientific science and technology parks, economic higher education institutions, problem laboratories, business communities.

Привлекательность научно-технического и промышленного потенциала Республики Марий-Эл для инвесторов характеризуется высоким общим уровнем развития сферы научной, научно-технической и инновационной деятельности, многоотраслевым характером научно-технического потенциала региона. Сегодня все большее количество предприятий Республики осуществляют внедрение инноваций в сферу производства и управления. Построение и развитие региональной инновационной системы — одна из стратегических задач Правительства

Республики Марий-Эл, направленная на обеспечение модернизации экономики и роста конкурентоспособности производства.

С этой целью реализуется целевая программа «Развитие инновационной деятельности в Республике Марий Эл на 2010–2012 годы»¹. Основной целью Программы является построение республиканской инновационной системы, позволяющей развивать технологическую и научно-исследовательскую базу, повышать интеллектуальную капитализацию, осуществлять импорт технологий.

Система высшего профессионального образования Республики включает 2 университетских комплекса, 2 негосударственных ВУЗа и 6 филиалов ВУЗов (таб. 1)².

Таблица 1

Образовательные учреждения ВПО Республики Марий-Эл по состоянию на 01.01.2011

	Число высших учебных заведений	Численность студентов		Принято студентов, человек	Численность профессорско-преподавательского персонала (штатный персонал), человек
		всего, тыс. человек	на 10000 населения, человек		
Государственные					
2000/01	3	20,2	273	5692	1173
2001/02	3	22,0	294	6153	1192
2002/03	3	24,9	335	5981	1209
2003/04	3	25,0	346	5287	1311
2004/05	3	24,9	347	5358	1380
2005/06	3	24,8	348	5645	1390
2006/07	4 ¹⁾	25,1	355	5699	1429
2007/08	4 ¹⁾	24,9	354	5886	1488
2008/09	3 ¹⁾	24,7	353	5687	1416
2009/10	4 ¹⁾	24,4	350	5764	1438
2010/11	4 ¹⁾	23,3	335	4944	1360
Негосударственные					
2000/01	4 ¹⁾	2,3	31	551	15
2001/02	4 ¹⁾	2,7	37	833	33
2002/03	4 ¹⁾	2,9	39	607	94
2003/04	5 ¹⁾	3,4	47	803	104
2004/05	5 ¹⁾	3,6	51	875	130
2005/06	5 ¹⁾	4,1	58	1027	106
2006/07	6 ¹⁾	4,9	69	1052	112

¹ Утв. Постановлением Правительства Республики Марий-Эл от 5 марта 2010 г. № 53.

² <http://statmari.gks.ru/digital/region12> [Официальный сайт Марий-Эл стат.]

Продолжение таблицы 1

	Число высших учебных заведений	Численность студентов		Принято студентов, человек	Численность профессорско-преподавательского персонала (штатный персонал), человек
		всего, тыс. человек	на 10000 населения, человек		
2006/07	6 ¹⁾	4,9	69	1052	112
2007/08	7 ¹⁾	5,8	82	1341	130
2008/09	7 ¹⁾	6,2	89	1328	119
2009/10	5 ¹⁾	6,1	88	1526	127
2010/11	6 ¹⁾	6,6	95	1533	114

В настоящее время в Республике Марий-Эл в системе послевузовского образования обучаются: имеющие степень доктора наук – 5 человек (в возрасте до 40 лет), имеющие ученую степень кандидата наук – 219 человек, аспирантов – 319 человек, докторантов – 6 человек, соискателей ученой степени – 219 человек.

О состоянии молодежного научного потенциала ПФО в целом, и Республики Марий-Эл в частности, свидетельствует количество соискателей на получение премии Президента РФ для молодых ученых в 2009 году (таб. 2)³.

Таблица 2

Число соискателей на премию Президента России для молодых ученых в 2009 году

Федеральный округ	Число соискателей
Центральный федеральный округ	70
Южный федеральный округ	13
Северо-Западный федеральный округ	28
Дальневосточный федеральный округ	6
Сибирский федеральный округ	25
Уральский федеральный округ	8
Приволжский федеральный округ	40
Северо-Кавказский федеральный округ	10

Важно обратить внимание на тот факт, что ПФО занимает второе место в России по количеству инновационных научных исследований среди молодых ученых, что еще раз подчеркивает возможности Республики Марий-Эл в дальнейшем развитии инновационной инфраструктуры и системы научных технопарков.

³ <http://www.youngscience.ru/pages/main/government> [Официальный портал Совета при Президенте РФ по поддержке молодых ученых и специалистов]

Вместе с тем, в настоящее время основным сдерживающим фактором динамичного развития инновационной системы в Республике Марий-Эл, включая возможности по развитию научных технопарков являются:

- отсутствие эффективных механизмов привлечения внебюджетных средств в инновационную сферу деятельности;
- отсутствие инвентаризации результатов научно-технической и интеллектуальной деятельности;
- несовершенство нормативно-правовой базы в сфере инновационной деятельности;
- неразвитость сферы малых инновационных предприятий, обладающих необходимой гибкостью для быстро меняющихся условий рынка;
- слабое взаимодействие между наукой, ВУЗами и бизнесом.

В свете вышеизложенного, а также с учетом исследования зарубежного опыта ⁴, считаем, что наиболее оптимальный вариант построения инновационной инфраструктуры на основе создания научных технопарков на площадке ВУЗов в Республике, является объединение и координация усилий всех республиканских ВУЗов, осуществляющих подготовку студентов и аспирантов по экономическим специальностям. С нашей точки зрения, важным и определяющим моментом в создании объединенного научного технопарка на базе вышеуказанных ВУЗов — является формирование алгоритма взаимодействия науки и бизнеса.

Зарубежный опыт предлагает два варианта возможного взаимодействия научного и бизнес сообществ ⁵.

Вариант первый: инвестор покупает разработку у правообладателя без научной поддержки со стороны фундаментального ВУЗа (или объединения ВУЗов). В этом случае, сам инвестор будет вынужден самостоятельно выполнять значительную часть несвойственных ему дорогостоящих работ по созданию основ новой технологической базы.

Вариант второй: инвестор покупает разработчика для создания собственной базы технологической поддержки с условием последующего правообладания результатами разработки. При этом разработчик, ограниченный перед инвестором договорными обязательствами, несвой-

⁴ Observatory of the European University (OEU) 2007, 'Position Paper', PRIME Network; Paul A. David and Stan Metcalfe «Fulfilling universities' critical societal roles in the advancement of knowledge and the support of sustained innovation-driven economic growth in Europe»//ESRC Centre for Research on Innovation and Competition, the University of Manchester & The Department of Economics, University of Queensland. 2010. P. 51–52.

⁵ J. Lerner, «The university and the start-up: lessons from the past two decades», Journ. Technology Transfer, 20(1.2), 2005: PP. 49–56.

ственными научной среде, оказывается оторванным от этой среды, генерирующей новый уровень технологического уклада. Это многократно увеличивает риски на стадии доведения разработки до уровня, требуемого для коммерциализации.

Создаваемые в настоящее время научные технопарки в России представляют мало возможностей для участия бизнес-сообщества в новых разработках и не создают механизмов наполнения венчурных предприятий научным персоналом. При этом сохраняется максимальная степень угрозы для всех ключевых участников научного технопарка, что может привести к потере их места на рынке инновационных технологий.

Таким образом, с нашей точки зрения, неверное распределение компетенции, рисков и ответственности на инновационном этапе приводит к тому, что либо инвестор оказывается оторван от междисциплинарной поддержки научной разработки, либо разработчик – от научной среды ВУЗа, что в обоих случаях делает проект по коммерциализации научной разработки в рамках научного технопарка непригодным для инвестиций.

Рассмотрим существующую сегодня схему участия ВУЗа в работе научного технопарка, а затем, определим ее достоинства и недостатки с учетом взаимодействия между фундаментальной наукой и бизнесом (рис. 1).

С учетом разработанной нами схемы, выделим ее основные и наиболее существенные недостатки, заключающиеся в следующем:

- Научно-ресурсные информационные центры не представляют правовой возможности участия бизнес сообщества в старт-апе;
- Разработки ученых получают правовой статус собственности университета/ВУЗа, что не дает возможности привлечь научный персонал в научно-технологическое рисковое предприятие;
- Максимальная степень угрозы для научного технопарка – потеря новых рынков, снижение научного потенциала региона.

Анализ данной схемы показывает, что «провал» одного из участников научного технопарка повлечет за собой неизбежный провал всего инновационного процесса. Поэтому необходимо создание партнерства и распределение взаимной ответственности науки (включая экономические ВУЗы, национальные исследовательские университеты, научные лаборатории), бизнеса и государства для согласованного достижения цели – перехода в разряд развитого региона на этапе инновационного экономического развития Республики.

Создание проблемной лаборатории – необходимый элемент инфраструктуры научного технопарка. Отсутствующим сегодня ключевым

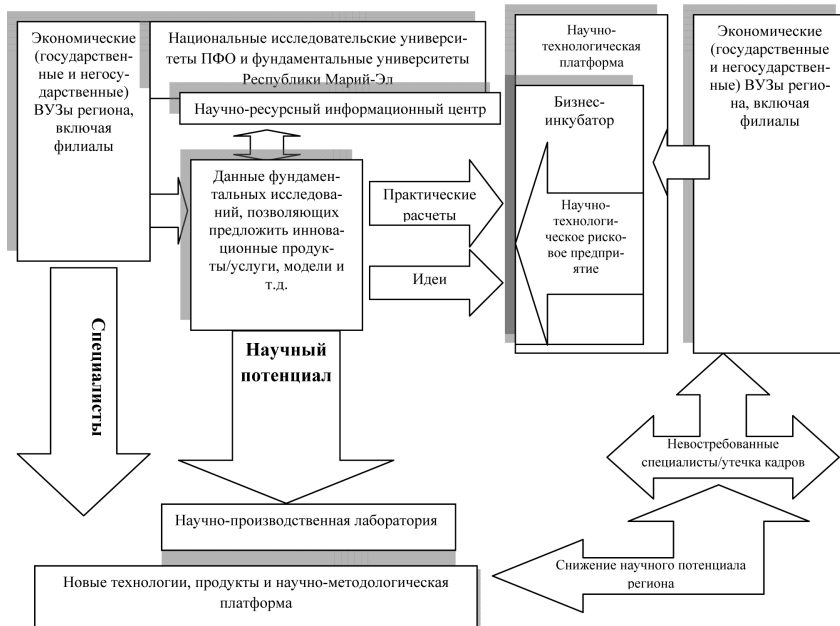


Рис. 1. Схема участия экономических ВУЗов в работе научного технопарка [авторская разработка]

звеном в цепи проведения инновации является проблемная лаборатория в структуре научного потенциала (экономических ВУЗов, национальных исследовательских и фундаментальных университетов Республики). При этом республиканские власти на период формирования научного технопарка должны взять на себя функцию создания проблемных лабораторий в рамках экономических ВУЗов, научно-исследовательских и фундаментальных университетов. В результате этого тройственное партнерство получает ряд преференций.

С инвестора снимается непрофильная для него проблема финансирования разработки междисциплинарных основ новых технологий, для научного сообщества сохраняются междисциплинарные связи на этапе поиска новых научно-технологических приемов, необходимых для реализации научной разработки, возникает высококвалифицированная научная экспертиза осуществимости проектов и возможного развития бизнеса в парадигме нового технологического уклада. Бизнес-сообщество в свою очередь получает доступ к результатам экспертизы, позволяющей оценить перспективы и риски при планировании своего участ-

тия в новых рынках, а научное сообщество получает естественный механизм мотивации специалистов на этапах профессиональной подготовки и перехода из научной сферы в исследовательские структуры нового высокотехнологического производства. Таким образом, технологический инкубатор, возникающий на базе проблемных лабораторий, позволит объединить междисциплинарные квалификации для апробации новых научно-технологических принципов.

Принципиально новая схема участия экономических ВУЗов в работе научного технопарка с участием проблемной лаборатории, продемонстрирована нами на рисунке 2.

Предложенная нами схема участия экономических ВУЗов в работе технопарка с участием проблемной лаборатории на базе партнерства науки, бизнеса и республиканских государственных органов, позволяет разработать качественно иное производство научных технологий, продуктов и сформировать научно-методологическую платформу.

При этом технологический инкубатор объединяет междисциплинарные квалификации для экспертизы реализуемости новых научно-технологических принципов. Бизнес инкубаторы являются, по сути, мостами, соединяющими экономические ВУЗы, национальные исследовательские и фундаментальные университеты с образующимися научно-технологическими платформами. Взаимодействие инвестора и научного сообщества с самого начала инновационных разработок обеспечивает бизнес-сообществу возможности формировать новые рынки и оптимизировать затраты на базе новых научно-технологических платформ. В свою очередь, успешные старт-ап предприятия смогут выходить на уровень развития, что обеспечит образование новых рабочих мест и, в масштабах Республики Марий-Эл, экономический подъем.



Рис. 2. Принципиально новая схема участия экономических ВУЗов в работе технопарка с участием проблемной лаборатории [авторская разработка]

Спиридонов Ю. Д.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г. В. Плеханова»*

Факторный анализ как метод классификации организаций-заёмщиков банка

***Аннотация.** Цель исследования получение классификации организаций-заёмщиков по финансово-экономическим показателям на основе применения факторного анализа как метода многомерной математической статистики.*

***Ключевые слова:** организации-заёмщики, финансово-экономические показатели, корреляция, главные компоненты.*

Factor analysis as a method of classifying organizations-bank borrowers

***The summary.** The purpose of the study is to obtain the classification of organizations-borrowers by financial and economic indicators on basis of factor analysis as a method of multivariate mathematical statistics.*

***Keywords:** organizations-borrowers, financial and economic indicators, correlation, principal components.*

В современной математической статистике под факторным анализом понимается совокупность методов, которые на основе реально существующих связей признаков позволяют выявлять латентные обобщающие характеристики организационной структуры изучаемых явлений и причины развития изучаемых явлений и процессов.

Понятие латентности в определении ключевое. Оно означает не явность характеристик, раскрываемых при помощи методов факторного анализа. Вначале имеем дело с набором элементарных признаков, их взаимодействие предполагает наличие определённых причин, особых условий, то есть существование некоторых скрытых факторов. Последнее устанавливается в результате обобщения элементарных признаков и выступают как интегрированные характеристики, или признаки, но более высокого уровня.

Набор методов факторного анализа в настоящее время насчитывает десятки различных подходов и приемов обработки данных. Чтобы в исследованиях ориентироваться на правильный выбор методов, необходимо представлять их особенности. Метод главных компонент часто относят к одной из классификационных групп факторного анализа. Специфическим является, во-первых, то, что в ходе вычислительных процедур одновременно получают все главные компоненты и их число первоначально равно числу элементарных признаков; во-вторых, постулируется возможность полного разложения дисперсии элементарных признаков, другими словами, её полное объяснение через латентные факторы.

Задача данного исследования заключается не только в классификации заёмщиков банка по этим факторам, но и выявлении структуры внутренних взаимосвязей между исходными показателями и на этой основе — структуры взаимосвязей между различными группами организаций.

На основе анализа бухгалтерской отчётности для характеристики платёжеспособности и финансовой устойчивости организаций—заёмщиков банка выбраны следующие коэффициенты:

- абсолютной ликвидности K_1 показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счёт денежных средств и краткосрочных ценных бумаг;
- «критической оценки» K_2 показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счёт средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчётам с дебиторами;
- текущей ликвидности K_3 показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчётам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства;
- оборачиваемости активов K_4 показывает долю оборотных средств в активах и зависит от отраслевой принадлежности организации;
- обеспеченности собственными средствами K_5 характеризует наличие собственных средств у организации, необходимых для её финансовой устойчивости;
- финансовой независимости K_6 показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования;
- рентабельности привлечённых средств K_7 показывает эффективность использования полученных кредитов;
- экономической рентабельности производства предприятия K_8 показывает эффективность использования имущества организации;

- финансового левериджа K_9 , как оценка доли заёмных средств в балансе организации;
- собственной платёжеспособности K_{10} показывает покрытие активов собственными оборотными средствами и характеризует наличие собственных средств у организации за вычетом внеоборотных активов, необходимых для её финансовой устойчивости;
- капитализации K_{11} показывает, сколько заёмных средств организация привлекла на вложенные в активы собственные средства;
- финансовой устойчивости K_{12} показывает, какая часть активов финансируется за счёт устойчивых источников.

Эти финансово-экономические показатели достаточно сильно коррелированы друг с другом (табл. 1). Поэтому далее рассчитывались факторы (компоненты), которые объяснили бы различия между заёмщиками и при этом были бы некоррелированными.

В результате проведённого анализа 12 используемых банком финансово-экономических показателей оказались свёрнутыми в три главные компоненты, каждая из которых является некоторой обобщённой характеристикой деятельности организации. Эти компоненты устанавливают (в порядке убывания) наибольший процент сходства и различий между заёмщиками в рамках определённых сочетаний показателей (табл. 2). Первая компонента объясняет 49,94% дисперсии значений показателей, вторая – 26,35%, третья – 9,31%. Сочетание первой и второй компоненты даёт объяснение – 76,30% сходств и различий между заёмщиками, добавление третьей повышает эту долю до 85,61%. Последующие компоненты нецелесообразно анализировать далее, поскольку их информационная ценность незначительна.

Образованное данными компонентами трёхмерное пространство является трудно анализируемым, поэтому в дальнейшем исследовании используются проекции такого пространства в отдельных двухмерных плоскостях.

Наглядно представить вклад показателей в каждую компонента помогают матрица факторных нагрузок, которая содержит частные коэффициенты корреляции, представляющие связи исходных показателей и главных компонент (табл. 3) и графики значимости показателей в осях рассматриваемых компонент (рис. 1–3). Графики показывают, в какой логике та или иная компонента определяет структуру взаимосвязи заёмщиков. Если значение показателя в пространстве компоненты приближается к нулевому (знак отклонения от нуля не играет роли), его «вес» в данной системе компонентных координат минимален. И, на-

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции финансово-экономических показателей деятельности организаций

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇	K ₈	K ₉	K ₁₀	K ₁₁	K ₁₂
K ₁	1,0000	0,7551	0,6317	0,4125	0,4519	0,3200	0,2386	0,0902	-0,3200	0,5705	-0,3176	0,1238
K ₂	0,7551	1,0000	0,9701	0,4125	0,6755	0,5236	0,5570	0,1587	-0,5236	0,8412	-0,3989	0,2768
K ₃	0,6317	0,9701	1,0000	0,4156	0,6741	0,5247	0,6568	0,1952	-0,5247	0,9951	-0,3380	0,2477
K ₄	0,4125	0,4125	0,4156	1,0000	0,5874	-0,4552	-0,2424	-0,0371	0,4552	0,4097	0,5114	-0,5502
K ₅	0,4519	0,6755	0,6741	0,5874	1,0000	0,2853	0,2781	0,0610	-0,2853	0,6619	-0,1655	-0,0169
K ₆	0,3200	0,5236	0,5247	-0,4552	0,2853	1,0000	0,7415	0,1231	-1,0000	0,5161	0,8699	0,7451
K ₇	0,2386	0,5570	0,6568	-0,2424	0,2781	0,7415	1,0000	0,5020	-0,7415	0,6863	-0,5239	0,5162
K ₈	0,0902	0,1587	0,1952	-0,0371	0,0610	0,1231	0,5020	1,0000	-0,1231	0,2068	-0,2107	0,1536
K ₉	-0,3200	-0,5236	-0,5247	0,4552	-0,2853	-1,0000	-0,7415	-0,1231	1,0000	-0,5161	0,8699	0,7451
K ₁₀	0,5705	0,8412	0,9951	0,4097	0,6619	0,5161	0,6863	0,2068	-0,5161	1,0000	-0,3073	0,2316
K ₁₁	-0,3176	-0,3989	-0,3380	0,5114	-0,1655	0,8699	-0,5239	-0,2107	0,8699	-0,3073	1,0000	0,7878
K ₁₂	0,1238	0,2768	0,2477	-0,5502	-0,0169	0,7451	0,5162	0,1536	0,7451	0,2316	0,7878	1,0000

Таблица 2

Процент дисперсии (отличий финансово-экономических показателей заёмщиков), объясняемой главными компонентами

Компонента	Процент объяснения	Кумулятивный процент
1	49,94	49,94
2	26,35	76,30
3	9,31	85,61
4	5,40	91,02
5	4,04	95,06
6	2,74	97,80
7	1,40	99,21
8	0,45	99,67
9	0,23	99,90
10	0,09	100,00
11	0,00	100,00
12	0,00	100,00

Таблица 3

Матрица факторных нагрузок

Показатель	Компонента 1	Компонента 2	Компонента 3
K ₁	0,24	-0,22	-0,95
K ₂	<u>0,35</u>	-0,25	-0,07
K ₃	<u>0,35</u>	-0,25	0,02
K ₄	-0,00	<u>-0,54</u>	0,00
K ₅	0,23	<u>-0,32</u>	-0,11
K ₆	<u>0,35</u>	0,25	-0,14
K ₇	0,33	0,11	<u>0,38</u>
K ₈	0,11	0,03	<u>0,85</u>
K ₉	-0,35	-0,25	0,14
K ₁₀	0,347	-0,250	0,06
K ₁₁	-0,29	-0,30	0,13
K ₁₂	0,24	<u>0,34</u>	-0,08

против, наиболее «весомы» те показатели (и их сочетания), которые смещены к «полюсам» компонент.

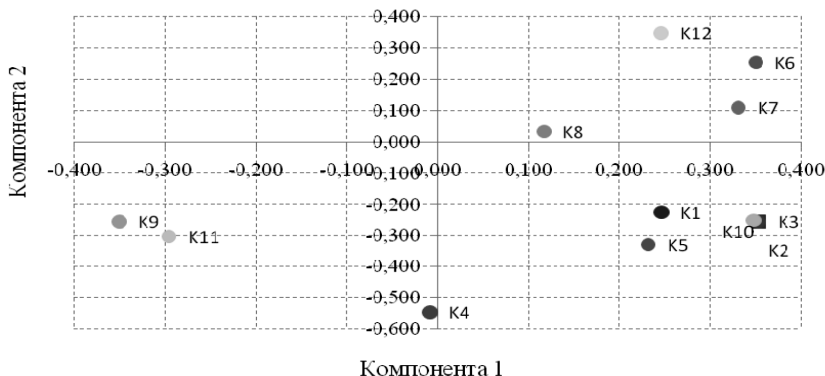


Рис. 1. Вес показателей в компонентах 1 и 2

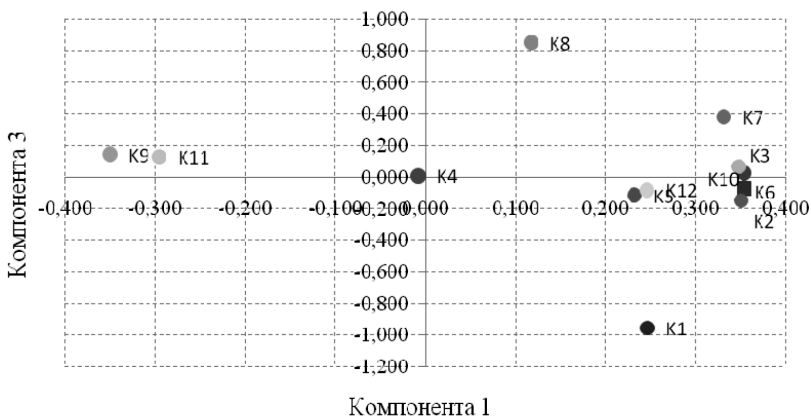


Рис. 2. Вес показателей в компонентах 1 и 3

Общий алгоритм применения метода главных компонент подразумевает на первых шагах определение степени вклада значения каждого из показателей в значение компоненты, что необходимо сейчас для содержательной интерпретации получаемых результатов.

В соответствии с представленными графиками и матрицей факторных нагрузок первую компоненту с наибольшим «весом» составляют коэффициенты «критической оценки», текущей ликвидности и финансовой независимости. Первые два коэффициента, входящих в первую компоненту, характеризуют, какую часть краткосрочных и текущих обязательств по кредитам и расчётом организации можно погасить, мобилизовав все оборотные средства, а последний — показывает удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.

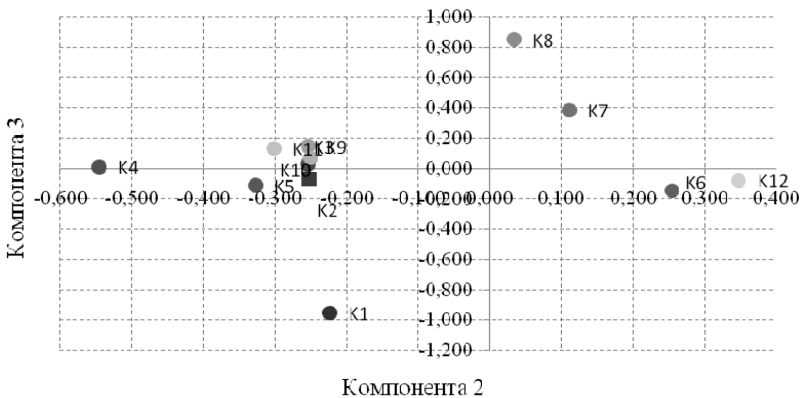


Рис. 3. Вес показателей в компонентах 2 и 3

Все показатели характеризуют способность исполнять финансовые обязательства (краткосрочные и текущие). Назовём первую компоненту *обобщённой характеристикой способности исполнять финансовые обязательства*.

Во второй компоненте участвуют коэффициенты оборачиваемости активов, обеспеченности собственными средствами, финансовой устойчивости. Коэффициент оборачиваемости активов отражает долю активов (от наиболее ликвидных активов до медленно реализуемых) в валюте баланса. Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных средств у организации, необходимых для её финансовой устойчивости. Таким образом, логичным будет назвать вторую компоненту – *обобщающим коэффициентом финансовой устойчивости*.

В третьей компоненте наибольшую значимость играют всего два коэффициента: рентабельности привлечённых средств и экономической рентабельности производства предприятия, первый показывает эффективность использования полученных кредитов, а второй – эффективность использования имущества организации. Значит, третью компоненту можно назвать *обобщающим коэффициентом рентабельности производства*.

Метод главных компонент имеет не только самостоятельное значение в многомерном статистическом анализе, но и широко используется с другими методами статистики, наиболее часто с методами группировок. Важно, что в качестве группировочного признака выступают обобщённые признаки, значительно сжимающие исходную информа-

цию. Возможность разбиения совокупности объектов (в нашем случае, организаций-заёмщиков) на группы становится очевидной при геометрическом представлении данных компонентного анализа.

Осуществим анализ структуры положения предприятий в пространстве главных компонент и изучим полученную структуру в виде проекций на условных плоскостях, образуемых попарно главными компонентами (рис. 4–6). Можно также проследить положение отдельно взятой организации по конкретной компоненте.

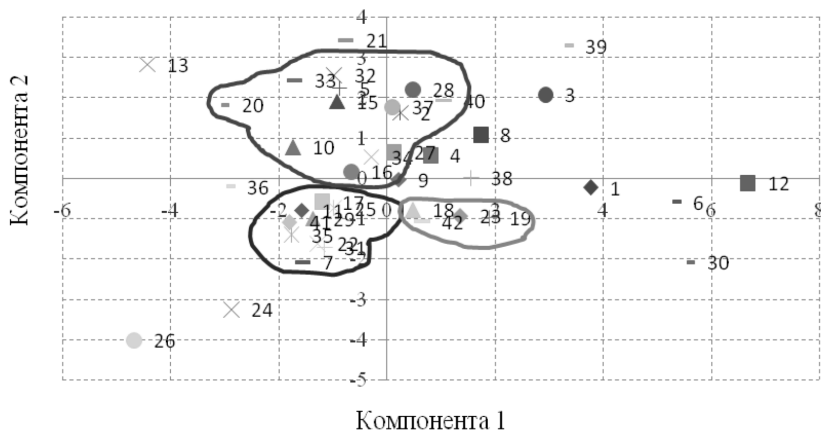


Рис. 4. Организации-заёмщики в пространстве компонент 1 и 2

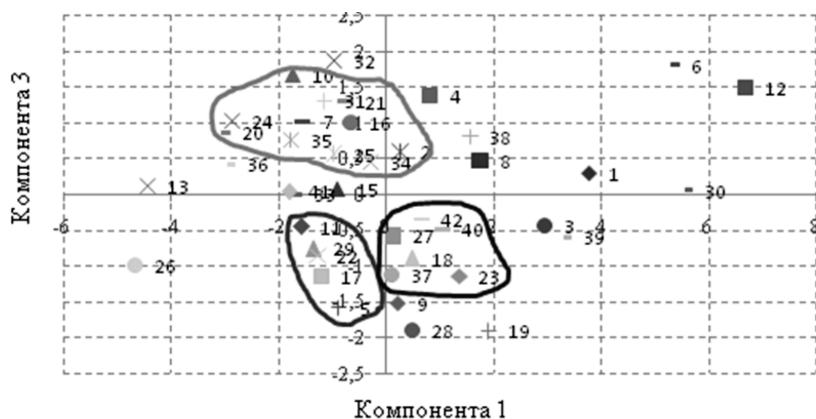


Рис. 5. Организации-заёмщики в пространстве компонент 1 и 3

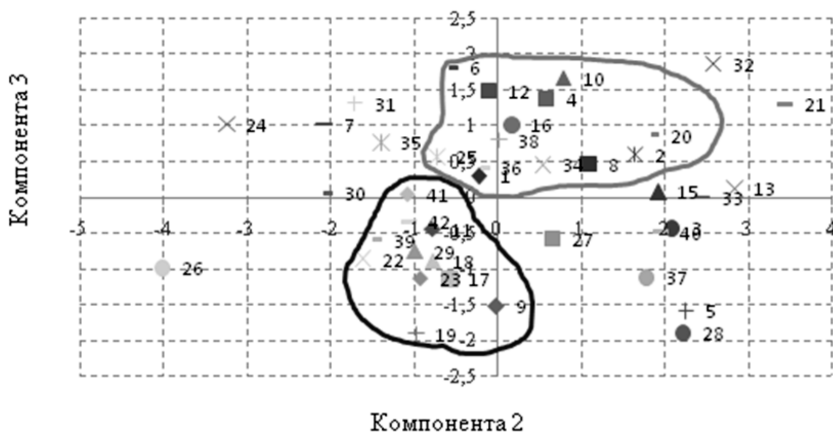


Рис. 6. Организации-заёмщики в пространстве компонент 2 и 3

Когда число наблюдаемых организаций достаточно велико, легко предположить образование в пространстве главных компонент сгущений похожих объектов, что, собственно, является предпосылкой их группировки.

В пространстве компонент 1 и 2 все организации-заёмщики разделились на три группы.

Среди них выделилась группа «добросовестных» заёмщиков, которые имеют хорошую кредитную историю в банке и как видно на графике, заёмщики этой группы имеют положительную обобщённую характеристику способности организации исполнять свои обязательства (краткосрочные и текущие) при относительно невысоком значении обобщённого коэффициента финансовой устойчивости. В пространстве главных компонент также выделена группа заёмщиков, которые в целом, имеют положительную историю, однако отмечены единичные случаи задержек в исполнении обязательств перед банком. Последние, в отличие от первых, имеют отрицательное значение обобщённой характеристики способности исполнять финансовые обязательства. И, наконец, третья группа определяется как совокупность заёмщиков, которые не в полном объёме или несвоевременно исполняют свои обязательства. Кроме отрицательного обобщённого коэффициента финансовой устойчивости, они характеризуются невысоким отрицательным значением обобщающей характеристики способности исполнять свои обязательства.

Эти рассуждения дополняет анализ расположения заёмщиков в пространстве компонент 1 и 3, а также 2 и 3 (рис. 5–6), позволяющий сказать, что обобщённый коэффициент рентабельности производства определяет отнесение в группу «добросовестных» заёмщиков при положительном своём значении, при отрицательном значении данного показателя заёмщики тяготеют к отрицательному полюсу: у организаций отмечаются случаи (единичные или носящие постоянный характер, в зависимости от значения обобщающей характеристики способности организации исполнять свои финансовые обязательства и обобщённого коэффициента финансовой устойчивости, которые были обсуждены ранее) неисполнения в полном объёме или в срок обязательства перед банком. Сочетание, третьей компоненты с первой и второй в полной мере сохраняет их «сегмент влияния». На последнем графике (рис. 6) наблюдаем, на первый взгляд, менее структурированное расположение организаций, хотя по-прежнему выделяются добросовестные и недобросовестные заёмщики. Таким образом, для банка важно, чтобы организации-заёмщики, в первую очередь, обладали положительной характеристикой способности исполнять свои финансовые обязательства (краткосрочные и текущие) и обладали финансовой устойчивостью.

Используемые источники

1. Соложенцев Е. Д. Бюро оценки и анализа кредитных рисков и его модели // Управление в кредитной организации, 2007, 4.
2. Рыкова И. Н. Методика оценки кредитоспособности заёмщиков // Банковское кредитование 2007, 5.
3. Давыдов Р. А., Управление кредитными рисками и методы их оценки при кредитовании // Банковское кредитование 2007, 2.

Старицын А. Г.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Основные сдерживающие и стимулирующие факторы внешней и внутренней среды интегрированных промышленных структур

Аннотация. Основным содержанием статьи является раскрытие роли интегрированных промышленных структур в глобальных экономических отношениях, их влияния на экономическую политику государств-партнеров. Анализ основных сдерживающих и стимулирующих факторов внутренней и внешней среды отечественных интегрированных промышленных структур.

Ключевые слова: интегрированные промышленные структуры, внутренняя и внешняя среда.

Key factors of external and internal environment motivating or deterring growth of integrated production companies

The summary. The article focuses on the role of integrated production companies in global economic relations, their influence on economic policy of partner states. It also contains analysis of key factors of external and internal environment motivating or deterring growth of integrated production companies.

Keywords: integrated production companies, external and internal environment.

Прошлый век представляется нам как период кардинальных перемен в системе глобальных экономических отношений, вызванных образованием крупных интегрированных промышленных структур, экономическое влияние которых, расширяясь, стало распространяться на регионы и даже страны. Среди крупнейших представителей интегрированных структур можно выделить ТНК (транснациональные компании).

Экономические отношения крупных компаний стали глобальными, их географические масштабы уже не ограничиваются рамками отдельной страны, а распространяются на целые страны. Влияние таких компаний на экономики некоторых стран столь велико, что они определяют макроэкономическую политику этих стран.

Образование ТНК в основном происходит за счет слияния компаний различной производственной направленности, например: научно-исследовательской, сырьевой, производственной и пр. На процесс расширения компаний также может влиять необходимость размещения производственных мощностей в других странах с более низкой стоимостью труда вкладываемого в себестоимость производства. Таким образом, возникает экономическая взаимосвязь государств-партнеров и крупнейших производителей, позволяющая компаниям на территории других стран производить больше товаров за меньшие деньги, а государствам привлекать инвестиции, снижать безработицу, увеличивать объем ВВП и национального дохода на душу населения и др.

Именно поэтому, развитие ТНК во второй половине 20-го века на территории развивающихся стран стало экономически обоснованным и взаимовыгодным. Яркими примерами здесь можно назвать стремительное развитие промышленного производства в государствах Малайзия и Сингапур.

В современном экономическом мире насчитывается около 40 тысяч корпоративных объединений, при этом они имеют более 200 тысяч филиалов и контролируют треть мирового промышленного производства, половину мировой торговли и 75% патентов и лицензий.

Возрастающая роль интегрированных структур в макросреде зависит и оттого, что в них концентрируются ресурсы общенационального значения: передовые технологии, финансовые ресурсы, профессиональные управленческие кадры. Налоговые и прочие выплаты крупных промышленных компаний, наряду с доходами от экспорта уже сейчас составляют основу доходной части бюджетов многих стран мира, кроме того, многие предприятия несут существенную социальную и стратегическую нагрузку — градообразующую, развивающую отдаленные и труднодоступные регионы. Так во многих странах интегрированные структуры становятся основой экономического потенциала, развития реального сектора экономики, залогом сохранения ее независимости и безопасности. Поэтому государства-партнеры крупных промышленных объединений оказывают им мощную поддержку в международной экономической среде, а связь экономических интересов вынуждает их формировать общую экономическую политику.

По мере развития интегрированных промышленных структур все более будет возрастать их влияние на экономику регионов и стран, в которых они располагаются и активно ведут производственно-экономическую деятельность, тем самым усиливая сложившийся синергетический эффект.

В последние десятилетие отечественные холдинги включились и активно участвуют в процессах глобализации, приобретая опыт в жесткой конкурентной борьбе, укрепляют позиции России на мировой экономической арене. Яркими примерами среди успешно развивающихся отечественных компаний являются: «Компания НТ-МДТ» – функционирующая в областях микроэлектроники и приборостроения для нанотехнологий, ОАО «Сибур» – действующая в отраслях нефтехимии и газопереработки, ОАО «Силовые машины» – доминирующая в электро- и теплоэнергетике и некоторые другие компании. В частности высокотехнологичная продукция компании «НТ-МДТ» востребована в 62 странах мира. Олигополии, созданные данными компаниями на отечественном рынке, гарантируют им достаточно длительную экономическую свободу и безопасность, а востребованность производимой ими продукции будет способствовать повышению перспектив на международных рынках, что в итоге, создаст предпосылки повышения их конкурентоспособности.

Обладая огромными финансовыми и производственными ресурсами интегрированные промышленные структуры, все же не могут самостоятельно решать целый ряд задач, лежащих в основе насыщения национального рынка доброкачественными и более дешевыми продуктами своего производства, которые государство должно рассматривать как реализацию своих стратегических, экономических и социальных программ. И эти задачи могут быть решены лишь в том случае, если государство, как субъект макроэкономики будет способно обеспечить в промышленных отраслях реализацию общенациональных интересов и целей, а также возьмет на себя функции контроля и стимулирования развития и совершенствования интегрированных промышленных структур в России.

В этом процессе государство должно решать задачи, которые не способны решать даже самые крупные хозяйствующие субъекты. Для стимулирования экономической среды, государство может использовать арсенал экономических мер и воздействия на участников системы экономических отношений (рис. 1).

Такие меры экономической поддержки и стимулирования можно разделить на две группы:

- Внутренние меры экономической поддержки, которые могут приводиться в действие силами самих участников экономической системы (например, самих холдингов);
- Внешние меры экономической поддержки, которые могут приводиться в действие структурами, не являющимися участниками эко-



Рис. 1. Основные направления государственного стимулирования интегрированных промышленных структур

номической системы, в том числе органами государственного регулирования.

Современные проблемы интегрированных промышленных структур, связанные с процессом их развития и совершенствования, в условиях отечественной макросреды, в основном обусловлены влиянием на них факторов государственного регулирования, это: частая смена и корректировка антимонопольного законодательства, тарифной, налоговой и таможенной политики, неэффективное законодательство имущественных отношений и другое. Государство и бизнес, по сути, находясь в партнёрских отношениях должны искать формы взаимовыгодных аспектов для обоюдно-выгодного развития и совершенствования.

В последние годы внимание российского правительства приковано к проблеме повышения конкурентоспособности отечественных интегрированных промышленных структур, которые рассматриваются в качестве основы для реализации государственных программ по модернизации и технологическому перевооружению в ряде стратегических

отраслей экономики. Важная роль в этом процессе отводится интегрированным промышленным структурам, так как именно они сегодня определяют лицо российской экономики, доминируя в стратегических отраслях промышленности такие компании, по сути, становятся единственным инструментом государства по реализации стратегических, экономических и социальных программ. Поэтому процесс развития интегрированных промышленных структур будет на развитии ряда высокотехнологичных отраслей промышленности, становясь одним из условий научно-технического прогресса и дальнейших преобразований.

Процесс создание благоприятных условий для интенсивного внедрения управленческих инноваций в промышленном производстве интегрированных структур в условиях современной российской экономики сталкивается с целым рядом внутренних и внешних сдерживающих факторов, оказывающих влияние на динамику развития, основные из них представлены на рис. 1. В рамках проводимого диссертационного исследования из перечисленных сдерживающих факторов автором выделены три наиболее важные проблемы:

- слабое структурное взаимодействие внутрихозяйственных производственных связей, низкая степень концентрации усилий на инновационном процессе производства;
 - отсутствие внутрифирменного механизма управления инновациями в ходе производства;
 - низкая степень мотивации к инновационной деятельности;
 - отсутствие долгосрочной инновационной стратегии.
- При формировании перспективной стратегии развития и совершенствования интегрированные промышленные структуры, должны постоянно проводить оценку своих преимуществ во внешней среде с точки зрения возможных сдерживающих факторов и ограничений, в особенности со стороны государства (рис. 2).
 - Отсутствие четкой стратегии развития характерно для некоторых нестабильных холдинговых структур. Руководство таких организаций в основном действует методом «проб и ошибок». Такой подход в управлении не позволяет холдингу сконцентрировать потенциал группы на основных и приоритетных направлениях деятельности, не создает условий для создания необходимой массы трудовых ресурсов – квалифицированных менеджеров и научно-производственного персонала. Отсутствие стратегии или неясное ее представление приводит к дестабилизацию внутрихозяйственных связей. Дефицит или отсутствие финансовых ресурсов. Эта проблема во многом является следствием неэффективных имущественных отношений и финансовой стратегии меж-



Рис. 2. Основные сдерживающие факторы развития интегрированных промышленных структур

ду участниками группы, или в неверном выборе концентрации финансовых ресурсов и направлении их использования. Несмотря на то, что холдинги имеют возможность перераспределять средства в собственной структуре и концентрировать на выгодных направлениях производства, но все же не недолгая их история в России показала, что у холдингов есть существенные проблемы в области их внутреннего и внешнего финансирования. Такие проблемы были характерны и в благополучное, докризисное время, так промышленно-строительные холдинги были не в состоянии реализовывать проекты стратегического характера в силу повышенного риска в долгосрочной перспективе. А также не всегда готовы на крупномасштабные инвестиции для модернизации производства и обновления технологической базы.

- Проблема недостатка финансирования в холдингах часто связана с непрозрачностью их внутренней финансовой деятельности и недостаточной открытостью управленческих и финансовых решений — это влия-

ет на то, что инвесторы очень настороженно относятся к вложению средств инвестиционно-строительные проекты холдингов. Инвесторов не устраивает перспектива полного отсутствия контроля над своими вложениями и это имеет негативные последствия для самих холдингов, связанных с дефицитом финансовых ресурсов и подрывает способности холдингов реализовывать проекты с долгосрочными капиталовложениями.

- Как на начальной стадии, так и процессе развития и функционирования акционеры холдингов часто сталкиваются с проблемой оценки реальной стоимости компании или стоимостью предприятий, входящих в холдинг. Нередко в 90-х годах прошлого века государственная собственность практически даром реализовывались в частные руки. Такие разногласия случаются и в настоящее время, они связаны с оценкой реальной стоимости предприятий холдинга, являющегося предметом сделки или имущественных отношений.

- Излишний уровень централизации полномочий управляющей компании в холдингах приводит к неэффективному стратегическому и оперативному управлению внешних и межхозяйственных взаимосвязях. Необходимо четко разделять сферы компетенции управляющей компании и дочерних предприятий, по возможности расширяя систему управления по целям, формировать и поддерживать кадровый управленческий резерв.

- «Старение» или бюрократизация происходит в момент, когда холдинги достигают определенного уровня, в том числе, когда они становятся удовлетворены занятым положением (долей рынка или сегмента). В такой период у организаций пропадает былая активность и холдинг выходит на стадию стагнации, переход которой возможен и в спад. Забюрократизированные холдинговые структуры становятся неповоротливыми, решения в них принимаются медленно, затруднительно и запоздало, и поэтому, не всегда адекватны реальной, успевшей измениться ситуации. При наступлении таких периодов холдингам целесообразно находить новые пути в мотивации персонала, оптимизировать издержки, организовывать инновационный подход как с внешними участниками своей деятельности, так и в межхозяйственных связях, развивать принципы коротких вертикальных и горизонтальных внутренних взаимосвязей и многое другое.

- Трудности вертикального и горизонтального взаимодействия в холдинге. Как правило, эта причина вызвана конкуренцией дочерних предприятий за ресурсы холдинга, что переносится на их взаимоотношения и влияет на взаимодействие друг с другом. Это может проявляться в таких мерах противодействия: сокрытие информации или дезин-

формация, невыгодные условия взаимодействия, скрытый саботаж и т.д. В итоге это приводит к рассогласованности системы межхозяйственных связей, возникновению противоречий в принятии решений, потере эффекта синергии и управляемости группой предприятий, конфликтами между дочерними предприятиями, снижению мотивации персонала для достижения общих целей при возникновении неадекватной оценке вкладов каждого из них, принятию неверных и запоздалых решений, и общей дестабилизации и отрицательной эффективности холдинга в целом.

- Неэффективность структуры управления холдингами. В 90-х годах 20-го века нередко практиковалась скупка предприятий в погоне за быстрым ростом компаний и быстрым получением прибыли, но при столь стремительном росте невозможно наладить эффективное управление многими предприятиями, а в основном такая задача вообще не ставилась как приоритетная. Эта проблема связана с тем, что такими предприятиями продолжал управлять состав руководителей не успевавший адаптироваться к изменениям структуры группы, такой подход сводился к управлению группой как одним предприятием. Этим и объясняется недостаточно развитая структура многих объединений, неэффективное распределение функций в ущерб другим, в итоге это приводит к рассеиванию ответственности за финансовые результаты группы.

В качестве одного из сдерживающих факторов внешней среды (рис. 2) названа проблема государственного антимонопольного регулирования деятельности крупнейших компаний, оказывающих доминирующее влияние на рынок. Однако, при взвешенно подходе к антимонопольной политике, такое регулирование не будет затрагивать небольшие интегрированные структуры, следовательно, может стать дополнительным стимулом их развития. Тем самым, ограничивая деятельность крупнейших, будут создаваться преимущества множеству мелких промышленных структур, конкурирующих между собой, что послужит фактором повышения их конкурентоспособности, за счет повышения конкурентоспособности производимой ими продукции для внутреннего и мирового рынков. Государству, как основному макроэкономическому субъекту внешней среды, постоянно оказывающему воздействие на интегрированные структуры, следует не только ограничивать их деятельность, но и стимулировать к повышению собственной конкурентоспособности через диверсификацию своих производств, одновременно, регулировать и контролировать их деятельность.

Степанов А. В.

*аспирант кафедры «Математические методы в экономике»,
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»*

Динамическое моделирование как инструмент анализа миграционных потоков

***Аннотация.** В статье представлен подход моделирования и прогнозирования миграционных потоков на основе системной динамики, представлен пример использования данного подхода.*

***Ключевые слова:** миграция, системная динамика, PowerSim, моделирование, прогнозирование.*

Dynamic modeling as a tool for the analysis of migration flows

***The summary.** The article presents an approach of modeling and forecasting of migration flows based on system dynamics and an example of using this approach.*

***Keywords:** migration, system dynamics, PowerSim, modeling, forecasting.*

Процессы миграции населения оказывают непосредственное влияние на экономическую ситуацию регионов в мире, восполняя недостающие трудовые ресурсы, на численность и демографическую ситуацию в конкретном регионе, участвуя в процессе воспроизводства населения.

Миграция имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Восполняя трудовые ресурсы и участвуя в воспроизводстве населения, мигранты оказывают положительное влияние, как на экономику региона-реципиента, так и региона донора. С другой стороны, нелегальная миграция наносит ущерб принимающей стране, поскольку такие мигранты не платят налогов и тем самым наносят серьезный ущерб экономике при том, что нелегальная миграция может в несколько раз превышать легальную. Приток в регион населения со своими этническими ценностями может вызвать социальную напряженность. Чаще всего мигранты являются дешевой и низкоквалифицированной рабочей силой и готовы работать за гораздо меньшую зарплату, тем самым

они демпингуют заработные платы в регионе, составляют конкуренцию для коренного населения и вызывают его недовольство.

Многостороннее влияние миграции на различные сферы общества обуславливает важность изучения, как самого процесса миграции, так и меры его влияния на ключевые социально-экономические показатели. Моделирование миграционных процессов позволит оценить влияние движения населения на демографическую обстановку и структуру населения в принимающем регионе. Определим факторы, имеющие влияние на скорость миграции.

Основной причиной миграции населения в настоящее время в мире являются социально-экономические факторы. Большинство регионов мира можно разделить на два типа: экономически развитые регионы со стареющим населением и экономически отсталые регионы с высокими показателями рождаемости и молодым населением.

К примеру, согласно последнему докладу по демографической ситуации в Евросоюзе ¹, страны Европы, которые являются экономически развитыми, находятся в демографическом кризисе — средний показатель рождаемости по 27 странам Еврозоны составляет 1.6 ребенка на одну женщину, численность коренного населения в трудоспособном возрасте снижается. Подобная ситуация наблюдается и в России.

С другой стороны, в мире существуют такие регионы, как Центральная Азия или Мексика, с развивающейся экономикой, низким уровнем доходов населения и высокими показателями рождаемости.

В результате, между этими двумя типами регионов возникают потоки миграции ². Люди мигрируют из стран с низким уровнем развития экономики за лучшими условиями жизни в экономически более развитые регионы. Страны со стареющим населением привлекают рабочую силу из заграницы, чтобы удовлетворить потребность экономики в кадрах и поддерживать численность населения.

Миграция населения может быть вынужденной и вызванной такими факторами, как экономические кризисы, техногенные катастрофы, стихийные бедствия, региональные войны, изменения политической ситуации, ведущие к конфликту отдельных социальных групп с органами власти. Основными причинами вынужденной миграции являются различного рода нарушение прав и свобод человека, вооруженные конфликты, разрушение единых государств (как случилось с СССР).

¹ Demography report 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISBN 978-92-79-17603-6.

² Акаев А. А. Вызовы глобального демографического перехода и неотложность стратегических решений. Век глобализации 1/2011. С. 44–66.

При построении математической модели миграционных потоков невозможно учесть абсолютно все факторы, поэтому из всего их множества необходимо выделить ключевые, оказывающие наибольшее влияние. Далее будет показан разработанный подход моделирования перемещения населения методами системной динамики.

Системно-динамический подход моделирования подразумевает описание какого-либо процесса системой взаимосвязанных дифференциальных уравнений. Существует множество специализированных программных сред для построения системно-динамических моделей, таких как PowerSim Studio, AnyLogic, Vensim, STELLA/iThink и другие.

Рассмотрим основные положения представляемого подхода к моделированию миграционных потоков методами системной динамики.

В качестве неизвестных переменных в системе выступают численности населения изучаемых регионов, то есть скорость их изменения во времени описывается дифференциальным уравнением. Обобщенный пример представлен в уравнении (1).

$$\frac{dP}{dt} = Br(t) \cdot P - Dr(t) \cdot P + mig, \quad 1$$

$$\text{При } t = t_0, \quad P = P_0$$

где: P – численность населения изучаемого региона; $Br(t)$ и $Dr(t)$ соответственно – общие коэффициенты рождаемости и смертности в изучаемом регионе; mig часть уравнения, отвечающая за скорость миграции.

Естественно, что возможно добавление и других неизвестных в систему, скорость изменения которых будет описываться дифференциальными уравнениями. Эти переменные могут быть учтены в качестве факторов, влияющих на скорость перемещения населения. Например, задать изменение коэффициента рождаемости в зависимости от государственных программ, направленных на улучшение демографической обстановки.

Часть уравнения, отвечающая за скорость миграции (mig), состоит из набора функций, каждая из которых представляет собой зависимость скорости потока перемещения населения от одного фактора. Ее вид в случае мультипликативного учета различных факторов представлен зависимостью (2).

$$mig = f_1(X_1) \cdot f_2(X_2) \cdot \dots \cdot f_n(X_n) \cdot f_k(t), \quad 2$$

где: X_1, X_2, \dots, X_n – значения факторов, влияющих на скорость миграции; f_1, f_2, \dots, f_n – функциональные зависимости скорости миграции от

соответствующих факторов; $f_k(t)$ – корректировочный коэффициент. В качестве X_1, X_2, \dots, X_n могут выступать как экзогенные данные для системы, так и моделируемые внутри нее.

Функциональные зависимости должны настраиваться на ретроспективных данных таким образом, чтобы часть $f_1(X_1) \cdot f_2(X_2) \cdot \dots \cdot f_n(X_n)$ зависимости (2) максимально соответствовала статистическим данным о скорости миграции. Для этого можно использовать регрессионные, экспертные, опытные и другие методы. Корректировочный коэффициент ($f_k(t)$), зависящий от времени, настраивается таким образом, чтобы переменная *mig* полностью совпадала со статистикой, то есть $f_k(t)$ будет вбирать в себя все неучтенные факторы, влияющие на скорость миграции. При настроенных функциях $f_1(X_1) \cdot f_2(X_2) \cdot \dots \cdot f_n(X_n)$ на ретроспективных данных возможно запускать модель на будущие периоды и строить прогноз.

Экзогенные данные модели на будущие периоды времени неизвестны и выступают в качестве параметров сценарного анализа. Изменяя их значение возможно наблюдать, как поведет себя система при различных сценариях развития событий в будущем.

Рассмотрим применение описанного подхода на примере. В данном случае, при построении модели будет использоваться среда динамического и имитационного моделирования PowerSim Studio 7.0. Как уже отмечалось выше, основной причиной миграции принимаются социально-экономические факторы, включая демографическую обстановку в регионе-доноре и регионе-реципиенте, а также уровень благосостояния общества в регионах, между которыми возникает движение населения. Для моделирования, в качестве показателей, описывающих демографическую ситуацию в каком-либо регионе, выбираются общие коэффициенты рождаемости и смертности, численность населения. В качестве основных показателей характеризующих различие в уровнях благосостояния общества между двумя регионами выберем ВВП (ВРП) на душу населения в регионе и объем жилищного фонда в расчете на одного человека. За изучаемый регион выберем Москву вместе с Московской областью. Тогда уравнение (1) примет следующий вид:

$$\frac{dP_M}{dt} = Br(t) \cdot P_M - Dr(t) \cdot P_M + P_L(t) \cdot f(GDPpc) \cdot f(HF) \cdot f_k(t),$$

при $t = t_0, P_M = P_{M0}$,

где: P_M – численность населения Москвы вместе с Московской областью; $Br(t)$ и $Dr(t)$ – соответственно общие коэффициенты рождаемости

и смертности в Москве и Московской области; $P_L(t)$ – численность населения стран с низким уровнем развития экономики, готового к миграции; $f(GDPpc)$ – функция зависимости скорости миграции от разности ВВП на душу населения между Московским регионом и странами-донорами, с низким уровнем развития экономики; $f(HF)$ – функция зависимости скорости миграции

Если скорость потока входящей миграции настаивать по имеющейся официальной статистике о численности прибывших в регион, то численность населения в Москве и области согласно модели (3) будет значительно меньше, чем в официальных статистических источниках. Это можно объяснить тем, что помимо легальной миграции, отраженной в статистике, существует и нелегальная, влияющая на динамику численности населения. При настройке модели приходится корректировать в сторону увеличения скорость потока миграции (Рис. 1), чтобы получаемая при моделировании численность населения в Москве и области совпадала со статистическими данными (Рис. 2).

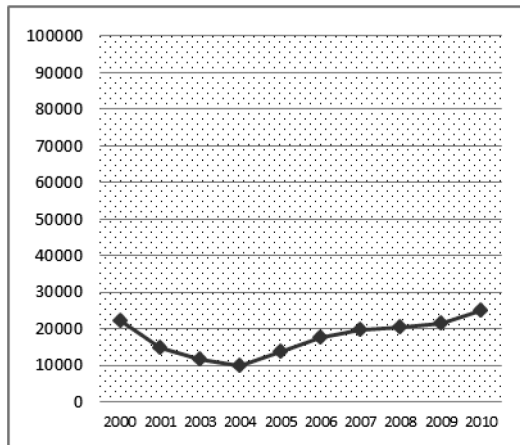


Рис. 1. Расчетные (слева) и статистические данные (справа) о скорости потока миграции из стран с низким уровнем развития экономики в Москву и область

Используя разработанный подход к анализу миграционных процессов можно проводить прогнозный, сценарный анализ миграции населения, задавая экзогенные параметры модели на будущие периоды как возможные сценарии развития событий. На Рис. 3 изображен прогноз модели (3) при сохранении темпов роста ВВП на душу населения в

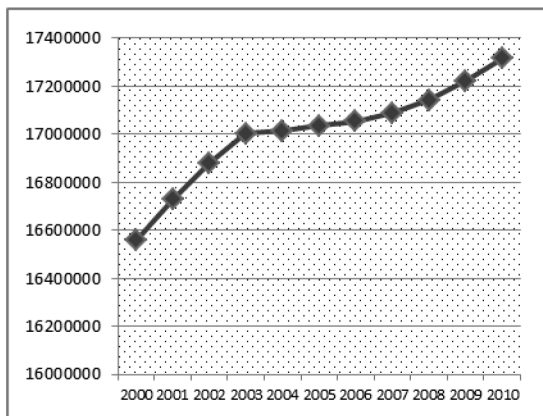


Рис. 2. Расчетные (слева) и статистические данные (справа) о динамике численности населения Москвы вместе с Московской областью

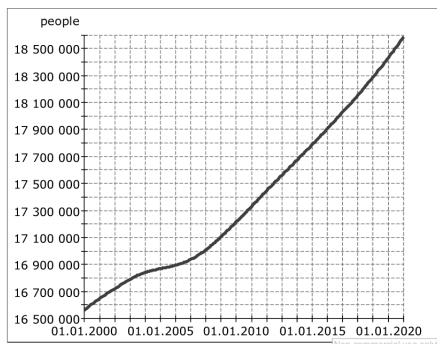
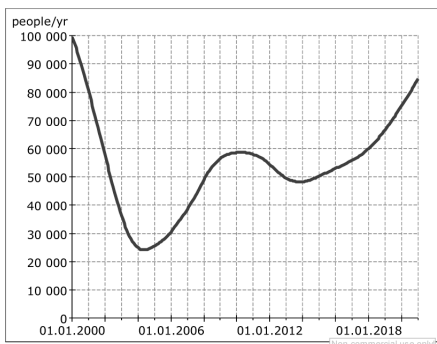


Рис. 3. Прогноз скорости потока миграции из стран с низким уровнем развития экономики в Москву и область (слева) и численность населения изучаемого региона (справа)

изучаемом регионе и в странах с низким уровнем развития экономики, темпов рождаемости и смертности, а также темпов роста объемов жилищного фонда.

На Рис. 3 видно, что скорость миграции из стран с низким уровнем развития экономики в Москву и область будет продолжать расти в будущем. Это будет происходить из-за опережающих темпов роста экономики (ВВП на душу) в Московском регионе по сравнению с экономически неразвитыми странами. Численность населения Москвы вме-

сте с Московской областью будет продолжать расти за счет мигрантов, согласно прогнозу, так как Московский регион выделяется высоким уровнем ВВП на душу населения.

Модель (3) может быть расширена с учетом дополнительных факторов, дополняя зависимость (2), а представленный подход можно рассматривать как методологию построения инструментария для количественного прогнозного анализа миграционных потоков населения с учетом различным факторов.

Используемые источники

1. Demography report 2010. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011. ISBN 978-92-79-17603-6.
2. Акаев А. А. Вызовы глобального демографического перехода и неотложность стратегических решений. Век глобализации 1/2011. С. 44 –66.

Шапуткин К. И.

студент,
РУДН

Конкурентоспособность государства в контексте становления инновационной модели развития мировой экономической системы

***Аннотация.** Статья посвящена изучению актуальных вопросов, связанных с повышением международной конкурентоспособности стран в условиях функционирования инновационной экономики. Проанализированы работы известных отечественных и зарубежных ученых в области фундаментальных основ и проблем инновационной конкурентоспособности экономических систем различного уровня. На основании чего представлен авторский подход, базирующийся на синергетическом взаимодействии инновационно-интеграционных конкурентных преимуществ национальной экономики. Обоснована необходимость рассмотрения элементов и составляющих инновационной конкурентоспособности в диалектическом единстве с инновационным потенциалом государства. Обозначены основополагающие факторы, являющиеся предпосылками успешного развития и повышения международной конкурентоспособности стран, в контексте становления экономики, основанной на знаниях. Сформулирован перечень мероприятий, которые будут способствовать повышению уровня инновационности государств.*

***Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, инновации, экономика, знания, инновационный потенциал.*

The competitiveness of the state in the context of developing an innovative model for the world economic system

***The summary.** This article investigates the issues affecting the current and complex problem of international competitiveness of countries with a functioning economic system, based on innovations. The author has analyzed existing strengths in this area, by both domestic and foreign scientists and based on the information has clarified the definition of innovative competitiveness of the country, whose distinctive quality is its emphasis on the synergistic effects obtained from the integration of innovation and competitive advantage of the state. Special attention is paid to the innovative potential, which should be read in dialectical unity of the country's competitive factors of innovation that will yield the greatest effect. The formation of leverage innovation capacity and its components are indicated. Based on the*

identified problems inherent in the development of innovative way, the recommendations aimed at increasing the level of innovativeness of the country are developed and as a consequence, of its level of competitiveness on a global scale.

Keywords: *competition, competitiveness, innovation, knowledge economy, innovative potential.*

Современная мировая среда представляет собой динамическую структуру, главной характеристикой которой, безусловно, можно считать инновационную и интеллектуальную направленность, зародившуюся еще в начале XX века. Мир уверенно шагает инновационным путем, находясь на этапе становления и развития экономики знаний и оставляя позади себя те страны, которые не сумели стать на этот путь. В таких условиях ни одна страна мира не может оставаться в стороне от процессов, происходящих на международном рынке инноваций. На этапе перехода к шестому технологическому укладу экономический рост определяется эффективно организованной научно-исследовательской инфраструктурой [1, С. 6]. В основе инновационного развития заложен непрерывный и целенаправленный процесс поиска, подготовки и реализации нововведений, позволяющих не только повысить эффективность функционирования общественного производства, а принципиально изменить способы его обновления.

Актуальные проблемы противоречивого взаимодействия субъектов мирового хозяйства, усиление экономических и социальных диспропорций под воздействием глобализационных процессов, обострение потребности в новых методах и инструментах обеспечения устойчивого развития, фокусируются и системно отражаются в рамках современных парадигм конкурентоспособности, динамично развиваются под влиянием «новой» научно — технической революции. В связи с чем возрастает значение концепции инновационной конкурентоспособности в контексте ее эффективного применения для практической разработки национальных и межгосударственных стратегий развития, путем эффективного использования конкурентных преимуществ для внедрения инновационной модели совершенствования экономик стран мира.

Правительства, которые уже осознали значимость знаний на современном этапе, разрабатывают инновационную политику таким образом, чтобы стимулировать приток информации по всем возможным каналам для обогащения национальной экономики, и естественно, в данных условиях трансфер знаний, как главный инструмент обмена информацией, приобретает все большее значение [2, С. 4]. Поэтому совершенствование модели инновационного развития, усиление инновационного

потенциала для повышения международной конкурентоспособности страны является особенно актуальной задачей в нынешних реалиях глобальной экономической системы. Одновременно формирование концепции развития общества нового типа требует проведения дополнительных исследований природы конкуренции и ее современных проявлений; определения понятия «международная конкурентоспособность государства» и создания моделей наращивания международной конкурентоспособности стран, адаптированных к, обозначенным экономическим развитием, условиям внедрения.

Все эти обстоятельства определили выбор темы статьи, ее актуальность, логику и структуру.

Последнее десятилетие проблемы инновационного развития, поиски путей преодоления технологической отсталости через управление научно-техническими инновациями являются предметом особого внимания экономистов всего мира. Вопросы исследования конкурентоспособности стран мира в инновационной экономике находят свое отражение во многих научных публикациях. Фундаментальные основы изучения конкурентоспособности заложены в трудах зарубежных исследователей М. Портера, К. Прахалада, Г. Хамеля, ведущих отечественных ученых В. Абрамова, М. Гельвановского, Я. Жалило, В. Павловой, Л. Поддубной, К. Рожкова, Р. Фатхутдинова, А. Юданова, А. Яковлева, Е. Ясина и др. Проблемы инновационной конкурентоспособности экономических систем различного уровня – от предприятия до национальной экономики в условиях глобализации анализируют С. Адаманова, В. Бусыгин, А. Гайфутдинова, А. Комаров, Н. Мешко, А. Швиданенко.

Однако, несмотря на очевидные успехи, полученные в данной отрасли экономической науки, в российской специальной литературе все еще остается целый ряд вопросов теоретического и практического характера, которые не только не имеют одинакового толкования, но являются почти не изученными. Вместе с тем недостаточное обоснование сущности и содержания инновационной конкурентоспособности стран обуславливает ограниченность современного аналитического инструментария оценки их инновационного потенциала.

Исходя из вышеизложенного цель, исследования заключается в изучении теоретических основ обеспечения конкурентоспособности стран мира в инновационной экономике и выработка рекомендаций, которые позволят государствам адаптироваться к изменениям, вызванным актуализацией знание-ориентированного вектора развития хозяйственных систем.

Методы исследования представляют собой единство системного, логического и синергетического подходов. Они основаны на целостном изучении факторов и результатов инновационного развития и соревновательного взаимодействия стран в условиях глобализации.

Определяющая роль экономической составляющей в развитии любой социально — экономической системы позволяет рассматривать конкурентоспособность страны через конкурентоспособность ее национальной экономики. На современном этапе развития мирового хозяйства, в условиях глобализации и интеграции не вызывает сомнения тот факт, что поддержание достаточного уровня конкурентоспособности национальной экономики в международном масштабе возможно только путем внедрения инновационной модели развития экономической системы, основанной на знаниях. Традиционные факторы — земля, труд и капитал — в современной экономике действуют только при условии эффективного использования интеллектуального капитала, который становится основным фактором вновь создаваемой стоимости. Инновационная модель развития — это модель, которая основывается непосредственно на получении новых научных результатов и их технологическом внедрении в производство, обеспечивая прирост ВВП в основном за счет производства и реализации наукоемкой продукции и услуг. Ее главной целью является обеспечение повышения конкурентоспособности национальной экономики за счет использования отечественного и мирового научно-технического и образовательного потенциалов [3, С. 100]. Основываясь на данной концепции, некоторые зарубежные исследователи считают, что конкурентоспособность экономики определяется удельным весом технологических укладов, основу которых образуют наукоемкое производство и высокие технологии [4, С. 98; 5, С. 392]. В свою очередь, источниками конкурентных преимуществ государств являются успешно реализуемые инновационные стратегии, которые обусловлены увеличением производительных сил на основе коренной технологической модернизации, развитием высокотехнологических секторов на стратегическом уровне и взвешенной государственной политикой.

Ряд отечественных ученых [6, С. 115; 7, С. 58] придерживаются того мнения, что конкурентоспособность страны в условиях давления инновационной составляющей экономики обусловлена наличием следующих факторов: ускорение процессов внедрения и использования информации во всех сферах человеческой деятельности; интеллектуализация (вложения в человеческий капитал); глобальная институционализация; безопасность развития; снижение энергоемкости производства (рациональное

использование природных ресурсов, уменьшение нагрузки на окружающую среду).

Представленный анализ различных точек зрения на международную конкурентоспособность государства в условиях становления инновационной модели развития экономики, позволил сформулировать авторский подход к определению конкурентоспособности страны с учетом инновационного императива. Итак, инновационная конкурентоспособность страны представляет собой интегральное свойство ее национальной экономики, обусловленное синергетическим взаимодействием инновационно-интеграционных конкурентных преимуществ, которые обеспечивают, благодаря постоянному самовоспроизведению национальной экономики на более высоком технологическом уровне, достижение устойчивого развития, национального благосостояния, национальной безопасности, сбалансированного включения в глобальную экономическую систему, переход общества к глобально-инновационной стадии постиндустриального развития в соревновательном взаимодействии с участниками международного конкурентного пространства. Инновационная конкурентоспособность отражает способность страны достичь поставленных целей через реализацию инновационно-интеграционных конкурентных преимуществ, в основе которых лежат системные (базовые) факторы конкурентоспособности.

Традиционно считается, что важными для успешного развития и повышения конкурентоспособности страны в инновационной экономике являются наличие следующих систем:

- система образования и повышения квалификации;
- система коммерциализации научных знаний и инноваций;
- система использования инноваций;
- система управления и регулирования инновационного развития экономики.

Каждая из приведенных систем играет свою роль в достижении заданного уровня конкурентоспособности государства, без одной из них невозможно добиться положительных результатов. В тоже время представляется целесообразным необходимые элементы и факторы инновационной конкурентоспособности страны формулировать в рамках диалектического единства с ее инновационным потенциалом. Под инновационным потенциалом следует понимать совокупность научно-технических, организационных, экономических, социальных ресурсов страны, а также возможностей их эффективного использования, результатом которого является создание инноваций, позволяющих достойно конкурировать на международной арене [8, С. 44]. К основным рычагам формирования инновацион-

ного потенциала стран относят: технико-экономические, организационно-управленческие, регуляторные, социально-психологические и информационно-коммуникативные. В результате формируются научно-технологическая, финансово-экономическая, производственная, социальная и культурно-образовательная составляющие инновационного потенциала страны.

Проведенный анализ теоретических основ конкурентоспособности позволил обозначить основополагающие факторы, являющиеся предпосылками успешного развития и повышения конкурентоспособности стран мира в инновационной экономике:

1. Развитие «информационной» экономики. Следует увеличивать государственные инвестиции не только в информационные технологии таких сфер, как здравоохранение, энергетические системы, транспорт, государственное управление, образование, но также создавать эффективную регулируемую базу, которая будет способствовать «оцифровке» экономики.

2. Стимулирование инноваций на предприятиях, фирмах. Весьма действенными являются налоговые льготы на исследования и разработки, а также, например, ускоренная амортизация, способствующая увеличению инвестиции в новое оборудование, в частности, в информационные технологии.

3. Поддержка всех звеньев научно-исследовательских и образовательных работ, необходимых для инноваций. Важно увеличивать финансирование не только университетских исследований, но и содействие институтам, способствующим коммерциализации научных разработок. Кроме того, необходимо поддерживать такие направления, как локальное экономическое развитие, развитие предпринимательства и обучение кадров.

4. Устранение барьеров для въезда высококвалифицированных кадров, которые могут являться источниками новых идей и инноваций. Это особенно актуально в настоящий момент, т.к. речь идет не об «утечке», а о «циркуляции умов», основные потоки специалистов осуществляют свое движение в направлении из развивающихся стран в развитые.

5. Проведение эффективной государственной политики в сфере инноваций. Государство должно следить за тем, чтобы регулирующие нормативы, политика закупок и другие соответствующие государственные программы благоприятствовали инновациям.

Следует отметить, что сегодня только пять государств (США, Россия, Китай, Франция и Индия) имеют возможность создавать и внедрять инновации практически по всем направлениям инновационной

деятельности, являющиеся приоритетными в мировой практике. Стратегии инновационного развития определяются моделями рыночной экономики, которые присущи отдельным государствам мира. Среди них выделяют такие как: американская, немецкая, английская, шведская, японская, модели новых индустриальных стран. Как известно, национальный инновационный процесс характеризуется набором макроэкономических показателей, соотношение которых раскрывает потенциал и проблемные направления инновационного развития.

Отдавая должное инвестициям в знания и наукоемкие отрасли, следует отметить, что знания сами по себе не трансформируют экономику и не обеспечивают ее конкурентоспособность, одновременно с этим нет гарантий того, что инвестирование в научные исследования и разработки или иные продукты высшего образования, прикладные и фундаментальные изыскания принесут положительную отдачу. Многие страны, включая Бразилию, Индию, РФ, вложили значительные средства в формирование научно-технического потенциала, но не получили серьезной экономической отдачи от своих инвестиций. Это объясняется тем, что научно-технические знания приносят наибольшую выгоду в том случае, если используются в рамках национальной инновационной системы.

Таким образом, анализируя теоретическую составляющую обеспечения конкурентоспособности стран мира в инновационной экономике, необходимо отметить, что стержнем современной национальной модели конкурентоспособности любого государства является реализация и использование национальных преимуществ на инновационной основе с необходимым определением схемы мероприятий по включению в международный процесс экономического соперничества на различных уровнях. Инновационная деятельность является общепризнанным и существенным фактором становления конкурентных преимуществ в экономическом и общественном развитии. Она включает в себя как фундаментальные, так и прикладные научные исследования, а также комплекс мероприятий для доведения полученных результатов до стадии практического использования. Главная задача инновационно-конкурентоспособной экономики — ориентация на воспроизводственную модель, где не только функционирует сфера обращения (внешняя торговля), но и осуществляется сотрудничество по всем звеньям производственно-технологического процесса с выходом за национальные границы (транснационализация хозяйственной деятельности).

Для повышения уровня инновационности страны необходимо проводить следующие мероприятия: создание высокоэффективной системы телекоммуникаций, внедрение новейших методов передачи и обработки информации во всех сферах человеческой деятельности; усовершенствование нормативно-правовой базы; формирование механизмов государственного стимулирования и поддержки инновационной деятельности; организация эффективного взаимодействия между различными уровнями власти; целенаправленная подготовка кадров высокой квалификации для высокотехнологичных отраслей, а также менеджеров инновационных проектов.

Используемые источники

1. Рыбцев В.В. Переход к шестому технологическому укладу как механизм перехода к инновационному пути развития // Креативная экономика. 2011. № 4. С. 3–8.
2. Хрусталева Е.Ю., Ларин С.Н. Использование информационных ресурсов и технологий для стимулирования инновационного развития экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 32. С. 2–11.
3. Евсеев О.С. Инновационная восприимчивость национальной экономики в условиях модернизации // Молодой ученый. 2012. № 1–1. С. 98–104.
4. Knut Ingar Westeren Foundations of the knowledge economy: innovation, learning and clusters. – Cheltenham: Edward Elgar, 2012.
5. Peretto, P. F., Valente, S. Resources, innovation and growth in the global economy // Journal of monetary economics. 2011. Vol. 58; № 4, P. 387–399.
6. Кравченко Н. А. Инновация и конкурентоспособность предприятий: [инновации: компетенции, организационный механизм, стратегия, бизнес-модель, ресурсы, культура]. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010.
7. Ожиганов Э. Н. Политика инновационного развития: глобальная конкуренция и стратегическая перспектива России. Москва: URSS: ЛИБРОКОМ, 2011.
8. Горенков Е. М. Инновационный потенциал как целостная социально-педагогическая система. Москва: Прометей, 2012.

Формирование стратегии развития государства и местного самоуправления

Аннотация. В статье рассмотрен механизм формирования стратегии государственного управления и муниципального управления, а также перспективы развития муниципального управления.

Ключевые слова: муниципалитет, власть, реформирование, самоуправление, конституция.

Formation of strategy of development of the state and local government

The summary. In article the mechanism of formation of strategy of public administration and municipal management, and also prospect of development of municipal management is considered.

Keywords: municipality, power, reforming, self-government, constitution.

Эффективность деятельности местного самоуправления в значительной мере определяется политикой государства по отношению к нему, системой взаимоотношений между органами государственной власти и местного самоуправления. Государство определяет общие направления своей политики по отношению к местному самоуправлению, обязательные как для федеральных органов, так и для субъектов РФ. Наиболее полно они были сформулированы в «Основных положениях государственной политики в области развития местного самоуправления в Российской Федерации», утвержденных Указом Президента РФ от 15 октября 1999 года № 1370.

Рассматривая систему государственного регулирования деятельности местного самоуправления, следует учитывать, что органы местного самоуправления выступают в ней в качестве не только пассивной, но и активной стороны. Взаимодействие с органами государственной власти является одной из важных составных частей муниципальной политики. Органы местного самоуправления во взаимоотношениях с государством через свои союзы и ассоциации воздействуют на формирование государ-

ственной политики в области местного самоуправления. Представительные органы местного самоуправления наделены правом законодательной инициативы в законодательных (представительных) органах государственной власти субъектов РФ, т.е. они имеют право вносить проекты законодательных актов субъектов РФ или изменений в действующие законодательные акты, подлежащие обязательному рассмотрению [1].

За рубежом, особенно в федеративных государствах, выработаны эффективная система взаимодействия между уровнями власти и методы преодоления неизбежно возникающих разногласий, в том числе в финансовой сфере. Так, в США создан специальный орган – Комиссия по межправительственным отношениям, куда входит равное число представителей от федеральной власти, властей штатов и местных властей. Органы местного самоуправления во взаимоотношениях с государством, через свои союзы и ассоциации воздействуют на формирование государственной политики в области местного самоуправления. При отсутствии согласия в этой комиссии серьезные решения по распределению финансовых средств по уровням власти не принимаются.

Законодательное регулирование деятельности местного самоуправления осуществляется государством путем формирования правовой базы, включая законодательное определение территорий и границ муниципальных образований, предметов ведения и полномочий. Экономическое регулирование деятельности местного самоуправления осуществляется путем наделения его имуществом и финансовыми средствами и использования механизмов налогового и бюджетного регулирования.

Органы государственной власти обязаны создавать необходимые условия для становления и развития местного самоуправления, содействовать населению в осуществлении права на местное самоуправление. Государственная поддержка осуществляется посредством соответствующих федеральных и региональных программ.

В 1995 году Правительством РФ была принята первая Федеральная программа государственной поддержки местного самоуправления. Она в целом была выполнена. В 1999 году была утверждена вторая программа – «Федеральная целевая программа государственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления». Большинство ее пунктов также выполнено. В отдельных субъектах РФ были приняты и реализуются региональные программы государственной поддержки местного самоуправления. Существенными компонентами государственной поддержки местного самоуправления являются: методическая помощь, в частности разработка модельных норматив-

ных актов и рекомендаций; информационное обслуживание; развитие государственной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для органов местного самоуправления[1].

В администрациях многих субъектов РФ имеются специальные структурные подразделения, ведающие вопросами местного самоуправления. Взаимодействие муниципальных образований с региональными органами власти осуществляется на основе договоров и соглашений, создания координационных, консультативных, совещательных и иных рабочих органов, как временных, так и постоянно действующих.

Государственное регулирование и поддержка местного самоуправления на федеральном уровне реализуются благодаря системе федеральных органов, ведающих вопросами местного самоуправления. Они действуют в Правительстве РФ, в палатах Федерального Собрания РФ. В системе федеральных органов исполнительной власти курирование местного самоуправления возложено на Министерство регионального развития РФ, в составе которого есть соответствующие структурные подразделения[2].

Государственное регулирование и государственную поддержку местного самоуправления нельзя путать с вмешательством государства в собственные дела местного самоуправления, хотя провести границу бывает трудно.

Система государственных гарантий прав местного самоуправления включает в себя общие и специальные гарантии. Под общими гарантиями понимают законодательные нормы, гарантирующие соблюдение тех или иных прав. В качестве примеров можно привести такие законодательные положения, как недопустимость решения вопросов о территориях и границах муниципальных образований без учета мнения населения, недопустимость осуществления местного самоуправления органами государственной власти, социальные гарантии для муниципальных служащих, право на создание ассоциаций и союзов муниципальных образований, право муниципальных образований на собственную символику и т.д.[3].

Специальные (юридические) гарантии определяют возможность юридической защиты общих гарантий, т.е. конкретные механизмы судебной и иной защиты тех прав и полномочий местного самоуправления, на которые распространяются общие гарантии.

Из этого следует, что (как сказано в ст. 11 Европейской Хартии местного самоуправления) органы местного самоуправления должны иметь право на судебную защиту для обеспечения свободного осуществления ими своих полномочий и соблюдения закрепленных кон-

ституцией и законодательством страны принципов местного самоуправления. Граждане, органы и должностные лица местного самоуправления вправе предъявлять в суд общей юрисдикции или арбитражный суд иски о признании недействительными актов органов государственной власти, государственных должностных лиц, других органов и должностных лиц местного самоуправления, предприятий, учреждений, организаций, общественных объединений, если эти акты нарушают права граждан на местное самоуправление. Серьезная работа по судебной защите конституционных прав местного самоуправления проводится Конституционным Судом РФ[4].

Обеспечение судебной защиты прав местного самоуправления, в свою очередь, требует реформы судебной системы, которая не справляется с огромным количеством дел, возникающих при практическом применении законодательства о местном самоуправлении. Многие судьи не имеют должной квалификации в вопросах муниципального права. Решению этой проблемы могли бы способствовать:

- создание во всех субъектах РФ уставных (конституционных) судов, а в судах общей юрисдикции субъектов РФ – коллегий по государственно-правовым вопросам;
- специализация судей по вопросам муниципального права;
- систематическое обобщение судебной практики по делам о защите прав местного самоуправления.

Обозначенные выше тенденции общественного развития и проблемы местного самоуправления обуславливают необходимость системной работы по совершенствованию муниципальной практики. Чтобы предлагаемый пакет мер в этом направлении был эффективным, принимаемые решения должны быть концептуально выверены, согласованы друг с другом, объединены общими целями и методами претворения в жизнь.

Усилия по развитию местного самоуправления в Сибири сегодня должны быть сконцентрированы на нескольких основных направлениях (это своего рода ключевые векторы дальнейших преобразований):

1. Адаптация муниципальной системы – речь идет не только об адаптации муниципалитетов к законодательно определенной модели, но и об адаптации самой модели к российским реалиям – экономическим, политическим, ментальным. К основным элементам можно отнести:

- введение факультативности районного уровня местного самоуправления и возможности перехода к конструкции «районная администрация – территориальный орган государственной власти субъекта РФ»;

- закрепление правых форм сотрудничества муниципальных образований в рамках городских агломераций (что фиксирует современные тенденции в развитии системы расселения людей);
- усиление вариативности организации местного самоуправления (в частности, по вопросам разграничения полномочий и финансового обеспечения);
- институционализации и правовой регламентации процедур государственного контроля в сфере местного самоуправления (которые сейчас отданы на откуп региональным властям и территориальным подразделениям федеральных служб).

2. Усиление автономии муниципалитетов – повышение их самостоятельности в масштабах, безопасных для слаженного функционирования системы государственных органов и обеспечивающих эффективность системы публичного управления. Муниципалитеты должны превратиться в определенный противовес, сдерживающий напор региональных властей и гарантирующий качество управленческих решений на местном уровне и оперативность их исполнения)[5].

Основные мероприятия следующие:

- укрепление политических инструментов представительства и поддержки муниципалитетов на федеральном уровне;
- расширение фискальной автономии муниципалитетов; уход от искусственной дотационности бюджетов территорий с уровнем экономического развития выше среднего;
- более четкое определение компетенции органов местного самоуправления, исключаящее избыточное вмешательство в их деятельность других уровней публичной власти;
- усиление гарантий правовой защиты интересов муниципальных образований.

3. Стимулирование развития территорий. Это направление отчасти завязано на повышение самостоятельности муниципалитетов, но не сводится к ней. Для решения данных задач необходимы:

- повышение гибкости правового регулирования, позволяющего отказываться от отживших правовых форм и, напротив, внедрять передовые муниципальные практики;
- закрепление за местными бюджетами дополнительных источников, стимулирующих муниципалитеты работать над своей налогооблагаемой базой;

- создание механизмов поощрения (и продвижения) представителей «муниципального класса», достигших высоких результатов в своей профессиональной деятельности.

Используемые источники

1. Стародубровская И., Славгородская М., Миронова Н. Муниципальная реформа в 2007 году. М., 2008.
2. Проблемы и перспективы муниципальной реформы Российской Федерации / Доклад Института экономики РАН и Института законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации / Рук. авт. коллектива С. Д. Валентей, Т. Я. Хабриева. М., 2008. С. 100.
3. Итоги реализации Федерального закона от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в 2007 году. М., Министерство регионального развития Российской Федерации, 2007. С. 23–25.
4. Из выступления на II Общероссийском гражданском форуме 22.01.2008.
5. Стародубровская И., Славгородская М., Миронова Н. Муниципальная реформа в 2007 году. М., 2008.

Яковлева А. И.

соискатель,
Современная гуманитарная академия

Гражданские правонарушения градостроительного законодательства: понятие, содержание

***Аннотация.** В данной статье автор с позиции традиционных подходов к сущности и классификации правонарушений, предпринимает попытку дать определение дефиниции гражданского правонарушения градостроительного законодательства, уточнить его сущность и содержание. В результате проведенного исследования предложен авторский подход к определению данной дефиниции, определены его признаки, сделаны иные доктринальные выводы.*

***Ключевые слова:** правонарушение, градостроительная деятельность, гражданское законодательство.*

Torts of Urban-Planning Law: Definition and Substance

***The summary.** In this article the author from the perspective of traditional approaches to the nature and classification of offenses, attempts to define the tort of urban-planning law, to clarify its nature and content. The article proposes «tort of urban-planning legislation» interpretation, defines its characteristics, made certain doctrinal conclusions.*

***Keywords:** offence, urban-planning activity, civil law.*

Социальное и экономическое развитие современной России в процессе выхода на траекторию устойчивого и сбалансированного роста в целях модернизации и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества неразрывно связано с параллельно идущим процессом урбанизации. Эффективная градостроительная политика в целях создания комфортной среды жизнедеятельности человека должна удовлетворять жилищные потребности граждан и обеспечивать высокое качество и безопасность жизни в целом.

Характерной чертой норм градостроительного права является тесное переплетение публично-правового регулирования, обусловленного необходимостью реализации государственного и общественного интереса в оптимальной модели землепользования и застройки, и частно-

правового регулирования, связанного с учетом интересов конкретного правообладателя земельного участка и объекта недвижимости¹. Таким образом, комплексность градостроительного законодательства предполагает, что при его применении, в том числе необходимо учитывать гражданско-правовые нормы, содержание которых имеет непосредственное влияние на градостроительные отношения.

При этом в отличие от многих других отраслей российского права, градостроительное право обладает теснейшей взаимосвязью с техническими нормами и требованиями, вырабатываемыми в рамках архитектурно-градостроительной науки и практики. Поэтому данная сфера общественных отношений находится в сфере правового регулирования, воздействуя на внешние, социально значимые для общества и государства виды деятельности субъектов градостроительных отношений². Это обуславливает, в частности, необходимость обеспечения учета принципов законодательства о градостроительной деятельности (ст. 2 ГрК РФ³), а также создание и развитие действенных механизмов защиты комплекса прав и интересов лиц, чьи законные права и интересы могут быть нарушены в результате ее осуществления.

В качестве факультативного признака любой отрасли права⁴ допустимо считать наличие у той или иной отрасли самостоятельного вида юридической ответственности, классифицирующим критерием которой выступает ее отраслевая принадлежность.

Согласно ст. 58 ГрК РФ, за нарушение законодательства о градостроительной деятельности предусматриваются традиционные виды ответственности: дисциплинарная, административная, имущественная, уголовная. Определения градостроительного правонарушения градост-

¹ См. Анисимов А. П., Юшкова Н. Г. Градостроительное право – новая отрасль в системе российского права // Право и политика. 2008. № 3. С. 23; Аракельян Н. В. Правовое регулирование градостроительной деятельности (гражданско-правовой аспект): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2010. С. 17–21.

² Под градостроительной деятельностью (градостроительством) нами понимается деятельность государственных органов, органов местного самоуправления, физических лиц, а также коммерческих и некоммерческих организации по развитию территорий, в том числе городов и иных поселений, осуществляемая в виде территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территории, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции объектов капитального строительства.

³ Градостроительный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2004 № 190-ФЗ: ред. от 06.12.2011 // Собрание законодательства РФ, 03.01.2005, N 1 (часть 1), ст. 16.

⁴ Автор статьи придерживается распространенного мнения, что градостроительное право является самостоятельной отраслью права.

роительное законодательство не содержит. Недостаточно разработаны в доктрине и вопросы гражданско-правовой ответственности за нарушения градостроительного законодательства.

В этой связи говоря о градостроительных правонарушениях в целом, следует отметить, что в общей теории права сложились следующие концепции правонарушения: правонарушение как разновидность юридических фактов (Ю.А. Денисов); правонарушение как общественно опасное деяние (Г.Е. Авилов, Н.И. Матузова, А.В. Малько, Е.А. Суханов); правонарушение как основание юридической ответственности (Л.С. Явич).

Понятие гражданского правонарушения разными авторами раскрывается по-разному. В.Л. Слесарев пишет: «гражданское правонарушение «представляет собой противоправное действие (бездействие), посягающее на общественные отношения, урегулированные нормами гражданского права»⁵. Т.Д. Зражевская под гражданским правонарушением понимает противоправное «действие или бездействие, нарушающее нормы объективного права и субъективные права участников гражданских правоотношений»⁶. Гражданский кодекс РФ не дает определения понятию «гражданское правонарушение». На отсутствие законодательного определения правонарушения как на недостаток указывают В.М. Ведяхин, А.Ф. Галузин, Н.С. Малейн и другие.

Под сущностью⁷ правонарушения следует понимать главную, внутреннеприсущую правонарушению характеристику, которая позволяет выделять его среди иных актов поведения, указывает на его родовые свойства и признаки. Традиционно в качестве признаков любого правонарушения выделяются следующие: 1) правонарушением может быть как действие, так и бездействие; 2) противоправность; 3) общественная опасность; 4) виновность; 5) деликтоспособность лица, совершившего противоправное деяние.

Итак, в первую очередь, любое правонарушение — это всегда определенное деяние, находящееся под постоянным контролем воли и разума человека. В юридической литературе не встречается возражений против отнесения данного признака к существенному характерному

⁵ Слесарев В. Л. Объект и результат гражданского правонарушения. Томск, 1980. С. 5.

⁶ Зражевская Т. А. Ответственность по советскому государственному праву. Воронеж, 1980. С. 87.

⁷ В логике сущность (как существенный признак — лат. *essentialia constitutiva*) — это неотъемлемое качество, без которого предмет невозможно мыслить. Сущность предмета выражается в его определении. Определение понятия, или дефиниция — логическая операция установления смысла термина.

признаку правонарушения. Правонарушениями градостроительного законодательства являются акты поведения деликтоспособных лиц, которые способны контролировать свою волю и свое поведение, отдавать отчет в своих действиях, осознавать их противоправность и быть в состоянии нести ответственность за их последствия.

Противоправность — следующий весьма важный признак любого правонарушения. Не всякое деяние — действие или бездействие — является правонарушением, а лишь то, которое совершается вопреки правовым велениям, нарушает закон, его нормы и положения⁸. Противоправное поведение субъектов градостроительной деятельности может выражаться в неправомерном действии или бездействии (например, непредоставление земельного участка, на котором предварительно согласовано место размещения объекта строительства⁹, непринятие администрацией муниципального образования решения по заявлению о выборе земельного участка и т.п.).

В свою очередь противоправность гражданского правонарушения имеет свои особенности, и неоднозначно трактуется в юридической науке. Наиболее распространенным является определение противоправности как поведения, которое не соответствует, противоречит нормам права, нарушает их¹⁰. Особенностью гражданского законодательства можно считать то, что оно содержит диспозитивные нормы. Соответственно нарушение прав и обязанностей, согласованных сторонами в договоре, тоже, с точки зрения гражданского права, противоправно¹¹. Следует также учитывать, что иногда, при наличии определенных условий, имущественные отношения регулируются не нормами гражданского закона, а обычаями делового оборота.

Некоторые ученые выделяют в качестве самостоятельного признака правонарушения его наказуемость или предусмотренность юриди-

⁸ В отличие от правомерного поведения противоправное поведение не соответствует, противоречит нормам права, нарушает их. Противоправное поведение может выражаться как в действии, так и в бездействии, которое является одной из форм поведения лица. С юридической точки зрения бездействие есть не совершение конкретных действий, которые предписаны данному субъекту.

⁹ Обзор практики разрешения споров, связанных с применением норм законодательства, регулирующих предоставление земельных участков для строительства Челябинского областного суда. [Официальный сайт Челябинского областного суда]. URL: <http://www.chel-oblsud.ru> (дата обращения: 22.05.2011).

¹⁰ См. Грибанов В. П. Ответственность за нарушение гражданских прав и обязанностей. М., 1973. С. 54–55.

¹¹ См. Гусев О. Б., Завидов Б. Д. Справочник практикующего юриста: Гражданско-правовая ответственность / Под ред. Г. Б. Мирзоева и [др.]. М.: Экзамен, 2001. С. 428.

ческой ответственности. На наш взгляд, здесь налицо смешение понятий наказанности и наказуемости, которая как составная часть противоправности в градостроительных отношениях выражается в угрозе применения наказания при нарушении запрета совершать те или иные деяния либо несовершении действий.

Представляется, что наказуемость есть отдельный обязательный признак только правонарушений публично-правовых норм в сфере градостроительного регулирования. В случае нарушения субъектом градостроительных отношений норм частного права наказуемость не является существенным признаком, т.к. охрана частных интересов заключается не в наказании, а в пресечение противоправных действий и принудительном восстановлении нарушенного права. Более того, пострадавшая от нарушения градостроительного законодательства сторона может по своему усмотрению отказаться от восстановления причиненного ущерба. К тому же, гражданское законодательство не содержит в себе исчерпывающего перечня запрещаемых им действий.

Следующим обязательным признаком правонарушения является наличие общественного вреда как совокупности отрицательных последствий правонарушения. Вред от конкретного нарушения градостроительного законодательства может иметь материальный или моральный характер, быть измеримым или неизмеримым, восстановимым или нет, более или менее значимым, ощущаемым отдельными гражданами, хозяйствующими субъектами и обществом в целом¹². «...Деяния, которые по своим свойствам не способны причинить вред общественным отношениям ... не могут и объективно не должны признаваться правонарушениями»¹³. Сама угроза наступления вредоносных последствий уже есть вред, который в данном случае выражается в нарушении общественных отношений. Потенциальная опасность вреда, причиненного в ходе осуществления градостроительной деятельности, выражается в том, что последствия нарушения требований градостроительного законодательства могут проявиться не сразу, а лишь через значительный промежуток времени и быть разноплановыми — привести к человеческим жертвам, уничтожению или повреждению имущества, негативным последствиям для экологии публично-территориального образования.

¹² Мнения о том, что та или иная характеристика вреда зависит от видов нарушенных интересов, субъективных прав, объекта правонарушения придерживаются Н.С. Малеин, Г.И. Петров, Л.Л. Попов, М.С. Студеникина.

¹³ См.: Лазарев В. В. Правонарушение и юридическая ответственность // Проблемы общей теории права и государства / Под ред. В. С. Нерсесянца. М.: НОРМА, 2001. С. 231.

Что касается вопроса об общественной опасности правонарушения, то до настоящего времени в юридической науке не сложилось единого подхода к его решению. Мнение о том, что общественная опасность — специфическое качество правонарушений стало господствующим в российской общетеоретической науке. Его поддерживаются такие ученые как: Д.Н. Бахрах, И.А. Галаган, М.И. Еропкин, А.Е. Лунев, М.С. Студеникина. В литературе существует и другая позиция. Так, Д.Н. Бахрах отмечает, что «противоправность есть юридическое выражение общественной вредности правонарушений»¹⁴.

Гражданский кодекс РФ также не указывает на общественную опасность как признак правонарушения¹⁵, последовательно употребляя термин «вред» личности или имуществу (п. 1 ст. 1064 ГК РФ)¹⁶. При этом классифицировать общественную опасность не представляется возможным, вред же, причиняемого градостроительными правонарушениями, классифицируется на физический и имущественный (ст. 59 ГрК РФ¹⁷), моральный.

При характеристике гражданского правонарушения необходимо обязательно выявить: виновно ли совершено противоправное деяние. На это указывают в своих работах С. С. Алексеев, И. З. Геллер, В. П. Грибанов, О. Э. Лейст, И. С. Самощенко, Р.Л. Хачатуров, Г. Ф. Шершеневич и многие другие. Позиция признания виновности обязательным признаком гражданского правонарушения имеет своих противников (М. С. Строгович). На наш взгляд, такой субъективный признак, как вина, должен обязательно присутствовать для определения состава гражданского правонарушения градостроительного законодательства. Другое дело, что вопрос об ответственности за невиновно причиненный в результате градостроительной деятельности вред требует своего решения.

¹⁴ См. Бахрах Д. Н. Советское законодательство об административной ответственности. Пермь, 1969. С.73.

¹⁵ См. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: Постатейный. Часть первая /А. К. Губаева, Н. Д. Егоров, И. В. Елисеев и [др.]; Под ред. Н. Д. Егорова, А. П. Сергеева. — 3-е изд., перераб. и доп., науч. М.: Проспект, Велби, 2006.

¹⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ: ред. от 30.11.2011 // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, № 5, ст. 410.

¹⁷ В соответствии со ст. 59 ГрК РФ возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц в результате утверждения не соответствующих требованиям технических регламентов документов территориального планирования муниципальных образований, правил землепользования и застройки, документации по планировке территорий муниципальных образований, осуществляется в полном объеме.

В отличие от градостроительного законодательства, содержащего нормы публичного права, решен в Гражданском кодексе РФ и вопрос о характере ответственности юридического лица.

Прежде, на этот счёт, в научной литературе существовали две основные точки зрения: вина юридического лица не может сводиться к вине отдельных работников, а представляет собой вину коллектива как единого целого¹⁸; вина юридического лица может проявиться и в виновных действиях его работников¹⁹. Более правильной является вторая позиция, поскольку для юридической науки, права важное значение имеет то обстоятельство, что внешне вина юридического лица не может проявиться иначе, как через виновное поведение его работников. Эта точка зрения воспринята и новым ГК РФ (ст. 402)²⁰.

Так, В.А. Тархов, признавая, что вина юридического лица — это вина «любого человека, осуществляющего деятельность данного юридического лица», полагает, что нельзя полагать, будто вина юридического лица может выразиться лишь в действиях отдельных лиц, но не в действиях коллектива²¹. Мы разделяем общепринятую точку зрения на вину юридического лица как на вину отдельных его работников, в то же время аргументы В.А. Тархова представляются убедительными²². Поэтому под виной юридического лица предлагаем понимать как вину отдельных работников, так и коллектива в целом. Субъект градостроительной деятельности — юридическое лицо не обладает психикой, а его вину следует понимать как «совокупное психическое отношение всех или части работников юридического лица к выполнению его обязательств».

Вина может иметь форму умысла или неосторожности. Несмотря на законодательное закрепление форм вины — умысла и неосторожности для привлечения к гражданско-правовой ответственности форма вины значения не имеет.

В завершении настоящей статьи нам представляется необходимым сделать следующие выводы.

¹⁸ См.: Матвеев Г. К. Вина в советском гражданском праве. Киев, 1955. С. 216.

¹⁹ Грибанов В. П. Ответственность за нарушение гражданских прав и обязанностей. М., 1973. С. 74.

²⁰ В отдельных случаях должник отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств третьими лицами, на которых было возложено исполнение законом или договором (ст. 403 ГК РФ), при наличии вины самого должника или третьего лица.

²¹ Тархов В. А. Гражданские права и ответственность. Уфа, 1996. С. 94.

²² Маштаков И. В. Сравнительно-правовая характеристика правонарушений: дис. канд. юрид. наук. Тольятти, 2005. С. 12.

Общими для всех видов градостроительных правонарушений являются юридические признаки, присущие всем без исключения правонарушениям: 1) это определенное деяние, находящееся под постоянным контролем воли и разума человека; 2) противоправность как нарушение объективного и субъективного права; 3) вина правонарушителя; 4) общественный вред как совокупность отрицательных последствий правонарушения²³.

Все градостроительные правонарушения по степени общественной вредности (опасности) целесообразно классифицировать на преступления и проступки (деликты).

Под гражданским правонарушением в сфере градостроительного регулирования предлагается понимать виновное противоправное действие или бездействие субъекта градостроительной деятельности (государственных органов, органов местного самоуправления, физических лиц, а также коммерческих и некоммерческих организации), посягающее на общественные отношения, складывающиеся в сфере градостроительной деятельности, причиняющее физический, имущественный или моральный вред физическим или юридическим лицам, или создающее угрозу причинения такого вреда, совершение которого может повлечь применение мер гражданско-правовой ответственности.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ: ред. от 30 ноябр. 2011 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 29 дек. 2004 г. № 190-ФЗ: ред. от 6 дек. 2011 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2005. № 1. Ст. 16.
3. Обзор практики разрешения споров, связанных с применением норм законодательства, регулирующих предоставление земельных участков для строительства Челябинского областного суда. [Официальный сайт Челябинского областного суда]. URL: [http:// www.chel-oblsud.ru](http://www.chel-oblsud.ru). — Загл. с экрана.

²³ Данные признаки являются обязательными для каждого градостроительного правонарушения, в совокупности, в системе они позволяют отграничить правонарушения от злоупотребления правом, нарушений субъективных прав, объективно-противоправных деяний и юридических ошибок и получают детализацию в составах конкретных правонарушений, предусмотренных уголовным, административным, гражданским и др. законодательством.

4. Анисимов А. П. Градостроительное право – новая отрасль в системе российского права / А. П. Анисимов, Н. Г. Юшкова // Право и политика. 2008. № 3. С. 21–23.
5. Анисимов А. П. Правовое регулирование гражданско-правовой ответственности в сфере градостроительной деятельности // Юргород: юридический интернет-портал. 2011. URL: http://www.jurgorod.ru/index.php?m=pages_publications_abstract.php&id=1136. — Загл. с экрана.
6. Аракелян Н. В. Правовое регулирование градостроительной деятельности (гражданско-правовой аспект): автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Н. В. Аракелян. Краснодар, 2010.
7. Бутенко Е. В. Новое понимание вины должников в нарушение договорных обязательств: автореф. канд. юрид. наук / Е. В. Бутенко. Краснодар, 2002.
8. Грибанов В. П. Ответственность за нарушение гражданских прав и обязанностей : Пособие для слушателей / В. П. Грибанов. М.: Знание, 1973.
9. Кодолова А. Массовые экологические деликты в российском и зарубежном праве / А. Кодолова // Хозяйство и право. 2009. № 6. С. 52–58.
10. Лазарев В. В. Правонарушение и юридическая ответственность // Проблемы общей теории права и государства / Под ред. В. С. Нерсесянца. М. : Норма, 2001.
11. Маштаков И. В. Сравнительно-правовая характеристика правонарушений: дис. ... канд. юрид. наук / И. В. Маштаков. Тольятти, 2005.
12. Символоков О. А. Гражданско-правовая ответственность за нарушение обязательств при осуществлении предпринимательской деятельности: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О. А. Символоков. Волгоград, 2002.
13. Слесарев В. Л. Объект и результат гражданского правонарушения / В. Л. Слесарев. Томск : Изд-во Том. ун-та, 1980.
14. Тархов В. А. Гражданские права и ответственность / В. А. Тархов. Уфа: Уфимский юр. ин-т МВД РФ , 1996.

Яхьяев М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства*

Роман М. И.

*кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства*

Последствия глобализации и интеграции в развитии конкурентоспособности национальной экономики

***Аннотация.** Глобализация и интеграция – как основные формы выхода экономики на международный рынок, зачастую приводят к возникновению рисков, прогнозирование которых зачастую носит ошибочный либо малодостоверный характер. Одновременно с этим данные процессы самым непосредственным образом влияют на формирование конкурентоспособности экономики, стимулируя ее к росту и развитию. О последствиях глобализации и интеграции для национальной экономики в рамках развития ее конкурентоспособности и пойдет речь в данной публикации.*

***Ключевые слова:** глобализация, интеграция, конкурентоспособность, ВТО, еврозона.*

Globalization and integration consequences in development competitiveness of national economy

***The summary.** Globalization and integration – as the main forms of an exit of economy on the international market, often lead to emergence of the risks which forecasting often has erroneous or improbable character. At the same time with it these processes directly influence formation of competitiveness of economy, stimulating it to growth and development. About globalization and integration consequences for national economy within development of its competitiveness speech in this publication also will go.*

***Keywords:** globalization, integration, competitiveness, WTO, eurozone.*

Процессы интеграции и глобализации зачастую рассматриваются как идентичные категории, первая, направлена на объединение группы государств в интеграционный процесс ¹, вторая – на объединение новых технологий, знаний и продукции в общемировом масштабе.

¹ Матвеевский Ю.А. Интеграционные процессы в Западной Европе. М.: МГИМО. ИЕП, 2001. С. 4.

Интеграция в международной жизни означает объединение группы государств в интеграционный комплекс, который берет на себя в той или иной степени управление процессом функционирования в различных областях составляющих его частей — государств².

Например, проводя аналогию с еврозоной, мы можем понять основные ошибки, допущенные при интеграции разнополярных экономик, что впоследствии повлияло на уровень конкурентоспособности ЕС. В сущности, модель создания Российской Федерации, а в прошлом и СССР, во многом повторяют модель формирования евросоюза, цели от объединения — были практически идентичны: достижение финансовой устойчивости и повышения значимости экономики в мировом пространстве. В связи с чем, рассмотрим кратко базовые предпосылки для конвергенции стран еврозоны с учетом уроков текущего долгового кризиса и факторов, сопутствующих ему, а затем экстраполируем данную ситуацию на модель развития экономики России, исходя из чего, выделим основные элементы национальной конкурентоспособности в структуре глобального рынка.

Идее интеграции стран Европы уже не один век, однако, её реальное воплощение в жизнь, приходится только на середину XX века. Декларацией Шумана («планом Шумана — Монне»), фактически предлагались принципы поэтапного движения к единой Европе, которые выразились в виде следующей схемы: «от таможенного союза и общего рынка товаров — к единому внутреннему рынку со свободным движением товаров, услуг, капиталов и лиц — затем к экономическому и валютному союзу и, наконец, к политическому союзу»³. На основе идей, заложенных этой Декларацией, в 1951 г. Франция, ФРГ, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Италия подписали в Париже договор, учреждающий Европейское объединение угля и стали (ЕОУС). В основу организации ЕОУС были положены три ключевых элемента: общий рынок (угля и стали), общие цели, общие институты⁴. Эти же страны в 1957 г. в Риме подписали договоры об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом), которые вступили в силу с 1 января 1958 г. Эти три организации и сегодня вместе обозначаются термином Европейские Сообщества (Сообщества).

² Матвеевский Ю.А. Интеграционные процессы в Западной Европе. М.: МГИМО. ИЕП, 2001. С. 4.

³ Европа и проблема расширения / Под ред. Ю.А. Борко, М.В. Каргаловой, Ю.М. Юмашева / Пер. с франц. М.: Межд. изд. группа «Право». 1995. С. 51–54.

⁴ Прим.автора. Договор, учреждающий ЕОУС (Treaty establishing the European Coal and Steel Community), был подписан 18.04.1951, вступил в силу 23.07.1952 и действовал до 23.07.2002.

Параллельно с интеграцией указанных выше стран Европы в экономической сфере другие европейские государства пошли по пути создания международной организации с более узкими задачами, нацеленными, прежде всего, на обеспечение свободной торговли. Государства Европы, которые не приняли стратегию «плана Шумана – Моне», образовали 3 мая 1960 г. Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ).

План перехода к Экономическому и валютному союзу, предусмотренному Маастрихтским договором, был разработан на основе так называемого Доклада Делора⁵, который, как отмечается в специальных исследованиях, рассматривал ЭВС как совокупность трех элементов: создание внутреннего рынка; создание эффективных инструментов координации экономических политик (экономический союз) и фиксирование обменных курсов с последующим учреждением единой еврозоны⁶.

Обобщающим итогом интеграции еврозоны должно было бы стать сближение таможенной зоны между всеми участниками евро зоны с учетом следующих принципов:

- Использование льготных торговых площадей (при уменьшении таможенных тарифов между определенными странами);
- Открытие зоны свободной торговли (без внутренних тарифов на некоторые или все товары между странами-участницами);
- Закрепление основ таможенного союза (с теми же внешними таможенными тарифами для третьих стран и проведение общей торговой политики);
- Либерализация общих правил торговли и создание общего рынка (с общими правилами свободного передвижения товаров, капиталов, рабочей силы и услуг).

Каковы же были причины разрушительного кризиса, повергшего еврозону в 2010 году в глубокую экономическую стагнацию и последовавшую за ней финансовую нестабильность? С нашей точки зрения, основной причиной послужило диаметрально различие уровня конкурентоспособности стран входящих в единое экономическое пространство. С момента начала интеграции еврозоны, страны Центральной и Восточной Европы вступили на чрезвычайно «амбициозный» путь реформирования, оставляя за глобальной идеей «общей интеграции» в стороне различия между конкурентным и экономическим потенциа-

⁵ Report on economic and monetary union in the European Community / Committee for the study of economic and monetary union. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1989.

⁶ Patterson B., Jevcak A., Grotti M.C. Background to the euro. Luxembourg: European Parliament, 2002. P. 18–20.

ми вступающих в Евросоюз стран. Именно данные различия не позволили ЕС сформировать зону свободной конкуренции и торговли, что собственно и преследовалось в основе создания идеи еврозоны. Стабильность цен и инфляции — как основных компонентов Маастрихского соглашения не удалось также добиться и по причине высокой асимметрии ВВП и доходов стран еврозоны.

Даже на фоне достаточно «прозрачного» инвестиционного климата в европейских странах, лояльного к инвесторам законодательства, конкурентоспособность европейской экономики находится в большой зависимости от так называемых стран-доноров, к числу которых мы можем в первую очередь отнести Германию и Францию. В связи с чем, возникает закономерный вопрос, а чем собственно отличается модель ВТО, возникшая для цели создания равной конкуренции от модели еврозоны, преследовавшая по сути те же принципы: сближение уровня цен, размера инфляции и либерализации общих правил торговли между странами. С нашей точки зрения данный вопрос носит дискуссионный характер. В качестве примера можно привести опыт Киргизии⁷. Где среди полученных страной преимуществ от вступления в ВТО, в качестве основных рисков тенденций были выделены следующие: значительные уступки партнерам, снижение нетарифных ограничений снизило конкурентоспособность киргизской продукции, снизилась конкурентоспособность сырьевого экспорта, не произошло ожидаемого объема инвестиций и экспорта в страну, повысились транспортные расходы на экспорт в страны — члены ВТО, на страну обрушился неконтролируемый поток дешевых товаров зарубежного производства, с внутреннего рынка одноmomentно была вытеснена сельскохозяйственная и обрабатывающая промышленность и т.д.

Однако как отмечает Косицын П. А.⁸, в настоящее время интеграция на постсоветском пространстве даже на фоне вступления отдельных ее стран в ВТО осуществляется в трех направлениях. Содружество Независимых Государств (СНГ) представляет собой международную организацию политико-консультативного типа с определенными военно-политическими обязательствами в рамках Договора о коллективной безопасности. Происходит так называемая торгово-экономическая интеграция более узкой группы государств в рамках ЕврАзЭС, созданы

⁷ Журавлева Е. А. Направления формирования конкурентоспособности России в условиях ВТО// Экономика: теория и практика. 2008. № 15. С. 7–11.

⁸ Косицын П.А. Повышение эффективности интеграционных процессов единого экономического пространства: перспективы, особенности, проблемы // Административное и муниципальное право. 2011. № 6. С. 16–20.

Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС (Белоруссия, Казахстан, Россия) и Союзное государство России и Белоруссии.

С нашей точки зрения, необходимыми и достаточными условиями интеграции в рамках постсоветского пространства для повышения внутренней и внешней конкурентоспособности стран являются:

- Взаимозависимость ресурсной и технологической базы и развитой сети многосторонних экономических связей.
- Взаимовыгодное сотрудничество, сложившееся в течение многих десятилетий в результате общей системы отраслевого и территориального разделения труда и кооперирования производства; территориальной близости; значительной протяженности границы; наличия многогранных и тесных экономических и научных взаимосвязей; существования ресурсной и технологической взаимозависимости отдельных отраслей и производств; единой транспортной системы.
- Рынок товаров и технологий; территории с богатыми минеральными и энергоресурсами. Государства – участники СНГ обладают мощными энергетическими и сырьевыми запасами, достаточным людским и высоким интеллектуальным потенциалом.

При этом с нашей точки зрения, региональное экономическое образование на базе стран СНГ располагает всем необходимым для превращения в полноценный экономический союз крупнейших постсоветских государств.

В числе основных проблем, затрудняющих вступление во Всемирную торговую организацию государств – членов ЕврАзЭС: неконкурентоспособность большинства видов продукции.

Не менее острыми являются проблемы согласованного усиления позиций стран Сообщества на международной арене при противодействии дискриминации со стороны ряда развитых государств, создания транснациональных корпораций и финансово-промышленных групп в ЕврАзЭС, защиты неконкурентоспособных производств и отраслей.

При этом нужно учитывать, что переход на правила и нормы ВТО потребует от стран ЕврАзЭС совершенствования национального законодательства, инвестиций для реализации программ технологической модернизации, образовательных программ, разработки новых законов и административных правил, улучшения таможенной деятельности, гражданского судопроизводства.

Однако интеграционные процессы на постсоветском пространстве сегодня остаются крайне ослабленными, причем в значительной степени по объективным причинам. Интегрирование осуществляется интен-

сивно между странами, имеющими развитую обрабатывающую промышленность. Что касается менее развитых стран, производящих и экспортирующих базовые товары, то они выступают по отношению друг к другу не как взаимодополняющие, а как конкурирующие экономики. Им почти нечего предложить друг другу: в сырье они почти не нуждаются из-за отсутствия собственной обрабатывающей промышленности, а немногие производимые ими готовые изделия по качеству значительно уступают тем, какие можно ввезти из развитых стран. Взаимная торговля развита очень слабо: и как экспортеры, и как импортеры они гораздо сильнее привязаны к промышленно развитым странам, чем друг к другу.

Поэтому одним из условий интеграции России на глобальный рынок, должно стать создание и совершенствование высокоразвитого международного механизма хозяйственного сотрудничества между странами (прежде всего на отраслевом уровне), способствующего сближению и развитию международной специализации и кооперированию производства, перемещению производственных ресурсов между странами на взаимовыгодной основе, совместной хозяйственной деятельности сотрудничающих стран при повышении эффективности, приспособлении внутренних хозяйственных механизмов участвующих стран к потребности международного сотрудничества. Важным шагом на пути дальнейшего развития конкурентоспособности со странами постсоветского и мирового пространства, должно стать также сближение законодательного поля и условий для выхода производителей на рынок. Именно по такому пути сегодня идут страны ЕС для цели стабилизации общеэкономической ситуации и снижения рисков от интеграции разнопольных экономик еврозоны.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора

Л. А. Булочниковой

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XV/
Под научной ред. Л. А. Булочниковой. – М.: Российская академия предприниматель-
ства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – 288 с.

ISBN 978-5-903893-22-5

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
УДК 340.1

Научное издание

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск XV

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77–17480 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 25.06.2012

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 16,74 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»