



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской Академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных
ВАК Минобразования России

Москва
2008

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В.С. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Аристер Н.И. — д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ
Ермакова Е.Е. — к.ф.н., профессор
Лехто Юха — кандидат общественных (политических) наук,
директор ООО «Transacta Consalting»
Суйц В.П. — д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В.И. — д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
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
Яновский Р.Г. — д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М.А. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

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

**Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

А. В. Балабанова

Интенсификация структурных преобразований
региональной экономики 6

**Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР
КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

С. В. Абляев

Управление риском потери ликвидности:
теоретический аспект 36

Х. У. Белхароев

Политика обеспечения национальной безопасности России
в продовольственной сфере и роль производителей 45

Т. В. Воронченко

Бухгалтерская отчетность и ее роль
в анализе финансового состояния российских организаций
в условиях перехода на МСФО 55

А. З. Гусов

Социальное партнерство как фактор
эффективного управления развитием производства в России 76

С. В. Давыдов

Некоторые проблемы управления рисками
ракетно-космической промышленности 89

Н. В. Лясников

Теоретико-методологические аспекты изучения потребительского
поведения как фактора стратегической устойчивости предприятия 97

С. М. Егоров

Оценка девелоперских проектов
в сфере коммерческой недвижимости 107

З. М. Камилова, С. М. Пирбудагова

Программно-целевой подход как инструмент
стратегического развития предпринимательских структур
в туристско-рекреационной сфере 116

Н. Г. Коренев

Корпоративная социальная ответственность банков 123

Е. Ю. Лебедева Методика анализа взаимосвязи «затраты—объем—прибыль» (CVP-анализ)	129
Л. Н. Лысенко Концептуальная модель мотивационного контроля в управлении организацией	135
И. Н. Михеева Рыночное обеспечение инвестиционной деятельности промышленных корпораций	143
С. Н. Мовчан Новые подходы к аудиту военных организаций в условиях реорганизации Вооруженных Сил России	151
А. А. Пискунов Вопросы внедрения программно-целевого подхода в практику военного строительства	159
А. Н. Плотников Оценка экономической эффективности деятельности представительств корпорации за рубежом	167
С. В. Соловьев Особенности формирования национального страхового рынка в системе мирового страхового хозяйства	176
Д. С. Ушаков Технологическое лидерство как фактор современной внешнеэкономической политики: содержание, условия и инструменты поддержания	191
А. Ф. Черненко, Е. В. Новикова Комплексная оценка результатов исследования платежеспособности	199
В. В. Шутов Теоретические основы современного реформирования естественных монополий на примере электроэнергетики	214
А. И. Юсупова Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций банков	234

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

М. Н. Дудин Инновации как инструмент повышения эффективности функционирования малых и средних предприятий	243
--	-----

Е. Е. Ермакова Проблемы соотношения «цена—качество» в высшем образовании	250
Т. Г. Ким Развитие российского предпринимательства через усиление роли отечественных транснациональных корпораций	257

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. З. Гусов, Е. А. Белкина Совершенствование социально-производственной инфраструктуры как фактор экономического развития	263
Т. В. Конаныхина Социокультурные функции фитнеса	276
П. С. Собакарь Природа и сущность конфликтов в производственной организации	284
С. А. Шапиро Организация и нормирование труда как мотивационный ресурс управления предприятием	290

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. В. Балабанова,
профессор кафедры Российской Академии предпринимательства,
к.э.н., доцент

Интенсификация структурных преобразований региональной экономики

Уровень макроэкономики, ее эффективность, в конечном счете, определяются состоянием и динамикой хозяйственного развития регионов, их взаимодействием как с Центром, так и между собой.

Регион представляет собой специфический, в силу природно-климатических, исторических и национальных особенностей социально-экономический организм, функционирующий на основе взаимосвязи между отраслевым и территориальным разделением труда, горизонтальной и вертикальной интеграцией между внутренними и внешними структурными звеньями производства и реализации товаров.

Будучи продуктом развивающейся и углубляющейся системы общественного разделения труда, региональная экономика существует как неотъемлемая органическая часть общехозяйственной системы. Поэтому хозяйственное обособление региона, являясь объективным в условиях рыночных отношений, не должно противоречить общенациональным интересам.

Сбалансированность между отраслевой, территориальной и макро экономикой — важнейшая и острейшая проблема для всех стран. Для России с ее огромной территорией и многообразием природно-климатических условий, демографических, национальных особенностей, она имеет первостепенное значение. От выбора модели территориального развития зависит будущее России. В связи с этим всестороннее и глубокое изучение региональных аспектов экономи-

ческого роста и модернизации экономики представляет большой научный и практический интерес.

В советский период, несмотря на многочисленные усилия, достичь оптимального соотношения между отраслевой и территориальной системами управления не удалось. В СССР превалировали отраслевые методы управления. Сколько-нибудь целостного экономического механизма территориального управления практически не существовало. Нет его и сегодня.

Сложность гармонизации между отраслевым и территориальным управлением состоит в том, что у них разные целевые установки. Движущей силой, основным мотивом развития отрасли служит ее экономическая цель — высокая рентабельность, которая, нередко, достигается за счет ухудшения жизненной среды на данной территории. Миссия же территориального управления — создание условий для достойной и комфортной жизни населения. Решение этой задачи прямо и непосредственно связано с улучшением природной среды и развитием социальной сферы, которые самым непосредственным образом определяют условия жизни и воспроизводства населения и трудовых ресурсов. Высокое качество жизни — главный показатель эффективности управления территориальным образованием.

Таким образом, реально складывается такая ситуация, что отрасли, производящие продукцию, экономически и социально обособляются от территории. Их участие в решении общерегиональных проблем весьма и весьма незначительно. В основном оно сводится к уплате налогов в местные бюджеты. Правда, набирающая в последнее время силу акция по усилению социальной ответственности бизнеса, дает некоторую надежду на активизацию роли отраслевого бизнеса в социальном развитии региона.

Осуществление политических и экономических преобразований в России потребовало формирования качественно новых отношений как между Центром и регионами, так и между регионами, адекватными федеративному устройству государства и рыночному механизму.

Мировая практика показывает, что фундаментальным условием эффективного развития регионов и всей хозяйственной системы служит создание механизма оптимизации интересов Центра и регионов путем ориентации всех субъектов экономики на развитие конкурентной экономики и достижение высокого благосостояния на всей территории страны.

Сегодня российское государство решает лишь текущие неотложные задачи регионов, чтобы не допустить социального взрыва и рас-

пада страны. Наиболее болевым вопросом в системе отношений между Центром и регионами являются межбюджетные отношения, возникающие по поводу централизации и распределения налоговых доходов. Это, естественно, так как состояние региональных финансов — основополагающий фактор, определяющий социально-экономическое положение любой территории. До сих пор процесс реформирования межбюджетных отношений остается незавершенным и острота проблемы не только не снижается, а, напротив, возрастает.

Принцип Ельцина Б.Н. «возьмите столько суверенитета, сколько сможете проглотить» привел к усилению суверенизации территориальных образований, разрушению единого экономического пространства, спаду производства и снижению уровня жизни во всех регионах. В результате возникли серьезные противоречия в отношениях между Центром и субъектами Федерации, между отраслевыми и территориальными органами управления, между регионами и внутри регионов. Рассчитывать на устойчивый экономический рост и повышение уровня жизни в таких условиях весьма проблематично. Поэтому выполнение стратегической задачи предстоящего десятилетия — структурно-технологической модернизации и повышение конкурентоспособности российской экономики — диктует необходимость разработки и последовательной реализации качественно новой региональной политики, определения четких и научно обоснованных принципов развития территорий.

Стихийное рыночное развитие регионов резко усилило социально-экономическую дифференциацию регионов. Из 83 субъектов РФ чуть более 10 регионов относятся к категории самодостаточных и являются донорами для других территорий. Остальные реципиенты, экономика и жизнь которых зависят от федеральной финансовой помощи.

Темпы и пропорции экономического роста в регионе предопределяются его ролью и местом в экономике страны. И то, и другое, в свою очередь, зависит от его специализации и уровня социально-экономического развития. Очень важно, какая совокупность отраслей составляет основу региональной экономики. Отраслевая специализация — ключевой фактор, который обуславливает особенности экономического роста в каждом регионе, характер его межотраслевых и межхозяйственных связей.

В целях укрепления государственности и территориальной целостности в 1999 г. субъекты РФ были распределены на 7 федеральных округов, которые представляют определенную социально-экономи-

ческую целостность, функционирующую на основе взаимодействия как между внутренними, так и внешними хозяйственными связями.

Обобщающим показателем состояния экономики региона и его места в народнохозяйственном комплексе страны служат динамика и структура валового регионального продукта. Данные официальной статистики показывают, что между регионами существует значительное экономическое неравенство. Так, большая часть номинального ВРП¹ (более 30%), а, следовательно, и ВВП создается в Центральном округе. Такой высокий показатель этот округ имеет за счет Москвы, которая производит свыше 60% ВРП округа. Доля Москвы в общероссийском ВРП составляет более 20%. Затем идет Приволжский округ — около 18%. Здесь ведущие позиции занимают: Республики Башкортостан и Татарстан, Самарская и Пермская области. Более 16% добавленной стоимости производит Уральский округ, из которых свыше 10% дает Тюменская область. Доля Сибирского округа — чуть выше 11%. Тут доминирующую роль в экономике играет Красноярский край, на долю которого приходится почти 37% добавленной стоимости, созданной в округе и чуть менее 3% ВРП. Роль Санкт-Петербурга в создании общерегиональной добавленной стоимости невелика — около 4,1%, что в 3,5 раза меньше г. Москвы. Очень скромный вклад в производство ВРП вносят Южный и Дальневосточный округа: 7,8% и 5%, соответственно².

Более объективную оценку социально-экономического развития территориальных образований дает динамика душевого регионального продукта, величина которого зависит не только от стоимостного объема валового продукта, но и от численности населения.

Из таблицы видно, что душевой размер номинального ВРП растет как в целом, так и по округам довольно высокими темпами. Но за эти сравнительно благоприятными данными скрываются два важных обстоятельства: во-первых, эти показатели не учитывают масштабов инфляции, которая составляет двузначную величину. Так, резкое усиление инфляции в 1999 г. привело к существенному повышению темпов роста ВРП по сравнению с 1995 г. Уменьшение инфляции в последние годы — одна из основных причин снижения темпов роста ВРП на душу населения. Во-вторых, величина душевого размера ВРП зависит

¹ Росстат не исчисляет реальный ВРП.

² Рассчитано: Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 334.

Таблица 1

**Динамика номинального валового регионального продукта
на душу населения¹**

	На душу населения, руб.					В % к предыдущему году			
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
РОССИЯ									
ВРП на душу населения ²	28404	42731	53410	65249	80740	153,6	123,3	122,6	124,6
Регионы выше среднероссийского уровня									
Центральный федеральный округ	34854	53717	65639	83699	104112	154,3	122,2	127,3	123,8
г. Москва	79792	130582	152196	191283	234997	163,8	116,0	125,7	123,0
г. Санкт-Петербург	31689	43374	58497	78589	93891	134,4	137,2	133,9	119,0
Уральский федеральный округ	44839	74968	97066	114948	144037	166,7	129,2	118,6	125,2
Тюменская область	106495	190882	251983	294551	364061	181,9	131,9	117,1	123,4
Красноярский край	42051	71530	79657	79725	95716	171,4	112,7	100,0	120,0
Чукотский автономный округ	46006	67189	141777	210924	351470	145,7	219,4	148,6	166,8
Республика Саха (Якутия)	63542	84568	105532	120798	140327	132,8	124,7	114,2	115,7
Дальневосточный федеральный округ	34093	45539	58116	71126	87307	135,3	126,1	122,4	122,5
Северо-Западный федеральный округ	29798	42808	53161	67099	83067	143,3	123,3	126,4	138,3

¹ Рассчитано: Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 334–335.

² Сумма валовых региональных продуктов по России неравнозначна ВВП, поскольку не включает добавленную стоимость по коллективным услугам (оборона, государственное управление и т.д.).

Продолжение таблицы 1

Регионы ниже среднероссийского уровня									
Южный федеральный округ	15099	21814	28200	33898	41379	193,3	97,7	121,4	123,5
Приволжский федеральный округ	24312	35569	44412	51404	63348	150,0	125,0	115,6	121,2
Сибирский федеральный округ	23761	34768	43231	51950	63417	145,8	122,9	120,9	123,1
Приморский край	25461	30031	34967	48535	60232	120,0	116,7	140,0	122,4

не только от номинальной стоимости величины регионального продукта, но и от численности населения, которая, как известно, начиная с 1990 г. постоянно сокращается. При этом абсолютные и относительные показатели сокращения численности населения очень сильно различаются по регионам. В Центральном федеральном округе за период с 1990 г. по 2005 г. численность населения сократилась на 72 тыс. человек, в Северо-Западном — на 1 млн. 362 тыс. человек, в Сибирском уменьшилась чуть более на 1 млн. человек, в Дальне-Восточном — на 1 млн. 365 тыс. человек. Приволжский и Уральский округа за это время потеряли 660 тыс. человек и 360 тыс. человек, соответственно. И только в Южном округе население увеличилось на 2 млн. 105 тыс. человек. Особенно сильно сокращается население северных субъектов Дальневосточного округа. В Чукотском автономном округе в 2003 г. жило всего 535 тыс. человек, что на 109 тыс. человек меньше, чем в 1990 г. В Магаданской области — 182 тыс. человек, что на 208 тыс. человек меньше, чем в 1990 г., Сахалинской области — 545 тыс. человек, что на 169 тыс. человек меньше, чем в 1990 г. Эта негативная тенденция продолжается. За период с 2003 г. по 2005 г. численность населения сократилась во всех регионах. Даже в Южном округе в 2005 г. она уменьшилось по сравнению с 2003 г. на 71 тыс. человек¹.

Округа четко распределились на тех, у кого ВРП выше общероссийского и общерегионального уровня, и тех, у кого он ниже. Примечательно, что отсутствуют регионы, имеющие среднедушевой уровень ВРП. При этом сами группы крайне неоднородны, внутри них существуют глубокие различия в уровне душевого размера ВРП. В первой

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 82.

группе наиболее высокий душевой размер ВРП имеют Центральный и Уральский округа. Так, в Центральном округе ВРП на душу населения в 2004 г. превышал общероссийский показатель на 11% и общерегиональный — на 28,9%, главным образом, за счет Москвы, где он в 2,6 раза больше душевого размера ВВП и примерно в 3 раза больше ВРП.

В остальных 17 субъектах этого округа ВРП на душу населения меньше регионального и тем более общероссийского. Самый низкий уровень (около 32 тыс. руб.) имеет Ивановская область. Меньше 50 тыс. руб. на душу населения получают Брянская, Владимирская, Воронежская, Костромская, Курская, Смоленская, Тульская, Тамбовская области. Из областей наиболее высокий размер ВРП на душу населения (более 81 тыс. руб.) имеет Липецкая область — более 81 тыс. руб. и Ярославская область — около 80 тыс. руб. Московская — 67,5 тыс. руб.

В Уральском округе душевой размер ВРП больше общероссийского ВВП на душу населения на 56,5%, а общерегионального ВРП — на 78%. Этот регион имеет такие высокие показатели за счет Тюменской области, где душевой размер ВРП составляет 364 тыс. руб., что почти в 1,6 раза больше, чем в Москве. Значительный душевой доход в Тюменской области по сравнению с Москвой объясняется высокими доходами от нефти и большой разницей в численности населения. В 2004 г. в Москве проживало более 11 млн. человек, а в Тюменской области — чуть более 3-х млн. человек¹. Остальные субъекты этого региона имеют довольно низкие показатели. Свердловская область — 70 тыс. руб., Челябинская — 64 тыс. руб., а Курганская — всего 38,5 тыс. руб.

В Северо-Западном регионе выделяются Республика Коми — 113 тыс. руб. Из других областей наиболее высокие доходы имеют Вологодская область — 90,5 тыс. руб., Мурманская область — 61 тыс. руб., Ленинградская — 79,5 тыс. руб., Санкт-Петербург — почти 94 тыс. руб., что в 2,5 раза меньше, чем в Москве.

В Дальневосточном регионе к высокодоходным относятся Республика Саха (Якутия) — 140 тыс. руб., Чукотский автономный округ — 352 тыс. руб., Сахалинская область — 128 тыс. руб., Магаданская область — 125 тыс. руб. В то время как в Приморском крае на душу населения приходится только 34 тыс. руб., столько же, сколько в Смоленской области.

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 82.

В Приволжском и Сибирском округах душевой размер ВРП в 2003 г. составлял чуть больше 60 тыс. руб., что намного меньше средних показателей. В Приволжском регионе передовые позиции занимают Республика Татарстан, Пермская и Самарская области, где ВРП на душу населения более 80 тыс. руб. А в Республике Башкортостан, где имеется нефть, лес, нефтехимия, ВРП на душу населения — всего лишь 68 тыс. руб.

Опорой Сибирского региона служат Томская область и Красноярский край, где ВРП на душу населения приближается к 80 тыс. руб., что в 1,5 раза больше, чем в целом по региону. Остальные субъекты этого региона имеют довольно низкие показатели. Иркутская область — 68 тыс. руб., Кемеровская — 59,5 тыс. руб., Новосибирская, Омская области — чуть выше 60 тыс. руб. Алтайский край — только 35 тыс. руб., а Республика Тыва — всего лишь 27 тыс. руб.

Из округов самый низкий размер душевого размера ВРП в Южном федеральном округе — 41,4 тыс. руб., что почти в 2 раза ниже общероссийского показателя. Из субъектов этого региона уровень душевого дохода выше, чем в среднем по округу имеют Краснодарский край и Астраханская область — по 54 тыс. руб., Волгоградская область — 51 тыс. руб. Но эти показатели существенно меньше общерегионального уровня и других округов. Остальные субъекты являются низкодоходными. Республика Адыгея — 23 тыс. руб., Дагестан — 21 тыс. руб., Ингушетия — 10 тыс. руб., Карачаево-Черкессия — 27 тыс. руб., Северная Осетия—Алания — 30 тыс. руб. Даже в таких благодатных регионах, как Ставропольский край и Ростовская область, душевой доход ниже, чем в целом по округу.

Проделанный анализ позволяет сделать несколько выводов: во-первых, статистика показывает широкий диапазон в уровне развития экономики регионов страны, что свидетельствует о глубокой социально-экономической их дифференциации. При этом основная масса регионов относится к категории слаборазвитых; во-вторых, в каждом регионе (за исключением Южного округа) имеются субъекты, которые выполняют роль локомотива экономического развития. Это Москва, Санкт-Петербург, Республика Коми, Московская, Пермская, Самарская, Тюменская, Томская области, Красноярский край, Республика Саха (Якутия); в-третьих, удивляет низкий уровень развития экономики в Краснодарском, Алтайском, Приморском, Ставропольском краях, Ростовской области. Все эти регионы имеют более благоприятные природно-климатические и материально-технические условия по сравнению с северными территориями (Камчатской, Магаданской, Сахалинской областями, Чукотским автономным округом), где уровень душевого размера ВРП значительно выше. В-четвертых, из всех субъек-

тов РФ только Москва имеет приличный уровень развития экономики и жизни. Такое гипертрофированное развитие национальной экономики — негативный показатель, свидетельствующий о ее глубоких отраслевых и территориальных диспропорциях.

Фундаментом любой экономики служит промышленность, и прежде всего отрасли, определяющие научно-технический прогресс. В связи с этим большой научный и практический интерес представляет анализ динамики производства промышленной продукции по регионам в советский и постсоветский периоды.

Таблица 2

Индексы физического объема промышленной продукции по регионам (в процентах)¹

	В среднем за год				1990 г. = 100 %		
	1971–1975 гг.	1976–1980 гг.	1981–1985 гг.	1986–1990 гг.	1991 г.	1992 г.	1993 г.
Российская Федерация	107	109	103	103	92	75	65
Северный район	106	103	104	102	95	85	76
Северо-Западный район	107	104	103	103	100	84	75
г. Санкт-Петербург	106	104	102	103	101	82	73
Центральный район	107	104	103	103	97	75	66
г. Москва	106	104	102	104	98	75	66
Волго-Вятский район	108	104	104	103	99	87	82
Центрально-Черноземный район	108	104	105	104	97	85	77
Приволжский район	109	105	104	103	97	85	78
Северо-Кавказский район	106	106	103	103	97	78	66
Уральский район	107	104	103	102	98	81	70
Западно-Сибирский район	109	105	104	103	96	81	72
Восточно-Сибирский район	108	104	103	103	96	83	73
Дальневосточный район	107	104	104	102	97	83	72

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 1994 г. М., 1994. С. 613–614.

Итак, промышленное производство всех регионов в течение последних 19 лет советской власти имели положительную динамику, несмотря на то, что темпы роста промышленной продукции замедлялись. Рыночное реформирование экономики привело к их резкому падению. За 3 года (1990–1993 гг.) объем промышленной продукции в стране сократился на 35%. Более чем на треть уменьшилось производство промышленной продукции в Москве, в Центральном и Северо-кавказском районах. Меньше других сократилось промышленное производство в Волго-Вятском, Приволжском, Центрально-Черноземном, Северном и Северо-Западном районах и Санкт-Петербурге.

Восстановление дореформенного объема промышленной продукции в различных регионах идет по-разному. До 1998 г. темпы роста промышленности почти во всех регионах были отрицательными. После кризиса они повысились. Наиболее высокими темпами восстанавливается промышленность Санкт-Петербурга и Москвы. Здесь они выше общероссийских. В 2002 г. промышленность Санкт-Петербурга выросла по сравнению с 2001 г. на 31%, а в Москве — на 20%. Таких темпов роста нет ни в одном субъекте. Высокие темпы роста промышленности Санкт-Петербурга — скорее всего результат так называемого «эффекта базы». Дело в том, что в 2001 г. объем промышленности этого города оставался на уровне 2000 г., в то время как в Москве он вырос на 9%. Но абсолютные показатели Санкт-Петербурга ниже московских.

Что касается федеральных округов, то здесь картина такая. В пяти округах (Центральном, Северо-Западном, Южном, Уральском и Сибирском) темпы роста промышленности выше общероссийских. Но отклонения от среднего уровня у них разные. Так, в Центральном округе разница составляет 5–7%. В то время как у остальных округов — всего лишь 1%. Далее следует отметить, что промышленность наиболее высокими темпами росла в 2000 г., за исключением Сибирского и Дальневосточного округов, когда темпы роста достигали 11% и более. В Северо-Западном округе — 23%. После 2000 г. темпы роста промышленности снизились во всех округах, в том числе в Москве и Санкт-Петербурге¹.

Регионы различаются не только по темпам роста, но и по его структуре. В Центральном округе доминирующими отраслями промышленности являются: машиностроение и металлообработка — 24,1%, пищевая — 21,5%, электроэнергетика — 12,8%. Итого более 60%

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 378–379.

объема промышленности. В Москве три ведущих отрасли – машиностроение и металлообработка – 26,3%, пищевая промышленность – 28,9%. Скромную долю занимают электроэнергетика – 11,4%, топливная и нефтепереработка – 8,3%.

В Северо-западном округе основными отраслями промышленности являются машиностроение и металлообработка – 20,1%, пищевая – 17,7%, электроэнергетика – 11%, топливная – 9,2%. В Санкт-Петербурге структура промышленности очень схожа с Москвой. Тут те же ведущие отрасли – машиностроение и металлообработка – 36,4%, пищевая промышленность – 27,4%, электроэнергетика – 11,9%.

В Южном округе – наиболее сильно развита пищевая промышленность – 26,6%, машиностроение и металлообработка – 16,5%, топливная промышленность – 10,1%. В Приволжском округе на первом месте машиностроение и металлообработка – 28,7%, затем топливная промышленность – 26%, цветная металлургия – 11,2% и электроэнергетика – 9,8%. В Уральском округе наиболее высокий удельный вес в структуре промышленности занимают топливная промышленность – 53,5%, в том числе нефтедобывающая – 44,2%, и черная металлургия – 18,7%, машиностроение и металлообработка – всего 8,8%. В Сибирском округе локомотивом экономики служит цветная металлургия – 25,4%, далее идут электроэнергетика – 12,6% и топливная промышленность – 14,9%, из нее нефтедобывающая – только 4,2%. И, наконец, структура промышленности в Дальневосточном округе характеризуется следующими данными: цветная металлургия – 29,7%, электроэнергетика – 19,6%, пищевая промышленность – 16,8%, топливная промышленность – 10,5%, из нее 5% нефтедобывающая.

По сравнению с округами отдельные субъекты РФ имеют более глубокую отраслевую специализацию. Так, в сфере машиностроения и металлообработки ведущие позиции занимают Ульяновская и Самарская области, где на долю этих отраслей приходится соответственно 55,6% и 53% объема промышленной продукции. Немного меньше этих областей, но все же достаточно высокая доля машиностроения в Чувашии – 44,5%, Мордовии – 43,7%, Владимирской области – почти 43%, Нижегородской области – 42,2%. Цветная металлургия преимущественно развивается в Красноярском крае – 68,4%, Республике Саха (Якутия), где ее доля в промышленности составляет 63,9%, Магаданской области – 64,7%.

В производстве нефти и газа монопольное положение занимает Тюменская область, где ее удельный вес в общероссийской добычи

газа составляет свыше 90,1%, и нефти – почти 70%. При этом главным газодобывающим регионом является Ямало-Ненецкий автономный округ, где добывается около 90% российского газа. Другой газовый регион – Астраханская область, в которой на долю газовой промышленности приходится примерно 60% общего объема ее промышленности.

К регионам, где ведущую роль в экономике играет пищевая промышленность, относятся: Камчатская область – около 60%, Республика Северная Осетия – Алания и Краснодарский край – 50%, Кабардино-Балкарская республика – 40,7%¹.

Представляется, что чрезмерно узкая специализация отдельных субъектов РФ нецелесообразна, так как она ставит экономику в сильную зависимость от конъюнктуры рынка одного–двух товаров, что затрудняет ее адаптацию к изменению внешней среды.

Мировая хозяйственная практика показывает, что важнейшей закономерностью развития современной экономики служит ее диверсификация, что позволяет минимизировать хозяйственные, финансовые и управленческие риски. Так что перед российскими регионами стоят весьма ответственные задачи в области улучшения структуры промышленности и всей экономики. Очевидно, что без развития других отраслей промышленности вряд ли они смогут создать конкурентоспособную экономику и повысить благосостояние своего населения.

Известно, что в индустриальной, тем более в постиндустриальной экономике решающим фактором экономического роста служит основной капитал, материализованный в производственных фондах. Фондооснащенность и ее структура служат важнейшим индикатором состояния экономики и ее потенциала. В таблице 3 приведены данные, которые показывают глубокую дифференциацию региональной структуры основных фондов.

Примечательно, как в целом по России, так и в федеральных округах большая часть основных фондов сосредоточена в отраслях, производящих рыночные и нерыночные услуги. В целом по стране их удельный вес составляет почти 71%. В четырех округах – более 70%, а в остальных – более 60%. В Москве – 87%, Санкт-Петербурге – 79,2%. При этом на услуги транспорта и связи в большинстве округов приходится более 20%. Наиболее развиты транспорт и связь в Уральском

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 381–383.

Таблица 3

Структура основных фондов по регионам Российской Федерации в 2004 г. (на конец года; по полной учетной стоимости; млн. руб.)¹

	млн. руб.	В процентах от общего итога					
		Отрасли, производящие товары	Из них			Отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги	Из них транспорт и связь
			Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство		
РФ, млрд. руб.	34975	29,4	24,4	3,5	1,4	70,6	28,6
Центральный федеральный округ	9313459	20,7	15,7	3,3	1,5	79,3	22,3
г. Москва	3930076	13,0	10,8	0,0	1,9	87,0	14,8
Северо-Западный Федеральный округ	3665246	26,1	22,9	2,0	1,0	73,9	29,1
г. Санкт-Петербург	1026190	20,8	18,9	0,3	1,5	79,2	22,9
Южный Федеральный округ	3279670	26,7	17,9	7,3	1,3	73,3	26,9
Приволжский Федеральный округ	6459047	33,9	27,9	4,5	1,4	66,1	27,7
Уральский Федеральный округ	6265192	40,3	37,8	1,2	1,2	59,7	38,0
Тюменская область	4112642	46,6	44,9	0,4	1,3	53,4	41,6
Сибирский Федеральный округ	4000168	32,0	26,1	4,2	1,5	68,0	28,3
Красноярский край	750636	37,9	34,1	2,5	1,0	62,1	18,7
Дальневосточный федеральный округ	1992216	25,9	21,3	2,7	1,7	74,1	34,0
Республика Саха (Якутия)	389592	42,6	35,1	3,6	3,8	57,4	13,6

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 337–338.

Федеральном округе, где на эти отрасли приходится 38% основных фондов. В отраслях, производящих товары, основная масса основных фондов находится в промышленности. В сельском хозяйстве и строительстве фондооснащенность довольно низкая. Что касается сельского хозяйства, то наиболее высокая фондооснащенность (7,3%) имеет место в Южном федеральном округе, субъекты которого являются основными производителями сельхозпродукции. Строительство во всех округах имеет низкую фондооснащенность, где удельный вес основных фондов составляет менее 2%.

Более глубокая дифференциация по уровню фондооснащенности и структуре основных фондов наблюдается внутри округов по отдельным субъектам. Самую высокую стоимость основных фондов в 2004 г. имела Тюменская область – более 4 трлн. руб., почти столько же, сколько в Москве и Красноярском крае. При этом производственные фонды составляли 46,6%, в том числе в промышленности – 44,9%. На долю сельского хозяйства приходилось всего 0,4% фондов, а строительства – 1,3%. За Тюменской областью идет Москва, основные фонды которой в 2004 г. оценивались почти в 4 трлн. руб., что в 5,2 раза больше Красноярского края и в 2,8 раза больше, чем в Московской области. Но в Москве совершенно другая структура фондов. На долю отраслей, производящих продукцию (промышленность и строительство) приходится всего около 13%, а 81% – на отрасли, оказывающие услуги, из них на транспорт и связь – 14,8%. Это говорит о том, что в Москве ведущую роль в экономике играет сфера услуг, которая по своему содержанию более разнообразна, чем в других регионах.

В Санкт-Петербурге стоимость основных фондов – немногим более 1 трлн. руб., что составляет 26,1% уровня Москвы. Соотношение производственных и непроизводственных фондов в Санкт-Петербурге равняется 20,8% и 79,2%, в том числе транспорт и связь – 22,9%. Хуже всего обеспечены основными фондами республики Южного федерального округа: Адыгея, Ингушетия, Калмыкия, Карачаево-Черкессия, Северная Осетия – Алания, а также Республика Алтай Сибирского федерального округа.

По показателю фондооснащенности промышленности выделяются Оренбургская область – почти 42%, Томская, Магаданская области, где свыше 36%, Республика Саха (Якутия) – 39,8% фондов, Красноярский край, Кемеровская область – более 34% и Уральский Федеральный округ – 37,8%.

Анализ объема и динамики платных услуг на душу населения по регионам Российской Федерации показывает, что они находятся в

тесной корреляции со структурой основных фондов. В 2004 г. самый высокий душевой размер платных услуг имела Москва — 45 тыс. руб., что в 3,5 раза больше российского уровня. За ней идут Санкт-Петербург — 22 тыс. руб. и 1,8 раза, Тюменская область — 16,5 тыс. руб., Самарская область — 13 тыс. руб., Пермская область — 11 тыс. руб. и Дальневосточный округ — 9 тыс. руб. В большинстве регионов душевой размер платных услуг меньше общероссийского. Наиболее низкий уровень развития сферы услуг имеет место в Южном округе, где на душу населения в 2004 г. приходилось платных услуг около 9 тыс. руб., что составляет 75% общероссийского уровня.

Следует иметь в виду, что душевой размер объема платных услуг определяется двумя факторами: объемом производства услуг и их стоимостью, с одной стороны, и численностью населения — с другой. С точки зрения соотношения этих двух факторов лучшее положение занимает Москва. Несмотря на то, что у нее самая большая численность населения, она имеет наиболее высокий душевой размер платных услуг. В Санкт-Петербурге населения почти в 2,5 раза меньше, чем в Москве (около 5 млн. человек), в Тюменской области почти в 3,3 раза меньше (3,3 млн. человек).

Тот факт, что во всех регионах большая доля основных фондов приходится на отрасли, оказывающие услуги, с точки зрения современной экономической теории и хозяйственной практики, оценивается положительно. Но реальная оценка зависит от ключевых факторов, вызывающих перераспределение основного капитала в отрасли, оказывающие услуги. В данном случае повышение доли непроизводственных фондов в значительной мере является результатом перераспределения отраслей между материальным производством и сферой услуг. В соответствии с методологией новой системы национального счетоводства к первой сфере, где производятся товары в форме вещей, относятся всего три базовых отрасли: промышленность, строительство и сельское хозяйство. Все остальные отрасли перешли к сфере услуг.

Как уже отмечалось выше, финансовой основой экономического роста и повышения его качества служат инвестиции. Поскольку технологическую основу экономики определяют основные производственные фонды, то ведущей формой инвестиций являются капиталовложения, инвестиции в основной капитал. Динамику инвестиций по регионам показывает таблица 4.

Таким образом, как в целом по стране, так и во многих регионах, на протяжении первых восьми лет (1990—1998 гг.) рыночного реформирования экономики инвестиции постоянно сокращались. И только в 1999 г.

Таблица 4

**Динамика инвестиций в основной капитал по регионам¹
(в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)**

	1990 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2002 г.	2004 г.
Российская Федерация	100,1	89,9	88,0	105,3	117,4	102,6	110,9
Центральный федеральный округ	99,0	92,7	120,8	108,4	113,5	107,9	107,6
г. Москва	89,0	99,0	123,7	103,9	114,5	108,1	103,2
Северо-Западный Федеральный округ	103	99,7	93,5	126,5	107,0	105,2	104,2
г. Санкт-Петербург	93	113,0	105,7	122,1	80,2	125,8	84,3
Южный Федеральный округ	101	122,3	102,3	121,9	155,6	97,8	99,2
Приволжский Федеральный округ	102	91,9	88,7	105,2	125	99,2	105,1
Уральский Федеральный округ	91	105,1	77,2	115,8	153,4	101,9	98,7
Тюменская область	87	114,0	74,5	120,3	168,2	104,3	94,2
Сибирский Федеральный округ	99,9	89,9	87,7	104,7	118,4	99,7	107,4
Красноярский край	94,0	100,2	74,8	131,8	143,7	87,7	108,3
Дальневосточный федеральный округ	101	82,7	96,8	144,3	98,4	115,3	113,5
Республика Саха (Якутия)	105	90,6	70,1	170,2	143,8	100,4	91,9

отрицательная динамика сменилась на положительную. К сожалению, их рост оказался кратковременным. Уже в 2002 г. за исключением Северо-Западного округа, Санкт-Петербурга и Дальневосточного округа, темпы их роста упали. Эти субъекты Российской Федерации по каким-то причинам выпали из общей тенденции. Для всех остальных регионов

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 665—666.

наилучшим годом оказался 2000 г., когда темпы роста инвестиций резко выросли. Так, в Тюменской области объем инвестиций вырос на 68,2%, в Южном округе – на 55,6%, Уральском округе – на 53,4%, Красноярском крае и Республике Саха (Якутия) – почти на 44%. В противоположность этим регионам в Центральном округе и в Москве темпы роста инвестиций были довольно скромные (13,5% и 14,5%). Но в 2004 г. они упали во всех округах, а в Москве – более чем на 4,0%. Такая скачкообразная динамика инвестиций объясняется тем, что капитал, особенно долгосрочный, очень чутко реагирует на изменения конъюнктуры, макроэкономической ситуации и предпринимательского климата в стране. Капитал идет туда, где более благоприятные условия для его самовозрастания. Об этом, в частности, свидетельствует региональная структура капиталовложений.

Таблица 5

**Региональная структура инвестиций в основной капитал
(в процентах к общероссийскому уровню)¹**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004
Российская Федерация	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Центральный федеральный округ	24,0	24,0	24,7	30,4	29,1	26,1	23,2	22,8	25,2
г. Москва	10,7	11,7	13,1	16,0	14,3	13,4	11,6	11,7	11,7
Северо-Западный федеральный округ	9,0	8,1	8,3	8,5	11,6	10,0	11,1	10,0	12,1
г. Санкт-Петербург	2,5	2,2	2,8	3,3	4,9	3,1	3,5	3,6	3,8
Южный федеральный округ	11,4	9,1	8,4	8,9	9,6	11,6	11,1	9,5	8,8
Приволжский федеральный округ	18,7	20,0	19,6	19,0	17,2	17,7	17,8	16,3	15,8
Уральский федеральный округ	18,9	20,6	21,9	17,2	17,2	21,5	22,0	20,8	17,9
Тюменская область	13,3	14,8	16,2	11,8	12,6	17,2	17,8	16,6	13,3

¹ Рассчитано: Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 664–665.

Продолжение таблицы 5

Сибирский федеральный округ	12,6	12,7	11,7	10,9	9,2	8,3	9,0	8,0	8,7
Красноярский край	2,6	2,9	2,6	2,0	1,9	2,2	2,2	1,8	1,6
Дальневосточный федеральный округ	5,2	5,1	5,0	5,1	6,1	4,6	5,7	5,9	6,2
Республика Саха (Якутия)	1,5	1,5	1,4	1,0	1,4	1,4	1,5	1,4	1,1

Приведенные данные показывают крайне неравномерное распределение инвестиций по регионам. Большая часть инвестиций (25%) сосредоточена в Центральном округе, из которых на долю Москвы приходится примерно половина. Примечательно, что Санкт-Петербург по объему инвестиций очень сильно уступает Москве. В 2004 г. размер инвестиций в нем был в 3,3 раза меньше, чем в Москве. Наряду с Центральным округом достаточно высокие объемы инвестиций в Уральском округе – 17,9%, Тюменской области – 13,3%, Приволжском округе – 16,8%.

Самые низкие объемы инвестиций имеют: Красноярский край – 1,6%, Республика Саха (Якутия) – 1,1%, Дальневосточный округ – 6,2%. Больше всего удивляют Красноярский край и Якутия. Это ведущие центры по производству цветных металлов, мировые цены на которые в течение длительного времени довольно высокие. Эта отрасль, в отличие от многих других, все годы реформ работает с прибылью. Уровень рентабельности продукции после 1995 г. в течение 6 лет колеблется от 30% до 34%, а в 1999–2000 гг. составлял 51,6–57,4%¹. Несмотря на высокую рентабельность капиталовложения в 2004 г. составили чуть более 64 млрд. руб. Удельный вес инвестиций в цветную металлургию в общем объеме капиталовложений всего 2,3%².

Примечательно, что ведущей формой собственности в этой отрасли является частная собственность. Свыше 80% действующих организаций в ней – частные. Владельцы основных предприятий цветной ме-

¹ Рассчитано: Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 671.

² Там же, С. 661.

таллургии – известные олигархи: О. Дерипаска, В. Потанин, М. Прохоров, В. Вексельберг. Судя по всему, они не спешат капитализировать прибыль, большая часть которой идет на личное обогащение. Этот пример начисто опровергает миф о том, что частный собственник – наиболее эффективный хозяйственник. Высокая рентабельность предприятий цветной металлургии – результат всего лишь благоприятной внешней конъюнктуры, не более того. Роль олигархов состоит только в том, что они успешно присваивают результаты хорошей конъюнктуры. Упадут мировые цены на металлы, рухнет и экономика цветной металлургии.

Еще более глубокая региональная дифференциация существует в распределении иностранных инвестиций.

Таблица 6

Объем иностранных инвестиций по регионам¹

	1995 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.		2002 г.		2004 г.	
	млн. долл.	в % к итогу	млн. долл.	в % к итогу	млн. долл.	в % к итогу	млн. долл.	в % к итогу	млн. долл.	в % к итогу	млн. долл.	в % к итогу
Российская Федерация	2983	100	11773	100	9560	100	10958	100	19780	100	40509	100
Центральный федеральный округ	1732	58,1	7148	60,7	3449	36,1	4671	42,6	9526	48,1	19277	47,6
г. Москва	1398	46,9	5860	49,8	2654	27,8	4037	36,8	8441	42,7	15357	37,8
Северо-Западный Федеральный округ	301	10,0	955	8,1	1536	16,1	1714	15,7	1594	8,1	2869	7,1
г. Санкт-Петербург	157	5,3	413	3,5	699	7,3	1160	10,6	881	4,5	985	2,4
Южный Федеральный округ	72	2,5	501	4,3	721	7,5	1246	11,4	587	3,0	689	1,7
Приволжский Федеральный округ	359	12,0	1332	11,3	423	4,4	673	6,1	1449	7,3	2415	5,9
Уральский Федеральный округ	138	4,7	363	3,1	835	8,7	944	8,6	2539	12,8	7033	17,4
Тюменская область	103	3,5	182	1,6	177	1,8	184	1,7	385	1,9	5833	14,4

¹ Рассчитано: Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 671.

Продолжение таблицы 6

Сибирский Федеральный округ	183	6,1	920	7,8	1338	14,0	1133	10,3	2944	14,9	3154	7,8
Красноярский край	2	0,1	8	0,1	195	2,0	64	0,6	364	1,8	1621	4,0
Дальневосточный федеральный округ	198	6,6	554	4,7	1258	13,2	577	5,3	1141	5,8	5072	12,5
Республика Саха (Якутия)	12	0,4	196	1,7	86	0,9	160	1,5	291	1,5	834	2,1

Итак, основная масса иностранных инвестиций, также как и внутренних, идет в Центральный округ и Москву. В 1995 г. доля Центрального федерального округа в общем объеме иностранных инвестиций составляла 58,1%, Москвы – 46,9%, в 1998 г., соответственно: – 60,7% и 49,8%, в 1999 г. она сократилась до 36,1% и 22,8%, затем вновь стала расти и в 2004 г. равнялась 47,6% и 37,8%. Остальные регионы – малопривлекательны для иностранного капитала. Даже Санкт-Петербург не представляет большого интереса для внешних инвесторов. Особенно плохая ситуация в Красноярском крае, на долю которого на протяжении многих лет приходилась менее 2% иностранных инвестиций и только в 2004 г. она выросла до 4%.

Приведенные цифры свидетельствуют о глубокой деформации экономики регионов, об отсутствии реальной и понятной инвестиционной политики, заинтересованности собственников и администрации регионов в ускорении развития экономики и территорий. Красноярский край является донором, а у самого объема как внутренних, так и внешних инвестиций, минимальные. Нынешний губернатор Красноярского края А. Хлопонин считает, что инвестиционный потенциал региона сильно сокращается из-за того, что значительная часть произведенной им добавленной стоимости уходит в Центр. Официальная статистика не дает таких данных, поэтому объективно судить о правомерности такого суждения, не представляется возможным. Но скорее всего главным резервом роста инвестиций в регионе служат радикальные изменения в механизме распределения прибыли на капитал и дивиденды. Очевидно, что большая ее часть должна капитализироваться, а не проедаться.

Инвестиционные ресурсы регионов находятся в прямой зависимости от их финансового положения. Падение объемов производства

ВРП и промышленности, капиталовложений негативно сказывается и на финансовых результатах. В таблице 7 приведены данные, показывающие региональную динамику двух важнейших финансовых показателей: удельного веса убыточных предприятий и суммы убытка.

Из таблицы видно, что в 1998 г. в 5 округах (Южном, Приволжском, Уральском, Сибирском, Дальневосточном) почти 60% предприятий были убыточными. На этом фоне резко выделяются Москва и Санкт-Петербург, где удельный вес убыточных предприятий составлял, соответственно: 33,2% и 27,8%.

После финансового кризиса количество убыточных предприятий стало снижаться, но по-прежнему оставаясь значительным. В 2004 г. в двух округах — Сибирском, в том числе Красноярском крае, и Дальневосточном удельный вес убыточных предприятий составлял более 40%. К ним примыкает Уральский округ, где 39,2% предприятий убыточны. Чуть ниже этот показатель в Центральном, Северо-Западном и Южном округах.

В большинстве округов за период с 1998 г. по 2004 г. произошло снижение как удельного веса убыточных предприятий, так и абсолютной суммы убытков. Наиболее плохие финансовые показатели у Южного и Уральского округов и Красноярского края. Доля убыточных организаций у них уменьшилась, а сумма убытка возросла. В Южном округе — в 1,5 раза, Уральском — в 1,2 раза, а в Красноярском крае — в 1,4 раза. Сумма убытка больше всего в Центральном округе — более 86 млрд. руб., затем идут: Приволжский округ — почти 50 млрд. руб., Сибирский округ — 41 млрд. руб., Уральский округ — 36 млрд. руб.

Наименьшие убытки имеют Красноярский край — 7 млрд. руб., хотя удельный вес убыточных предприятий — почти 41%, Санкт-Петербург — 5 млрд. руб., доля убыточных предприятий — 26%, Тюменская область — 13 млрд. руб., при удельном весе убыточных предприятий — 36,7%. В Москве, напротив, сравнительно низкий удельный вес убыточных предприятий — 28,2%, а сумма убытка довольно значительна — 32 млрд. руб., что почти в 5 раз больше, чем в Красноярском крае и в 6,5 раза больше, чем в Санкт-Петербурге.

По этим двум финансовым показателям лучшие позиции у Санкт-Петербурга, у которого самый низкий удельный вес убыточных предприятий (22%) и самая незначительная сумма убытков (5 млрд. руб.). У других регионов, где 35–40% убыточных предприятий — положение удручающее. Особенно тяжелое финансовое положение у организаций Дальнего Востока, где доля убыточных составляет 45%.

Очевидно, что региональные и отраслевые системы управления должны принимать срочные меры либо по ликвидации, либо реорганизации неплатежеспособных предприятий. Понятно, что это весьма и весьма непростые решения, которые чреваты обострением социально-экономической ситуации в регионе, но, несмотря на это, другого выхода просто не существует. При наличии значительного количества убыточных предприятий в регионе, ни о каком экономическом росте, а тем более повышении его качества, не может быть и речи (см. табл. 7).

Низкие темпы экономического роста, дефицит инвестиций, высокая численность убыточных предприятий ведут к тому, что они не в состоянии в полной мере выполнять свои финансовые обязательства, в результате чего растут их долги перед бюджетом, работниками, поставщиками, заказчиками, кредитными учреждениями и т.д. О чем убедительно свидетельствует объем просроченной кредиторской и дебиторской задолженности (табл. 8).

Анализ таблицы показывает, что наиболее высокую просроченную задолженность имеет Дальневосточный округ, где кредиторская задолженность в 2004 г. составляла 35%, а дебиторская — 31,1%, в том числе Якутия — 27,5% и 30,5%, соответственно. Затем идет Южный округ — 28,5% и 22,6%. К нему примыкает Сибирский — 26,5% и 21,6%.

Наименьшую финансовую задолженность имеет Санкт-Петербург — 5,7% и 10,1%. Причем здесь дебиторская задолженность больше, чем кредиторская. Далее, идет Москва — 6,3% и 7,6%, соответственно. На фоне других регионов сравнительно неплохо выглядят Центральный и Северо-Западный округа, Тюменская область, где удельный вес просроченной кредиторской задолженности составляет, соответственно: 12,8%, 15%, 12,9%, а дебиторской задолженности — 11%, 27,6%, 15,9%.

Долговые заемные отношения органически присущи рыночной экономике, так как они существенно ускоряют оборот и кругооборот капитала, процесс его воспроизводства, а, следовательно, способствуют росту рентабельности и конкурентоспособности. Но их стимулирующее воздействие на экономику возможно только в том случае, если все долги, заемные средства возвращаются в строго установленные сроки. В противном случае долговые отношения из стимула превращаются в антистимул. Малейшая задержка в возврате долгов дестабилизирует процесс воспроизводства, нарушает его единство и создает кризисную ситуацию. Жесточайшая финансовая дисциплина, высокие честность и ответственность хозяйствующих субъектов — непременное условие высококачественного устойчивого экономического роста.

Таблица 7

Удельный вес убыточных организаций и сумма убытка по регионам Российской Федерации¹

	1993 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.		2002 г.		2004 г.	
	Удельный вес убыточных организаций %	Сумма убытка, млрд. руб.	Удельный вес убыточных организаций %	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций %	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций %	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций %	Сумма убытка, млн. руб.	Удельный вес убыточных организаций %	Сумма убытка, млн. руб.
Российская Федерация	14,0	1483	53,2	472690	40,8	161710	39,8	170231	43,5	350095	38,1	293113
Центральный федеральный округ	9,6	251	48,5	241941	37,6	57305	37,4	52907	41,8	90746	37,2	86610
г. Москва	6,2	147	33,2	187340	27,6	32935	26,5	27374	28,8	34066	28,2	31554
Северо-Западный федеральный округ	13,1	124	45,6	48567	35,7	18488	35,5	16474	39,7	39936	35,7	25397
г. Санкт-Петербург	8,5	27	27,8	22204	22,1	7693	21,9	4828	26,0	15316	22,3	4944
Южный федеральный округ	15,3	155	52,7	22126	37,3	10748	34,6	13644	37,4	31283	36,0	31965
Приволжский федеральный округ	11,2	157	56,4	59940	41,9	28277	41,6	29923	45,7	60629	38,2	49880
Уральский федеральный округ	17,8	163	54,2	30162	42,2	12287	41,8	14200	46,3	48034	39,2	35659
Томская область	22,1	98	56,7	16490	44,3	4179	39,4	5263	43,2	27874	36,7	12830
Сибирский федеральный округ	19,2	318	61,9	43060	50,0	20366	46,6	23819	49,8	53638	41,0	40627
Красноярский край	16,0	39	59,8	5416	45,8	3131	43,9	4205	45,8	13001	40,5	7124
Дальневосточный федеральный округ	26,1	315	59,7	26894	48,8	14245	46,6	19264	47,1	25829	44,4	22975

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2003 г. М., 2003. С. 572–573; Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 638.

Кредиторская и дебиторская задолженности организаций по регионам Российской Федерации в 2004 г. ¹ (на конец года; млн. руб.)

	Кредиторская задолженность			Дебиторская задолженность		
	Всего	в том числе просроченная		Всего	в том числе просроченная	
		всего	В процентах от общей задолженности		всего	В процентах от общей задолженности
Российская Федерация	5959226	1133003	19,0	5182748	844446	16,3
Центральный федеральный округ	2103886	270097	12,8	2300191	253844	14,0
г. Москва	1396885	87508	6,3	1770368	134954	7,6
Северо-Западный федеральный округ	589097	88283	15,0	436031	66596	15,3
г. Санкт-Петербург	250046	14196	5,7	168301	16987	10,1
Южный федеральный округ	383352	109221	28,5	248003	63166	25,5
Приволжский федеральный округ	902008	230249	25,5	694209	156974	22,6
Уральский федеральный округ	1123349	189796	16,9	850786	147330	17,3
Тюменская область	820137	106028	12,9	621678	99063	15,9
Сибирский федеральный округ	579215	153659	26,5	469987	101327	21,6
Красноярский край	97041	22652	23,3	106975	16350	15,3
Дальневосточный федеральный округ	261039	91357	35,0	167045	51903	31,7
Республика Саха (Якутия)	62366	17168	27,5	42593	13008	30,5

России предстоит пройти, прямо скажем, нелегкий путь формирования и развития цивилизованных, доверительных отношений в сфере бизнеса. Для этого нужны не только жесткие законы, регулирующие финансовые отношения между хозяйствующими субъектами,

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 649–650.

но и новый тип предпринимателей, исповедующих высокие нравственные ценности, в частности, бескорыстную любовь к Родине.

Уровень развития экономики оказывает самое непосредственное и сильное влияние на уровень жизни, благосостояние людей, о чем убедительно свидетельствует таблица 9.

Таблица 9

Соотношение в уровнях среднемесячной номинальной заработной платы по регионам ¹ (в процентах к федеральному уровню)

	1997 г.		1998 г.		1999 г.		2000 г.		2002 г.		2004 г.	
	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %
Российская Федерация	950,2	100	1051,5	100	1522,6	100	2223,4	100	4360,3	100	6739,5	100
Центральный федеральный округ	862,1	90,7	1009,0	96,0	1532,4	100,6	2173,0	97,7	4432,6	101,7	7276,3	107,9
г. Москва	1249,5	131,5	1522,3	144,8	2355,5	154,7	3229,3	145,2	6388,4	146,5	10634	152,1
Северо-Западный федеральный округ	1056,1	111,1	1166,2	110,9	1721,9	113,1	2531,5	113,9	5067,9	116,2	7518,1	108,8
г. Санкт-Петербург	1037,9	109,2	1147,9	109,2	1687,3	110,8	2511,5	113,0	5434,7	124,6	7931,1	114,3
Южный федеральный округ	617,3	65,0	694,5	66,0	1006,6	66,1	1481,0	66,6	2974,4	68,2	4648,4	71,4
Приволжский федеральный округ	787,9	82,9	858,6	81,7	1231,1	80,9	1783,0	80,2	3412,1	78,3	5149,9	46,4
Уральский федеральный округ	1440,7	151,6	1555,4	148,0	2193,3	144,0	3486,5	156,8	6588,6	151,1	9692,5	238,5
Тюменская область	2503,8	263,5	2792,9	265,6	4054,8	266,3	6706,8	301,6	12083,3	277,1	16956,5	242,9
Сибирский федеральный округ	1057,9	111,3	1129,5	107,4	1559,5	102,4	2269,6	102,1	4309,5	98,8	657,8	96,6
Красноярский край	1400,8	147,4	1522,1	144,8	2149,7	141,2	3503,4	157,6	6171,4	141,5	8673,7	128,6
Дальневосточный федеральный округ	1518,4	159,8	1631,9	155,2	2297,3	150,9	3113,6	140,0	5979,1	137,1	9115,2	128,6
Республика Саха (Якутия)	2270,3	238,9	2394,7	227,7	3261,7	214,2	4539,1	204,2	8171,8	187,4	11315,3	157,4

¹ Рассчитано: Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 192.

Приведенные данные показывают значительную дифференциацию среднемесячной заработной платы по регионам. Наиболее высокая заработная плата в Уральском округе и Тюменской области, где она в 2004 г. была почти в 2,4 раза выше среднероссийского уровня. Затем идет Республика Саха (Якутия), в которой оплата труда больше почти в 1,6 раза. В Красноярском крае — в 1,3 раза, в Санкт-Петербурге — в 1,1 раза. Меньше всего заработная плата в Южном округе, где она составляет 71,4% от средней заработной платы по стране. Невысокая заработная плата и в Приволжском округе — 76,4%. Центральный Северо-Западный и Сибирский округа идут примерно на уровне страны. Очевидно, что наиболее высокую заработную плату имеют экспортно-сырьевые регионы.

Дифференциация заработной платы является существенной чертой рыночного механизма определения цены рабочей силы. Она — результат сложной совокупности как объективных, так и субъективных факторов. Тут важно все: природно-климатические и национальные особенности, отраслевая структура экономики, уровень квалификации работников, политика доходов и занятости, налоговая политика и т.д. В связи с этим в объяснении нуждается не сам факт дифференциации заработной платы, а величина различий в оплате труда, их соответствие региональным особенностям воспроизводства населения и трудовых ресурсов.

Представляется, что наиболее существенными факторами межрегиональной дифференциации в оплате труда служат отраслевая структура экономики, структура собственности, территориальные коэффициенты к заработной плате и величина прожиточного минимума.

Важным показателем эффективности экономики и уровня жизни служит степень использования экономически активного населения. Анализ этого индикатора по регионам показывает, что все они имеют значительные резервы улучшения использования трудовых ресурсов. Об этом, в частности, свидетельствуют динамика численности безработных и уровня безработицы.

Хуже всего используется экономически активное население в Южном округе, где уровень безработицы, хотя и снизился с 18,4% в 1998 г. до 15,4% в 2004 г., но продолжает оставаться самым высоким по сравнению с другими регионами. Лучше всего человеческий капитал используется в Москве, где численность безработных составляла в 2004 г. 95 тыс. человек, а уровень безработицы — 1,6%. Сравнительно неплохо используется рабочая сила и в Санкт-Петербурге — 69 тыс. человек и 2,7%, соответственно.

Из округов естественный уровень безработицы (5–6%) имеют Центральный, Северо-Западный округа. В остальных округах фактический уровень безработицы превышает естественный на 2–4%. Из субъектов Российской Федерации наиболее высокий процент неза занятого населения в Ингушетии — 46,3%. При этом численность экономически активного населения составляет всего лишь 140 тыс. человек¹. Данные по Чеченской Республике отсутствуют. Из-за неполного использования экономически активного населения регионы в соответствии с Законом Оукена несут большие материальные потери и немалые социальные издержки.

Для улучшения ситуации в сфере использования трудовых ресурсов необходима эффективная политика занятости, которая позволит снизить фактический уровень безработицы до естественного и тем самым существенно увеличить объем ВРП. Ведущее место в ней должно принадлежать стимулированию развития малого и среднего бизнеса. Данные статистики показывают, что сегодня большая часть малых предприятий сосредоточена в Москве — почти 21% и в Приволжском округе — 16,5%. В остальных регионах и субъектах Российской Федерации этот исключительно важный сектор экономики практически не развит. Например, в Дальневосточном округе в 2004 г. существовало всего 39 тыс. малых предприятий, на которых было занято 304 тыс. человек. В Красноярском крае, соответственно: 11 тыс. чел и 97 тыс. человек, в Тюменской области — 12 тыс. человек и 141 тыс. человек, в Южном округе, где самая высокая безработица, число малых предприятий составляет всего 107 тыс. со среднесписочной численностью 825 тыс. человек². За последние три года, как показывает периодическая печать, несмотря на некоторое повышение темпов роста экономики в регионах и субъектах РФ структурные деформации в экономике и социально-экономические различия между ними не только не ослабли, а усилились.

Перекосы в региональном развитии привели к серьезным территориальным различиям в стартовых условиях для перехода к политике экономического роста. Регионы, выигравшие от развития выгодных сырьевых отраслей в силу благоприятной внешней конъюнктуры, имеют сильные конкурентные преимущества по сравнению с теми регионами, экономика которых ориентирована на внутренний рынок. Эти регионы существуют в режиме выживания, а не развития.

¹ Российский статистический ежегодник. Официальное издание 2005 г. М., 2006. С. 140–148.

² Там же, С. 357.

Подводя итоги сказанному, можно выделить следующие ключевые факторы, препятствующие экономическому росту в регионах:

- недостаточный уровень фондооснащенности, огромный физический и моральный износ основного капитала;
- значительный дефицит как внутренних, так и внешних инвестиций в основной капитал, сильная неравномерность их распределения по отраслям, регионам и субъектам РФ;
- низкий уровень производительности труда и жизни;
- неполная занятость экономически активного населения и неэффективное использование занятой рабочей силы;
- отсутствие как производственной, так и социальной инфраструктуры;
- низкая мотивация к повышению темпов и качества экономического роста;
- слабое развитие мелкого и среднего предпринимательства;
- отсутствие стратегии развития регионов;
- господство политики над экономикой.

В последнее время правительство активизировало свою региональную политику. Было образовано Министерство регионального развития РФ, определены критерии, по которым теперь оцениваются социально-экономическое развитие регионов и работа губернаторов, выделены значительные средства на развитие производственной и инновационной структуры. Немаловажную роль в подъеме региональной экономики сыграли национальные проекты. Новые перспективы в структурной перестройке региональной экономики открывают институты развития (госкорпорации, особые экономические зоны, технопарки и т.д.) Смена руководства министерства региональной политики в конце 2007 г. неизбежно вызовет серьезные изменения в системе управления региональной политики. Новый министр Д. Козак уже объявил о революционных планах создания конкурентного федерализма.

Таким образом, проблема активизации роли регионов в механизме трансформации сырьевой модели в инновационную экономику затрагивает широкий круг больших и сложных вопросов кардинального улучшения системы управления экономикой и социальной сферой на всех ее уровнях. Поиск современной модели управления региональной экономикой активизировал дискуссию о ее содержании и приоритетных направлениях. Так, А. Хлопонин и В. Яковлев считают, что главная цель рыночной региональной политики должна состоять в поддержке и стимулировании экономики сильных регионов. Логика такой позиции достаточно проста. Регионы-доноры, являясь

«полюсами роста», укрепляя свою экономику, будут постепенно интегрировать в свое экономическое пространство слабые регионы, подтягивая тем самым их до своего уровня. В качестве основных «полюсов роста» выступают Москва и Санкт-Петербург. Думается, что такой подход по своей сути и реализации нереален и неэффективен.

Сегодня главная причина, которая тормозит развитие регионов, – глубокий разрыв между функциями регионального управления и их финансовым обеспечением. Практически весь социальный сектор является основной сферой деятельности территориальных органов управления, но именно «социалка» финансируется по остаточному принципу.

Если учесть, что социальный стандарт жизни, должен быть примерно одинаков для всех регионов, то мрачная картина бедных регионов становится еще более очевидной. Отсутствие достаточных внутренних ресурсов делает практически невозможным поднять в них уровень жизни хотя бы до социального стандарта данного округа. Очевидно, что разорвать порочный круг бедности многие регионы без помощи государства просто не в состоянии.

Представляется, что, снимая с повестки дня проблему выравнивания социально-экономического развития регионов и делая акцент на укреплении экономики регионов-доноров, сторонники этой модели региональной политики не решают проблему, а загоняют ее в тупик, обостряя и так довольно острые и глубокие противоречия между сильными и слабыми регионами. Думается, что нельзя и опасно противопоставлять два стратегических направления региональной политики: выравнивание социально-экономического развития регионов и их развитие. Развиваться должны не только сильные регионы, но и слабые. Тем более, как отмечалось выше, у большинства из них имеются огромные резервы экономического роста и повышения конкурентоспособности.

По мнению многих экспертов, ключевым звеном новой региональной политики должно стать радикальное совершенствование финансовых, межбюджетных отношений. Дефицит финансовых ресурсов – основной тормоз экономического роста и его качества. Многие бедные регионы существуют, главным образом, за счет финансовой помощи Федерального Центра, которая оказывается в виде дотаций, субвенций, трансфертов, взаиморасчетов, бюджетных ссуд. В некоторых субъектах Федерации трансферты и другие виды финансовой помощи занимают 50% и более всех их финансовых ресурсов. В целом, доля финансовой помощи в расходах региональных бюджетов выросла с 9,9% в 1999 г. до 17,8% в 2004 г. и продолжает расти.

Хозяйственная практика показывает, что нынешняя модель финансовой помощи малоэффективна, так как она лишает стимулов к экономическому росту как регионов-доноров, так и регионов-реципиентов. Первым невыгодно поднимать экономику, так как чем выше доходы, тем большую их часть забирает Центр. Бедные регионы также не заинтересованы в росте эффективности экономики, так как увеличение доходов ведет к снижению финансовой помощи. Таким образом, и те, и другие регионы лишаются возможности создания прочной финансовой основы для повышения темпов и качества экономического роста. Однако данной практике, похоже, пришел конец. Принято решение, что заработанные доходы остаются в регионах.

Попытки правительства улучшить ситуацию в сфере разграничения как предметов ведения, так и финансовых полномочий между органами власти всех уровней, усилить оптимизацию бюджетно-финансовых потоков и «гармонизацию» интересов государства и регионов, пока сколько-нибудь существенных результатов не дали. Несмотря на то, что, согласно Бюджетному кодексу, распределение доходов консолидированного бюджета между федеральным и региональным уровнями должно происходить в соотношении 50 на 50, фактически эта пропорция равна 60 и 40¹. Монетизация льгот еще больше усложнила финансовое положение в регионах. Она оказалась тяжелым бременем не только для бедных, но и для сильных регионов.

Вместо децентрализации финансовых потоков, усиления самостоятельности регионов в управлении финансовыми ресурсами, наблюдается возрастание роли Центра. Нуждаются в коренном улучшении принципы формирования и распределения Фонда финансовой поддержки регионов, система перераспределения налоговых доходов между бюджетами разных уровней. Повышение эффективности территориального и отраслевого управления, углубление региональной специализации и усиление сбалансированности в развитии экономики регионов в интересах наиболее полного и рационального использования их природных, трудовых и других ресурсов, достижение научно-обоснованных пропорций между развитием материального производства и социальной сферой – стратегический ресурс модернизации и повышения конкурентоспособности российской экономики.

¹ «Эксперт». 2005. № 3. С. 14.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

С. В. Абляев,
к.э.н., Российская Академия предпринимательства

Управление риском потери ликвидности: теоретический аспект

Неопределенность и риск неразрывно связаны с банковским бизнесом. По самой своей природе коммерческие банки являются высокорискованными институтами, поэтому банковский менеджмент должен постоянно иметь в виду возможность потерь, прогнозировать возможные риски и стремиться свести их минимуму.

Однако долгое время и экономическая теория, и банковская практика в нашей стране пренебрегали изучением рисков. В советские годы экономическая наука не занималась изучением рисков, в том числе и банковских, поскольку считалось, что в советской плановой экономике их не существует. И в значительной степени так оно и было: государственные банки в СССР по решению вышестоящих органов удовлетворяли практически любой спрос на кредиты, не неся при этом какой-либо ответственности за эффективность их использования. Только с началом рыночных реформ российская экономическая наука обратилась к изучению банковских рисков, способам их оценки и управления ими. Хотя за последние полтора десятилетия в этом направлении пройден значительный путь, проблематика банковских рисков изучена у нас все еще явно недостаточно. Ситуацию усложняет и тот факт, что западные рискологические концепции далеко не всегда могут быть полезны для понимания отечественных реалий. Как отмечают экономисты, «интенсивность [рыночных] преобразований, ограниченность времени и других ресурсов настолько сильно повлияли на природу этих процессов, событий и решений, что их трактовки,

сложившиеся в развитых странах, оказались для России или недостаточными, или полностью непригодными»¹.

А между тем, сама практика российского банковского предпринимательства демонстрирует необходимость и актуальность изучения всего комплекса проблем, связанных с банковскими рисками. Пренебрежение риск-менеджментом дорого обошлось российской банковской системе. Его последствиями стали все банковские кризисы постсоветского периода развития банковской системы России. Поворот российской банковской системы к кредитованию реального сектора экономики, диверсификация банковской деятельности, расширение ассортимента банковских услуг, появление новых банковских технологий очевидным образом требуют повышения качества управления банковскими рисками.

Одним из наиболее важных банковских рисков является риск ликвидности (или, точнее, риск потери ликвидности). Этот риск представляет собой угрозу того, что банк не сможет своевременно выполнить свои обязательства или для этого потребуется продажа отдельных активов банка на невыгодных для него условиях. Это может привести к неплатежеспособности или даже банкротству банка. Опыт российской банковской системы ярко продемонстрировал все значение эффективного управления риском ликвидности. Проблема управления этим риском приобретает в России особенную остроту и потому, что ликвидность банковской системы распределена в нашей стране крайне неравномерно, что создает постоянную угрозу кризиса ликвидности у менее крупных банков, так как высоколиквидные кредитные институты относятся с определенным недоверием к мелким и средним банкам и проявляют крайнюю осторожность при их кредитовании (и даже нежелание их кредитовать).

Для того чтобы понять, что представляет собой риск ликвидности и какие методы управления им существуют, необходимо сначала выяснить, что такое банковская ликвидность.

Инструкция № 1 Банка России (от 01.10.1997 г.) определяет банковскую ликвидность следующим образом: «Под ликвидностью банка понимается способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств»². Известный экономист Дж. Синки рассматривает понятие ликвидности следующим образом: «Ликвидность не-

¹ Бублик Н.Д., Попенов С.В., Секерин А.Б. Управление финансовыми и банковскими рисками. Уфа, 1998. С. 63.

² Инструкция ЦБ РФ № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» от 01.10.1997 г.

обходима банкам главным образом для того, чтобы быть готовыми к изъятию депозитов и удовлетворять спрос на кредиты. Неожиданные изменения потоков создают для банков проблемы ликвидности»¹. Американский экономист Э. Рид отмечает: «Банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможности быстро мобилизовать средства из иных источников достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств. Кроме того, банк должен иметь достаточный ликвидный резерв для удовлетворения практически любых непредвиденных финансовых нужд»².

Соответственно, риск потери ликвидности представляет собой угрозу того, что банк будет не в состоянии своевременно выполнить все предъявляемые ему обязательства (т.е. окажется неликвидным). Иными словами, это опасность потерь в случае неспособности банка покрыть свои обязательства по пассивам требованиями по активам.

Риск ликвидности можно рассматривать как базовый банковский риск, так как суть деятельности банка как кредитного института заключается в финансовом посредничестве — привлечении средств и размещении их. Риск потери ликвидности является базовым и потому, что он аккумулирует в себе проявление других банковских рисков (кредитного, процентного, валютного и др.). Разработка методов управления риском ликвидности становится все более актуальной и потому, что происходит постоянное расширение форм и видов займов, осуществляемых на открытом рынке и связанных с эмиссией инструментов долгового характера.

Следует уточнить, что банк сталкиваются не только с риском недостаточной ликвидности (хотя его обычно имеют в виду, когда говорят о риске ликвидности), но и с риском избыточной ликвидности. Ведь существует и риск излишней ликвидности — риск потери доходов банка из-за избытка высоколиквидных активов и, как следствие, неоправданного финансирования низкодоходных активов за счет платных для банка ресурсов. Убытки банка при избыточной ликвидности также могут в конечном итоге привести банк к краху.

Факторы, вызывающие риск потери ликвидности, можно подразделить на системные (связанные с колебаниями рыночной конъюнктуры) и несистемные, т.е. присущие данному конкретному банку.

К *системным* рискообразующим факторам можно отнести: неразвитость отдельных рынков, на которых банку трудно найти покупателей его активов по приемлемой цене, или кризис, затрагивающий все финансовые рынки, в связи с которым банку будет сложно привлечь денежные средства. Банк может, например, столкнуться с такой ситуацией, когда он не сможет получить кредит на межбанковском рынке из-за проблем, возникших в каком-либо звене банковской системы. Более того, в условиях кризиса, даже те активы, которые всегда рассматривались банками как высоколиквидные, могут быть заморожены или резко упасть в цене. К *несистемным* рискообразующим факторам, или факторам, связанным с конкретным банком, относятся: недостаточная ликвидность активов (или недостаточное количество ликвидных активов); несоответствие структуры активов и пассивов, вызывающее дисбаланс денежных потоков; нестабильность пассивной базы. Специфическим фактором, влияющим на риск ликвидности, является репутация банка.

Ликвидность банка непосредственно связана с ликвидностью активов, которыми он располагает. «Способность банка ... обеспечивать ликвидность требует наличия высоколиквидных и легко перемещаемых финансовых активов. Требование ликвидности означает, что финансовые активы должны быть доступны для владельцев в кратчайшее время (в течение дня или того менее) по номиналу. Требование перемещаемости означает, что права на владение финансовыми активами должны быть передаваемыми по номиналу другому экономическому субъекту, причем в форме, приемлемой для него»¹. Чем большей степенью ликвидности обладает актив, тем легче он может быть реализован, с наименьшими потерями его стоимости или без них.

Риск потери ликвидности напрямую связан с невозможностью для банка быстро конвертировать финансовые активы в платежные средства по приемлемым ценам без потерь или привлечения дополнительных обязательств. Однако это не означает, что оптимальная стратегия банка заключается в минимизации риска ликвидности путем увеличения доли в балансе ликвидных ресурсов. Дело в том, что более ликвидные активы имеют меньшую степень риска, но, в то же время, и более низкую доходность. Важнейшая проблема управления банковской ликвидностью заключается в том, чтобы найти оптимальное соотношение между ликвидностью и прибыльностью.

¹ Синки Д.Ф. (мл.). Управление финансами в коммерческих банках. М., 1994. С. 458.

² Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки. М., 1993. С. 327.

¹ Синки Д.Ф. (мл.). Управление финансами в коммерческих банках. М., 1994. С. 460.

Риск потери ликвидности может быть связан с риском управления как активами, так и пассивами банковского баланса. Риск управления активами здесь представляет собой возможность возникновения потерь при продаже активов по заниженной цене или отсутствия активов, которые можно реализовать; риск управления пассивами — возможность приобретения средств по слишком высокой цене или того, что они окажутся недоступными. Соответственно, риск потери ликвидности имеет две оставляющие: количественную и ценовую, причем и та, и другая могут быть связаны и с активами, и пассивами банка.

Количественный риск, связанный с активами, зависит от того, имеются ли в наличии активы, которые можно было бы реализовать (денежные средства, ценные бумаги, драгоценные металлы и т.д.). Количественный риск, связанный с пассивами баланса, определяется тем, есть ли у банка возможность приобрести нужные ему средства в необходимых размерах, т.е. есть ли возможность получить кредит Центрального банка, межбанковские кредиты и т.д. Ценовой риск по активам заключается в риске отрицательного изменения цены, по которой могут быть проданы активы (потери банка могут быть обусловлены как невозможностью продать активы по номиналу, так и изменением процентных ставок относительно периода покупки активов). Ценовой риск по пассивам связан с возможностью увеличения процентных ставок, по которым могут быть привлечены пассивы (например, в результате увеличения процентной ставки Центрального банка, увеличения процента на межбанковском валютном рынке и т.д.).

Степень риска ликвидности зависит от множества факторов. Прежде всего, она определяется качеством активов и пассивов, — тем, насколько они диверсифицированы, какова надежность активов и стабильность пассивов. Далее, она зависит от согласованности сумм и сроков привлечения и размещения ресурсов (риск возникает при нарушении банком «золотого банковского правила», когда требования и обязательства банка не соответствуют друг другу по суммам и срокам). В России риски потери ликвидности в значительной степени связаны именно с этим фактором, поскольку в ресурсной базе российских банков преобладают короткие (краткосрочные) пассивы. Дефицит долгосрочных пассивов приводит к несоразмерности по срокам активов и пассивов, и тем самым усиливает риск ликвидности (а также и кредитный риск). Другой проблемой является значительная зависимость ликвидности российских банков от возможности привлечь средства с межбанковского кредитного рынка. Соответственно,

кризисы на рынке межбанковских кредитов немедленно приводили к появлению проблем с ликвидностью у многих российских банков.

Согласованность процентной политики банка и общего уровня доходности его операций также оказывает влияние на риск потери ликвидности (поскольку постоянная отрицательная операционная маржа может иметь следствием потерю ликвидности банком). Влияют на риск ликвидности, как было показано выше, и другие банковские риски (кредитный, валютный, процентный, фондовый и т.д.). Наконец, важным фактором, влияющим на то, в какой степени банк подвержен риску ликвидности, является репутация банка. Именно от репутации банка зависит, сможет ли он привлечь в короткие сроки дополнительные ресурсы на рынке межбанковских кредитов. С другой стороны, даже однократный отказ банка от своевременного выполнения своих обязательств, получивший огласку, может послужить для клиентов банка сигналом о его неблагополучии и вызвать отток размещенных в банке средств.

Управление банковской ликвидностью ставит перед менеджментом банка ряд непростых и противоречивых задач (именуемых также функциями управления ликвидностью). Во-первых, банк должен удовлетворять спрос на кредиты и пожелания вкладчиков по изъятию депозитов. Во-вторых, менеджмент должен стремиться к сохранению надежности банка на финансовом рынке, при этом минимизируя снижение доходности от неприбыльной продажи активов. В-третьих, задачей менеджмента является ограничение стоимости привлекаемых на рынке ресурсов и оптимизация совокупной прибыли банка. Основными проблемами управления банковской ликвидностью являются поиск оптимального соотношения накопленной ликвидности (в виде денежных резервов) и покупной ликвидности (совокупный объем кредитных лимитов, открытых на банк), а также определение совокупной потребности банка в ликвидности.

Управление риском ликвидности осуществляется как посредством согласования сроков возврата размещенных требований и обязательств банка, так и путем соблюдения установленных Центробанком для всех функционирующих в стране банков обязательных норм ликвидности, представляющих собой соотношение различных статей актива и пассива баланса банка.

Для поддержания необходимого уровня ликвидности банк должен прогнозировать не только возможность отлива средств с вкладов, но и увеличение спроса на кредит со стороны клиентов банка, и изменение экономической конъюнктуры и т.д.

Способами обеспечения необходимого уровня ликвидности являются ¹:

- отзыв или конверсия кредитов;
- продажа части кредитного или инвестиционного портфеля;
- распределение активов и пассивов путем составления таблицы всех счетов пассивов с целью выявления, какую часть каждого вида обязательств следует разместить в ликвидные статьи активов для поддержания определенных коэффициентов ликвидности;
- расширение масштабов пассивных операций по привлечению средств клиентов;
- выпуск в обращение депозитных сертификатов, облигаций и т.д.;
- получение займов от Центрального банка, на рынке межбанковского кредитования и т.д.

Следует отметить, что при возникновении у коммерческого банка проблем с ликвидностью обязательные резервы, депонируемые им в Банке России, банк не может использовать для ее поддержания. Хотя обязательные резервы и представляют собой денежные средства, т.е. высоколиквидные активы, они используются Центральным банком для регулирования не ликвидности отдельного банка, но общей ликвидности банковской системы. Так, если вкладчики банка начнут в массовом порядке изымать свои депозиты, то обязательные резервы банк сможет использовать для поддержания ликвидности не в полной мере, но лишь в границах установленного ЦБ РФ норматива.

Для того чтобы успешно управлять риском потери ликвидности, коммерческому банку необходимо разработать и внедрить систему оперативного анализа риска ликвидности, целью которого является оценка уровня этого риска. Оперативный анализ при этом должен проводиться с такой периодичностью, чтобы гарантировать, что банк будет способен при наступлении срока востребования пассивов полностью выполнять свои обязательства, а запас низкодоходных активов в то же время у него не будет избыточным. Этого можно достичь, если: а) оценка уровня риска ликвидности проводится один раз в день по результатам всех совершенных за день операций и с учетом изменения внешних экономических условий; б) осуществляется предва-

рительный анализ возможного влияния на уровень ликвидности планируемых крупных сделок банка ¹.

Оперативный анализ риска ликвидности строится на базе анализа рискообразующих факторов, к числу которых, как уже говорилось, относятся степень ликвидности активов, стабильность пассивов и соответствие структуры активов и пассивов. При этом следует иметь в виду, что основным методом оперативного анализа уровня ликвидности является анализ соответствия структуры активов и пассивов (или анализ разрыва активов и пассивов по срокам погашения). Сущность данного метода заключается в соотношении потоков прихода денежных средств в банк и потоков их ухода. Анализ денежных потоков осуществляется с помощью таблицы, отражающей сроки погашения или востребования всех активов и пассивов банка. Для того, чтобы банк оставался ликвидным, денежные потоки должны быть сбалансированы таким образом, чтобы приход денежных средств был всегда больше их оттока.

Для оперативного анализа риска ликвидности банк должен ежедневно составлять таблицу разрыва активов и пассивов по срокам погашения по результатам всех совершенных за день операций и с учетом изменений, произошедших на финансовых рынках. Сравнивая таблицы ликвидности на начало и конец дня, можно определить, как повлияли проведенные за день сделки на ликвидность банка. Таблица также может быть использована и для решения другой задачи оперативного анализа — оценки влияния планируемых банком крупных операций на его ликвидность.

Рассмотренные методы оперативного анализа ликвидности банка применяются в относительно спокойной для банка обстановке. В то же время банк в своей деятельности может сталкиваться и с «шоковыми», кризисными ситуациями, которые могут быть вызваны общим финансовым кризисом или ухудшением репутации банка. В таких обстоятельствах банк может не получить кредит на межбанковском рынке, вкладчики начнут отзываться депозиты, а активы банка могут резко упасть в цене. Поэтому он должен иметь методологию управления и оперативного анализа рисков ликвидности также и для условий финансового кризиса. Даже и в такой неблагоприятной ситуации банк должен обладать достаточной ликвидностью.

¹ См. напр.: Банковское дело: Справочное пособие / Под ред. Ю.А. Бабицовой. М., 1994. С. 86.

¹ Зайцева Н.В. Оперативный анализ риска потери ликвидности в коммерческом банке // Деньги и кредит. 2000. № 2. С. 40.

Методы оперативного анализа ликвидности, о которых говорилось выше, могут быть использованы банком не только в спокойной ситуации, но также — с некоторыми корректировками — в ситуации финансового кризиса. При проведении последствий анализа кризисной ситуации банк должен проанализировать свою позицию по ликвидности в случаях резкого оттока средств со счетов клиентов, полного отсутствия межбанковского финансирования, невозврата части кредитов и резкого обесценения ликвидных активов. По результатам этого анализа банк должен своевременно вносить коррективы в свою политику по управлению активами и пассивами с тем, чтобы в случае наступления кризиса он смог быстро и эффективно отреагировать на него и действовать без помощи извне¹.

Следует отметить, что в снижении риска ликвидности важную роль играет система страхования банковских вкладов. Такая система создана в России в соответствии с федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» от 23 декабря 2003 г. Как показывает мировой опыт, система страхования вкладов ведет к увеличению ликвидности как отдельных банков, так и банковской системы в целом, сокращению числа банкротств, а также предотвращению банковских паник.

Х. У. Белхароев,
к.юр.н., доцент Российской Академии предпринимательства

Политика обеспечения национальной безопасности России в продовольственной сфере и роль производителей

Обеспечение продовольственной безопасности означает целенаправленную деятельность государственных и общественных институтов, а также отдельных граждан по выявлению и предупреждению угроз продовольственной безопасности, а также противодействию им как обязательное и неременное условие защиты национальных интересов России в продовольственной сфере.

Безопасность страны — важнейшая задача государства, которую оно решает через предотвращение ее внутренних и внешних угроз. В отечественной экономической литературе и официальных документах даются различные варианты состава угроз продовольственной безопасности. Так, авторы коллективного труда «Безопасность России. Продовольственная безопасность» к угрозам продовольственной безопасности страны относят: сокращение производства основных видов продовольствия, усиливающуюся зависимость страны от продовольственного импорта, снижение производственного потенциала агропромышленного комплекса, недостаточность стратегических резервов, оперативных и страховых запасов продовольствия.

К числу внутренних угроз продовольственной безопасности относят неблагоприятные природные факторы (засуха, наводнения и др.), углубление имущественного расслоения общества и увеличение доли населения с низкими доходами, нарушение условий воспроизводства в сельском хозяйстве и других отраслях АПК; к числу вне-

¹ См.: Зайцева Н.В. Оперативный анализ риска потери ликвидности в коммерческом банке // Деньги и кредит. 2000. № 2.

шних — зависимость страны, ее отдельных регионов, крупных городов, промышленных центров от импорта продовольствия.

К внешним угрозам добавляет завоз в страну некачественного и даже вредного для здоровья продовольствия.

Наиболее значимыми угрозами продовольственной безопасности низкие доходы населения, недостаточный уровень отечественного производства, импорт продовольствия.

Таким образом, в укрупненном плане все угрозы продовольственной безопасности страны можно разделить на четыре основные группы факторов: сокращение объемов абсолютного и душевого производства агропромышленной продукции, экономическая недоступность продовольствия для большей части населения страны, низкое качество продовольствия и высокая импортная зависимость продовольственного обеспечения. Задача государства — минимизировать эти угрозы. По каждой группе угроз у него есть набор мер, которые оно может использовать для улучшения продовольственной ситуации в стране.

Если говорить об угрозе сокращения абсолютного и душевого производства агропромышленной продукции в стране, то к этому надо подходить не с позиции невозможности обеспечения необходимого объема производства, а с позиции сложившегося кризиса в АПК.

Возможности роста сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия ограничены сокращением производственного потенциала агропромышленного комплекса, невозможным выбытием основных производственных фондов, свертыванием отраслей, поставляющих материально-технические ресурсы для сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, снижением плодородия почвы, деградацией системы семеноводства и племенного животноводства. Связанные с этим упрощенные технологии ведут к снижению экономической эффективности сельскохозяйственного производства, обуславливают низкую конкурентоспособность продукции отечественных товаропроизводителей. На фоне значительного диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и других отраслей АПК происходит не только перераспределение доходов между ними не в пользу сельскохозяйственного производства, но одновременно и сокращение государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Увеличение этой поддержки, ее адресное представление, жесткий контроль за выделяемыми средствами главным образом через их использование в рамках федеральных и региональных целевых программ отчасти могут устранить угрозу продовольственной безопасности страны.

Что касается угрозы экономической доступности продовольствия, то с позиции методологии в первую очередь необходимо обеспечить унификацию отечественных и международных подходов к оценке уровня потребления продуктов питания населением.

Уровень недостаточного питания (недоедание), по данным ФАО, составляет 1970 ккал. Минимальная продуктовая потребительская корзина, которую Госкомстат России применяет для расчета уровня бедности, — 2275 ккал. Потребительская корзина, принятая в России, напрямую увязана с устанавливаемым прожиточным минимумом. Согласно расчетам ФАО, калорийность этой корзины на 10–30% выше развивающихся стран и на 20% ниже стран Европейского союза.

В международной практике в формировании прожиточного минимума используются различные методы: статистический (на уровне доходов 10–20% самых малоимущих граждан страны); нормативный (по фактической стоимости потребительских благ и услуг, входящих в потребительскую корзину); комбинированный (продукты питания определяются по нормативам, другие товары и услуги по их доле в общих расходах); субъективный (на основе социологических опросов); ресурсный (определяется возможностями экономики в обеспечении выживания малоимущего населения страны) и др. Использование того или иного подхода зависит от общего уровня развития страны, решаемых экономических и социальных задач, но везде прожиточный минимум включает в себя совокупность важнейших товаров и услуг, соответствующую (или выше) нормативу их потребления, с учетом уровня цен, обеспечивающего минимальный воспроизводственный уровень потребления населения продовольствия.

При этом в структуре расходов населения устойчиво повышается доля расходов на продовольствие. Она превышает половину всех потребительских и более 30% общих его расходов. В Израиле, Финляндии, Франции эта доля в общих расходах населения составляет 20%, в США — 10%. В международной статистике в соответствии с законом Э. Энгеля, связывающим уровень доходов и структуру расходов населения на потребление, к бедным причисляется население, расходующее более половины своих доходов на питание.

Таблица — структура потребительских расходов домашних хозяйств в соответствии с классификацией индивидуального потребления по целям домашних хозяйств по группам населения с различным уровнем доходов в 2005 г. (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах к итогу).

Таблица

	Группы населения в зависимости от уровня доходов				
	первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Потребительские расходы – всего	100	100	100	100	100
в том числе по группировкам в соответствии с КИПЦ-ДХ: продукты питания	51,8	47,3	40,8	33,4	23,8
алкогольные напитки, табачные изделия	2,5	2,9	3,0	2,8	2,6
одежда и обувь	9,0	10,0	11,1	12,4	10,0
жилищно-коммунальные услуги, топливо	16,0	14,1	12,0	10,5	10,1
здравоохранение	1,9	2,1	2,4	2,7	2,5
транспорт	4,5	5,7	6,7	8,7	18,9
связь	3,3	3,6	4,0	4,3	3,3
организация отдыха и культурных мероприятий	2,7	3,7	5,3	8,1	8,7
образование	0,6	1,1	2,0	2,3	1,9
гостиницы, кафе и рестораны	0,9	1,2	1,9	2,4	4,3
предметы домашнего обихода, бытовая техника, уход за домом	2,8	3,7	6,1	7,6	9,0
другие товары и услуги	4,0	4,6	4,7	4,8	4,9

Поэтому решение социальных вопросов, связанных с ростом уровня заработной платы работающим, пенсий, стипендий, пособий социально незащищенным слоям населения и других источников повышения доходов населения, будет способствовать росту экономической доступности продовольствия, увеличению спроса на него, что в свою очередь может стать стимулом наращивания производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Государство должно проводить политику сглаживания имущественного расслоения населения, ликвидировать базу воспроизводства бедности через преодоление кризисного состояния экономики, сокращение безработицы, повышение роли налоговой системы в уменьшении разрыва в доходах, увеличив прогрессию налоговых ставок на сверхдоходы, усиление контроля за правильностью декларирования собственности и доходов наиболее богатой части населения. Однако пока потребление продуктов питания в децильных группах населения с разным уровнем благосостояния различается 3–7 раз.

Реализации задачи повышения экономической доступности продовольствия отвечает и разработка государственных программ продовольственной помощи отдельным категориям населения. В США, например, действуют более 15 таких программ, на выполнение которых Министерством сельского хозяйства выделяются средства.

Повышение экономической доступности продовольствия может обеспечиваться и снижением цен на него и сырье для его производства. В эту группу государственных мер в первую очередь следует отнести сдерживание рыночных цен на зерно в годы падения его производства через товарные интервенции. Поскольку с зерном связано более 40% производства агропромышленной продукции, то такая мера будет способствовать и снижению цен продукции сопряженных отраслей.

Развитие биржевой торговли зерном, обеспечивающей прозрачность и гласность совершаемых сделок и цен, создание интегрированных формирований, сокращающих транзакционные издержки, также приостанавливают снижение цен на зерно, зернопродукты и другую продукцию, производство которой связано с использованием зерна. Особенно важно это для производства продукции животноводства, поскольку спрос на мясо-молочные продукты имеет высокую эластичность по ценам и доходам населения.

В России существует и угроза физической доступности продовольствия. Это относится как к стране в целом, так и к ее отдельным территориям и разным слоям населения. Она возникает в силу чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий, удаленности потребителей от мест производства продукции, недостаточности или полного отсутствия торговых точек в местах проживания населения. Например, в 1998 г. от засухи погибла почти четвертая часть посевной площади зерновых культур, что практически вдвое снизило объем производства зерна к уровню предыдущего года (47,9 и 88,6 млн. т). Полученный урожай обеспечивал лишь 64% потребности страны в зерне. Такая ситуация обязывает государство иметь определенные запасы продовольственного, семенного и фуражного зерна для смягчения всех негативных последствий складывающегося положения. Эта же угроза в наибольшей степени относится и к районам Крайнего Севера и приравненным к ним территориям, отдельным регионам Дальнего Востока и Сибири (здесь в силу прежде всего неблагоприятных природных условий сельскохозяйственное производство вообще отсутствует) она особенно проявилась на примере «северного завоза», при обострившейся в 90-е годы прошлого века обстановки в связи с уходом от централизованного осуществления поставок продовольствия из общесоюзного фонда. Это повлекло за собой значительное сокращение объемов завозимой продукции и повышение цен на все виды продоволь-

ствия. Ситуация с завозом продовольствия в такие регионы усложняется его сезонным характером, большой рассредоточенностью населения по территории, необходимостью 4–5 перевалок грузов. Например, вся территория Республики Саха (Якутия), за исключением одного района — г. Нерюнгри, отнесена к районам с ограниченным сроком завоза, поскольку для отдельных районов единственным транспортом является морской, а перевалочным пунктом с железнодорожного транспорта на речной для судов Ленского бассейна служат всего лишь два порта. Поэтому в целях устойчивого обеспечения данных регионов продовольствием государству необходимо создавать федеральный продовольственный фонд, останавливать госзаказчиков, ответственных за поставку продовольствия в них, своевременно выделять им кредитные ресурсы под его закупку, регулировать транспортные тарифы, развивать складскую инфраструктуру в местах перегрузки продукции и др.

Отсутствие физической доступности продовольствия испытывает и большое число сельского населения.

Роль государства в возрождении Потребительской кооперации может выражаться в оказании ей финансовой поддержки в восстановлении материально-технической базы розничной торговли, хранении и переработки продукции АПК, предоставлении льготных кредитов для закупки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в личных подсобных хозяйствах населения, стимулировании расширения торгового ассортимента и увеличения в нем доли продукции отечественных товаропроизводителей.

Основной важнейшей угрозой продовольственной безопасности страны является импорт продовольствия, получивший развитие в годы рыночных преобразований и связанный с сокращением отечественного сельскохозяйственного производства, неоправданно быстрым и широким открытием внутреннего продовольственного рынка. Усиление импортной продовольственной зависимости создает угрозу экономической безопасности страны, опасность завоевания ее внутреннего рынка иностранными фирмами.

Традиционными средствами защиты внутреннего рынка продовольствия от импорта становятся таможенные пошлины и квоты. Практика их использования должна носить гибкий характер, тесно увязанный с изменением ситуации на внутреннем продовольственном рынке, и быть дифференцированной по отношению к различным видам сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Суммы таможенных сборов следует направлять на частичную компенсацию затрат в сельском хозяйстве на аналогичные виды российской продукции. К этой же группе угроз следует отнести и создание на отечественном рын-

ке иностранных маркетинговых систем, внедрение иностранных компаний в оптовое звено продовольственного рынка.

В то же время было бы неправильным полностью отказываться от импорта даже по тем продуктам, по которым наблюдается самообеспеченность, поскольку это может привести к потере экономических выгод, снижению конкуренции отечественных товаропроизводителей, усилению национальных монополий в этой сфере. Маркетинговые системы, создаваемые иностранными компаниями, привносят на отечественный рынок передовые технологии производства и соответствие высоким требованиям качества продукции по всей технологической цепи, вкладывают средства в развитие отечественной сырьевой базы, используют целевой маркетинг, который максимально удовлетворяет вкусы и предложения потребителей и др.

Складывающееся положение определяет дифференцированное отношение государства к этим процессам. Следует отметить, что во многих зарубежных странах для оптовых компаний, например, применяется достаточно много ограничений. Так, в США их число составляет более 20. Основными из них являются ограничения на приобретение в аренду недвижимости, отказ в выдаче разрешений на функционирование терминалов, складов и других помещений, в доступе к информации и др. В России, напротив, для иностранных компаний создаются более льготные условия по сравнению с отечественными компаниями, выделяя им лучшие земельные участки с развитой инфраструктурой.

Слабость и неразвитость законодательной базы, регулирующей услуги оптовой торговли на федеральном уровне, в условиях недостаточного практического опыта организации и функционирования оптового звена в рыночных условиях приводит к вытеснению еще не сформировавшейся системы и отечественных товаропроизводителей с российского продовольственного рынка. Усиление регулирующей роли государства по этой группе вопросов требует: создания независимой государственной структуры по предварительной экспертизе заключаемых крупномасштабных соглашений с иностранными компаниями; усиления государственного контроля за внешнеэкономической деятельностью субъектов хозяйствования независимо от форм собственности; определения в законодательном порядке для иностранных инвесторов не только приоритетных сфер приложения капитала, но и запретных отраслей; ужесточения процедуры покупки акций отдельных предприятий иностранными инвесторами.

Что касается роли государства в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов, то более подробно эти вопросы

освещены в специальном разделе работы. В общем укрупненном плане можно отметить, что государственное регулирование в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов связано с:

- усилением законодательной базы, определяющей ответственность производителей за качество сырья и конечной продукции, и разработкой нормативных документов, устанавливающих пороговые значения качества;
- созданием эффективной системы государственного регулирования качества и безопасности продукции через государственную регистрацию новых пищевых продуктов, материалов и изделий, лицензирование отдельных видов деятельности по изготовлению и обороту пищевых продуктов, оптовой торговле и оказанию услуг в сфере общественного питания, внедрение систем качества при производстве сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- мониторингом качества и безопасности пищевых продуктов, здоровья населения;
- внедрением в технологии производства, переработки, хранения, транспортировки продукции АПК достижений научно-технического прогресса.

Усиление роли государства в обеспечении продовольственной безопасности возможно при восстановлении управляемости агропромышленным производством, поскольку с переходом аграрной сферы экономики на рыночные отношения произошло разрушение вертикали управления агропромышленным комплексом, системы директивного планирования производства и заготовок продукции, что имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Положительные тенденции связаны с предоставлением товаропроизводителям права свободы производственной деятельности, выбора канала и цены реализации продукции и покупателя. В то же время в условиях неразвитости информационной инфраструктуры они потеряли ориентацию в направлениях производственной деятельности, лишились гарантии сбыта продукции, возможности осуществления воспроизводственного процесса. Не в лучшем положении оказалось и само государство, которое потеряло рычаги управления всеми этими процессами. Переход планирования на методологию управления проектами и бизнес-планами не может увязать цели развития отдельных предприятий с общегосударственными целями по обеспечению продовольственной безопасности страны. Главный недостаток сложившейся практики рассмотрения инвестиционных проектов состоит в том,

что оно сводится к определению уровня их доходности при отсутствии механизмов их оценки с учетом народнохозяйственных интересов. Сам порядок подготовки, представления и прохождения документов при существующей конкурсной системе не соответствует условиям АПК и прежде всего сельского хозяйства с десятками тысяч предприятий и сотнями тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств. Воспользоваться государственной поддержкой инвестиционных проектов способны отдельные пищевые и перерабатывающие предприятия и крупные животноводческие комплексы и птицефабрики. До последнего времени остается несовершенной и плохо реализуемой на практике система разработки целевых федеральных и региональных государственных программ, чтобы использовать их как ориентир для участников разного рода программ и для их государственной поддержки.

Все это создает реальную угрозу стабильности производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране, обеспечению соответствия их объема, качества и ассортимента требованиям потребителей и ведет к снижению уровня продовольственной безопасности страны. Поэтому для изменения ситуации к лучшему государство должно восстановить управляемость этими процессами, но не на директивной основе, а через систему индикативного планирования, государственного прогнозирования и программирования.

Функцию регулирования и обеспечения продовольственной безопасности государство может выполнять при условии хорошего знания складывающейся ситуации и прогноза ее развития, что требует от него постоянного контроля за состоянием, определяет необходимость разработки системы ее мониторинга, перечень показателей, порядок сбора, обработки и анализа информации. Мониторинг, осуществляемый в соответствии с установленной государственной отчетностью, должен содержать сведения об уровне потребления населением страны и регионов основных видов продовольствия, о соотношении самообеспеченности и импорта по конкретным видам продовольствия и сырья для его производства, о наличии товарных запасов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, о их качестве, а также характеристику потребительского спроса (уровень, структура доходов и расходов населения, распределение доходов между различными группами населения) и др. Проведение этой работы требует относительно развитой системы информационного обеспечения национальной продовольственной безопасности. Она должна формироваться на базе федеральных нормативных и правовых актов – Закона «Об информации, информатизации и защите информации» (№ 24-ФЗ от 20.02.1995 г.), Указа Президента РФ

«Об основах государственной политики в сфере информатизации» (№ 170 от 20.01.1994 г.), Указа Президента РФ «О совершенствовании деятельности в области информатизации органов государственной власти РФ (№ 361 от 21.02.1995 г.) и решать следующие основные задачи:

- обеспечивать сбор достаточной, необходимой, оперативной и достоверной информации о состоянии дел с продовольственной безопасностью страны, а также аккумулировать информацию, создавать и постоянно обновлять базы данных для решения задач по управлению ею;
- оперативно анализировать и обрабатывать информацию для принятия оптимальных управленческих решений и прогнозных сценариев;
- доводить информационно-аналитический материал до федеральных органов законодательной и исполнительной власти. К сожалению, в стране пока нет ни органа, ни самостоятельной единой информационной системы, которые бы постоянно и комплексно анализировали состояние национальной продовольственной безопасности и прогнозировали процессы, связанные с ее обеспечением. Информационно-аналитическая система положения дел в агропромышленном комплексе формируется в Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации, по доходам и расходам населения — в Министерстве здравоохранения и социального развития Российской Федерации, по внешнеторговой деятельности — в Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации. Такая разобщенность препятствует принятию оптимальных решений по обеспечению продовольственной безопасности страны.

Литература

1. Общая теория национальной безопасности: Учебник. М.: РАГС, 2002.
2. Безопасность России. М., 2001.
3. Продовольственная безопасность России // Сборник докладов. М, 2002.
4. Зыблев В.Б., Шпаковский Ю.Г. Безопасность предпринимательской деятельности в Российской Федерации: Монография. М.: Российская Академия предпринимательства; Агенство печати «Наука и образование», 2007.
5. Степашин С.В. Конституционный аудит. М.: Наука, 2006.
6. Российский статистический ежегодник. Статистический сборник. М., 2006. 206 с.
7. Балабанов В.С., Борисенко Е.Н. Продовольственная безопасность. Международные и внутренние аспекты. М.: Экономика, 2002.

Т. В. Воронченко,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к. э. н., доцент

Бухгалтерская отчетность и ее роль в анализе финансового состояния российских организаций в условиях перехода на МСФО

Объективность финансового анализа и его эффективность существенно зависят от полноты информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности. В этой связи, возникает методологическая проблема, связанная с обоснованием сущности, объема, содержания и качественных характеристик информации, включаемой в основных формах финансовой отчетности, представляющая собой основной инструмент управления организациями и главное информационное связующее звено между отдельными хозяйствующими субъектами и обществом в целом.

В условиях рыночной экономики, при принятии управленческих решений, большое значение имеет наличие адекватной информации о финансовом состоянии и финансовой устойчивости организации, а также об окончательных результатах ее деятельности. Такая информация представляется в виде бухгалтерских данных, группируется, обобщается и отражается в финансовой отчетности. В обобщенном виде финансовая отчетность представляет собой окончательный результат работы бухгалтерии организации. В этом контексте, органическая связь между бухгалтерским учетом и финансовой отчетностью устанавливается только в том случае, когда заключительная информация, полученная в процессе учета, превращается в соответствующие формы под видом синтезирующих показателей.

В международной практике финансовая отчетность характеризуется как совокупность отчетных форм, составленных на основе информации финансового учета.

По мере развития теории и практики бухгалтерского учета, понятие финансовой отчетности постоянно менялось и, тем не менее, до настоящего времени, не найдено окончательного решения проблемы поиска оптимальной структуры и содержания финансовой отчетности. Наличие множества разработанных теорий, относительно роли и содержания финансовой отчетности заставило отдельных авторов сгруппировать их в зависимости от различных критериев, таких как:

- цель и экономическое содержание финансовой отчетности;
- способ размещения представленной информации;
- способ оценки представленной информации;
- национальная принадлежность авторов и другие.

Данные критерии могут быть рассмотрены на основе изучения основных направлений и этапов развития финансовой отчетности, в том числе, в хронологическом порядке их обоснования.

Так, в конце XIX – начале XX века появляется оригинальное направление в бухгалтерском учете, связанное с обоснованием научной интерпретации финансовой отчетности, включительно бухгалтерского баланса, и ее роли в отражении деятельности хозяйствующих субъектов, разработанной и совершенствованной такими авторами, как И. Шер, Р. Герстнер, Г. Плестнер, А. Рошаховский.

По мнению этих авторов, финансовая отчетность и, в первую очередь, бухгалтерский баланс, должен отражать состояние дел, а задача бухгалтерского учета состоит в том, чтобы в нужное время предоставить, по возможности, ясную картину состояния дел и уровня их эффективности.

Учитывая тенденцию гармонизации бухгалтерской практики в целях обеспечения пользователей финансовой отчетности наиболее полной, понятной и нужной информацией о состоянии дел в организации, изложенное выше направление развития была дополнена работами Н. Блатова, А. Усачева, А. Рудаковского, П. Худякова и других. В них финансовая отчетность организации представлена в качестве основного источника информации об имуществе, состоянии дел и основных показателей, характеризующих ее деятельность.

Такой же точки зрения придерживаются и другие отечественные и зарубежные авторы прошлого и настоящего: Л. Бернстайн, О. Ефимова, М. Ван Бред, В. Ковалев, Е. Хендрексон, Е. Хелферт и другие, которые, касаясь проблем важности финансовой отчетности и инфор-

мации, содержащейся в ней, разделяют возможности их применения в рамках управленческой системы в зависимости от интересов различных групп пользователей. Так, в работах ученого-экономиста В. Ковалева выделяются три группы взаимосвязанных пользователей:

- внешние пользователи по отношению к конкретной организации;
- управленческий персонал предприятия;
- бухгалтеры.

Взаимосвязь и взаимозависимость существующая между группами пользователей, по мнению В. Ковалева, может быть представлена на рис. 1, из которого видно, что только зона I отражает общность интересов всех групп пользователей. Основываясь на этой гипотезе, В. Ковалев делает выводы о том, что назначение финансовой отчетности заключается в максимальном приближении интересов различных пользователей информации.



Рис. 1. Взаимосвязь интересов различных групп пользователей бухгалтерской информации

Другие ученые, среди которых А. Шермет, А. Бакаев, Т. Крылова и др., предлагают другую классификацию пользователей отчетности, которая, на наш взгляд, предоставляет более полную картину, отражающую пользователей финансовой отчетности их интересы. Они выделяют две группы взаимосвязанных пользователей: внутренних и внешних.

Такая классификация пользователей информации характерна и для зарубежной практики. Рассмотрим содержание этой классификации посредством основных структурных элементов по каждой группе пользователей (схема 1).

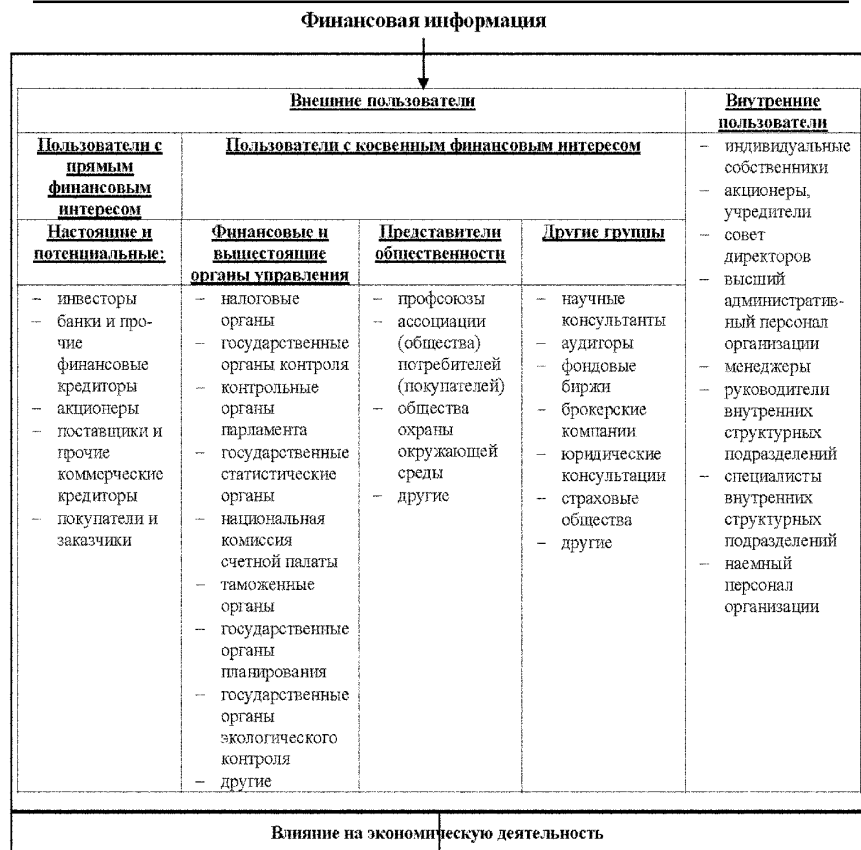


Схема 1. Классификация пользователей финансовой отчетности с учетом их интересов (разработана автором)

К группе внутренних пользователей относятся управленческий аппарат организации, а также разные официальные лица (менеджеры, экономисты и другие). Интересы управленческого персонала относительно финансового состояния организации, его прибыльности и перспективности развития касаются всех сфер его деятельности. Внутренние пользователи используют целый ряд доступных методов и приемов, позволяющих оценить, контролировать и управлять финансовым состоянием организации. Информационная база финансового анализа, осуществляемого управленческим персоналом самой организации, состоит из широкого спектра сведений и включает любой источник информации, существующий в пределах организации.

Внешние пользователи финансовой отчетности объединены в две группы. Во-первых, речь идет о субъектах непосредственно заинтересованных в результатах деятельности организации и, во-вторых, о субъектах косвенно заинтересованных в этих результатах. К первой группе относятся собственники (акционеры) предприятия, кредиторы, инвесторы, государственные налоговые органы, другие организации, являющимися настоящими или потенциальными партнерами данной организации. Вторая группа включает юридические и физические лица, не имеющие непосредственного интереса к деятельности организации, а защищающие интересы первой группы: различные аудиторские и консалтинговые фирмы, представители прессы, профсоюзы и другие.

Наличие большого разнообразия и множества категорий внешних пользователей финансовой отчетности определяет различия в информации, фондовые биржи, государственные органы, информационные агентства, необходимой для каждой категории. В процессе анализа данных, содержащихся в формах финансовой отчетности, пользователи преследуют различные цели, которые соответствуют их конкретным интересам.

В условиях рыночной экономики круг пользователей финансовой отчетности значительно шире, чем в централизованной экономике. Меняются соответственно требования, принципы и подходы к составлению финансовых отчетов. Они становятся средством взаимодействия организации и рынка. Для того, чтобы это взаимодействие оказалось более эффективным, рынок в лице внешних пользователей должен владеть необходимой информацией о деятельности организации.

Вместе с тем, доступность информации требует также ее понимания, что зависит от соответствия финансовой отчетности определенным требованиям.

В целях создания рационального потока информации в условиях рыночной экономики, на наш взгляд, необходимо основываться на определенную систему ее качественных характеристик (схема 2).

Представленные характеристики рассматриваются как иерархия качеств, среди которых первое место принадлежит **понятности** или **восприимчивости** информации.

В соответствии с ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» и ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» понятность отчетности означает доступность и возможность для ее ускоренного восприятия со стороны пользователя. Предполагается, что в этом случае,



Схема 2. Качественные характеристики экономической информации (разработана автором)

пользователи должны владеть достаточными знаниями о бизнесе, хозяйственной деятельности, бухгалтерском учете, а также желанием разобраться в этой информации. В то же время, информация, содержащая важные сведения о сложных проблемах и процессах, которые должны быть отражены в финансовых отчетах, учитывая их ценность для принятия пользователями управленческих решений, не может быть исключена только по причине сложности ее восприятия со стороны пользователей. Такую информацию необходимо представлять в более доступной форме.

В соответствии с международными стандартами форма представления отчетов, названия, сроки, классификация данных, справки и другие составляющие должны отражать суть проблем, должны быть точными, ясными и без лишней детализации. В случаях, когда информация, содержащаяся в отчетах очень сложная и непонятная для широкого круга пользователей, цель предоставления такой отчетности не оправдана и не достигается. В России данная характеристика

ответственности особо не оговаривается, но подразумевается положениями всей совокупности нормативных актов, касающихся отчетности.

Особое место среди качественных характеристик информации занимает ее **полезность для принятия управленческих решений**. Информация будет полезной для принятия управленческих решений только в случае ее своевременности и достоверности. Своевременной считается информация, которая может влиять на стоимостную оценку имущества или на принятие управленческих решений в нужный момент настоящего времени или в будущем.

Полезность информации обеспечивается ее важностью, своевременностью и ценностью для прогнозирования и проверяемостью результатов. Полезность представляет собой качество, ориентированное на принятие решений. Отчеты должны содержать только те сведения, которые будут востребованы в процессе принятия управленческих решений и которыми пользователи смогут руководствоваться в нужный момент, так как несвоевременная и неуместная информация теряет свою практическую значимость.

Уместность информации во многом определяется ее характером. В настоящее время в России состав, содержание и методические основы формирования отчетности регулируются ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Кроме того, в отчетность можно включать дополнительные показатели, не предусмотренные ПБУ 4/99, если выявляется недостаточность данных для формирования полной информации об имущественном и финансовом положении организации. Вместе с тем определение уместности в российских нормативных документах не дано.

Неким аналогом принципа уместности в российской практике может служить требование полноты отражения всех хозяйственных операций за учетный период, хотя требование отражения всей информации не тождественно требованию отражения существенной информации.

Тесно связана с уместностью и **существенность**, иными словами, значимость информации, которая считается таковой, если ее отсутствие или искажение может повлиять на решения пользователей. Существенность определяется не в абсолютных, а в относительных величинах. Ранее уровень существенности в отечественном учете был определен в размере 5% от итогов баланса или отчета о прибылях и убытках. Следует помнить, что данный барьер существенности должен соблюдаться не только при раскрытии количественных характе-

ристик деятельности, но и при формировании показателей качества работы организации, что позволит охарактеризовать ее более точно.

Еще одна характеристика уместности — **своевременность** информации, означает, что вся значимая информация своевременно включена в финансовый отчет и такой финансовый отчет представлен вовремя.

Достоверность, или надежность. В отечественной и зарубежной учетной практике сложились разные подходы к данной характеристике. Так, согласно МСФО информация надежна, если она не содержит существенных ошибок и пользователи могут положиться на нее. Надежность информации не гарантируется ее существенностью или уместностью. В соответствии с ПБУ 4/99, где говорится, что отчетность должна давать достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации и финансовых результатах ее деятельности, достоверной считается отчетность, сформированная и составленная по правилам, установленным нормативными актами по бухгалтерскому учету. По-видимому, считается, что этого достаточно для получения достоверной информации.

Вместе с тем, чтобы быть достоверной, информация должна удовлетворять следующим характеристикам:

- **Полнота, или целостность.** Это означает отсутствие пропусков информации, которые могут дезориентировать пользователя. В международных стандартах финансовой отчетности полнота информации увязывается с затратами на ее получение. В российском законодательстве полнота определяется как отражение в учете всех фактов хозяйственной жизни организации, ее филиалов и подразделений на основе принципа рационального ведения бухгалтерского учета в зависимости от конкретных условий хозяйствования и размеров организации (п. 7 ПБУ 1/98).
- **Правдивость** следует рассматривать шире, чем простое документирование хозяйственных операций (на этом делается акцент в российском законодательстве), хотя документ является необходимым условием правдивости. Часто бухгалтерская оценка (особенно это касается финансовых активов), основанная на документах, не отвечает рыночным реалиям.
- **Преобладание сущности над формой.** Многие проблемы в области бухгалтерского учета связаны с несоответствием юридической формы оформления операций и их экономическим содержанием. Данное требование зафиксировано в ПБУ 1/98, где

говорится, что организация должна отражать в бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности исходя не только из их правовой формы, но и из экономического содержания фактов и условий хозяйствования (п. 7). Однако на практике этот принцип фактически не используется.

- **Нейтральность, или непредвзятость.** Информация не должна содержать пристрастных оценок, то есть предоставляться выборочно, с целью достижения определенного результата. В российской практике информация часто является пристрастной и нацеленной на уменьшение налогообложения.
- **Осмотрительность, или консерватизм** подразумевает большую готовность к признанию расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (п. 7 ПБУ 1/98). Осмотрительность, однако, не позволяет создавать чрезмерные запасы, сознательно занижать активы или доходы или преднамеренно завышать обязательства и расходы. Соблюдать принцип осмотрительности необходимо вследствие неопределенности хозяйственной жизни. Примером применения принципа осмотрительности российскими организациями является создание резервов по безнадежным долгам, на обесценение материально-производственных запасов и ценных бумаг. В Российской Федерации принцип осмотрительности не соблюдается в полной мере, так как бухгалтер не имеет права отражать информацию, основываясь на собственную профессиональную оценку.
- В международной практике достоверность включает и такую характеристику, как требование *полноты* информации с точки зрения ее существенности и затрат на ее подготовку. Как отмечалось выше, требование полноты зафиксировано в российском законодательстве, но только как полнота отражения всех фактов хозяйственной деятельности. Ни о существенности, ни о затратах на получение информации речи не идет.

Полнота, завершенность информации требует от бухгалтерии подготовку самых важных сведений об организации и характеристику всех направлений ее деятельности. Данный принцип означает, что бухгалтерские данные представляют собой единую систему, установленную в интересах управления экономическими процессами.

Важность финансовой информации означает также и то, что она должна обладать такими качествами, как прогнозная ценность, обратная связь и своевременность.

Прогнозная ценность информации заключается в ее способности служить в качестве основы для достоверного предвидения перспектив развития предприятия. Для этого необходимо выбрать оптимальный способ представления информации об операциях и событиях, произошедших в предыдущие периоды, что повысит достоверность составленных на этой основе прогнозов.

Обратная связь предусматривает подтверждение или опровержение предыдущих прогнозов. Функции предвидения и подтверждения информации являются взаимосвязанными.

Своевременность означает представление информации вовремя. В случае неоправданной задержки в представлении информации, последняя может терять свою ценность и значимость. Основным критерием своевременности достижения баланса между значимостью и достоверностью информации должен быть способ удовлетворения потребностей пользователей в процессе принятия управленческих решений.

Сопоставимость представляет собой один из самых важных и фундаментальных инструментов анализа экономической информации и принятия решений и предусматривает соблюдение принципа постоянства, то есть не допущения применения в течение отчетного периода разных приемов и методов описания одинаковых событий.

Для определения тенденций развития организации необходимо также обеспечить методологическое единство отчетности, составленной в разные периоды времени. Вместе с тем сохранение организацией неизменной учетной политики в течение длительного времени не всегда возможно в силу меняющейся конъюнктуры рынка или законодательства. Влияние изменения методов учета на финансовые результаты, финансовое положение или движение денежных средств организации должно оцениваться в стоимостном выражении и доводиться до пользователя информации. По российским нормам регулирования бухгалтерского учета, данные предшествующего года, подлежат корректировке в случае их несопоставимости с отчетными данными текущего года. Причины каждой корректировки должны быть раскрыты в пояснениях к финансовой отчетности. Таким образом, очевидно законодательное требование соблюдения принципа сопоставимости.

Стремление соблюдать все качественные характеристики отчетности может прийти в противоречие со сбалансированностью информации, ее стоимостью, необходимостью отдавать разумное предпочтение тем или иным качественным критериям. В каждом конкретном случае та или иная характеристика становится более важной. В нахождении оптимального сочетания всех характеристик и проявляется

профессионализм бухгалтера. В любом случае, следует руководствоваться соотношением между выгодами и затратами, то есть выгоды, получаемые от информации, должны превышать затраты на ее получение. Это особенно важно, поскольку воспользоваться выгодами может лишь ограниченное число пользователей.

В целом же, выполнение всех требований к качеству учетной информации должно дать в результате правдивый, полный и полезный отчет о деятельности организации.

С целью обеспечения вышеперечисленных качественных характеристик информации, в МСФО выделяют также определенные принципы формирования учетной информации:

- **принцип начисления** заключается в том, что хозяйственные операции отражаются в учете в момент их совершения, а не по факту получения или перевода денег, и относятся к тому периоду, когда совершена операция. В связи с этим особую роль играет соблюдение **принципа соответствия (увязки) доходов и расходов**, суть которого заключается в том, что для целей формирования финансового результата в отчетном периоде на себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг относят расходы, которые привели к образованию доходов в том же периоде. При этом, общий подход заключается в признании расходов в качестве активов, если они приносят доход в будущем, в качестве расходов — если доход относится к текущему периоду, и в качестве убытков — при отсутствии каких-либо доходов. Методические аспекты данного вопроса рассматриваются в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и в ПБУ 10/99 «Расходы организации»;
- **принцип продолжающейся (непрерывной) деятельности** предполагает, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, у нее нет намерения и необходимости ликвидации или существенного сокращения операций и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности предприятия) (п. 6 ПБУ 1/98). Данное допущение позволяет проводить оценку различных статей баланса по фактической себестоимости. Если у организации есть намерение прекратить или существенно сократить свою деятельность, отчетность должна составляться на другой основе, которая также подлежит раскрытию. В этом случае, оценка имущества и обязательств, проводится по рыночной стоимости, например по цене возможной реализации;

- **принцип двойной записи** означает, что организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств, капитала и хозяйственных операций (фактов хозяйственной деятельности) методом двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета, включенных в рабочий план счетов бухгалтерского учета (п. 9 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации). Принцип двойной записи используют все российские организации, однако технические приемы закрытия счетов в конце отчетного периода отличаются от принятых в западном учете;
- **принцип периодичности** связан с тем, что непрерывная хозяйственная жизнь организации требует периодического подведения итогов. Для составления отчетности, деятельность организации разбивается на временные отрезки — отчетные периоды. В ПБУ 4/99 отчетный период определяется как период, за который организация должна составлять бухгалтерскую отчетность. В Положении по ведению бухгалтерского учета приводятся более конкретные даты составления отчетности. Так, годовая бухгалтерская отчетность российских организаций составляется за год, то есть, период с 1 января по 31 декабря включительно. Кроме того, организации составляют квартальную и месячную отчетность. В зарубежной практике, отчетный период, соответствующий календарному году, соблюдается не всеми организациями. Например, в Великобритании многие компании составляют годовую отчетность за период с 1 апреля по 31 марта (финансовый год). Могут быть и другие отчетные периоды, соответствующие особенностям производственной и коммерческой деятельности организации;
- **принцип денежного измерителя** позволяет сводить воедино хозяйственные операции организации, несмотря на их разнообразный характер. Вместе с тем, денежное измерение в условиях инфляции может дезориентировать пользователя, а отчетность — утратить достоверность и надежность. Как правило, в условиях инфляции создается иллюзия финансового благополучия и затушевывается нехватка оборотных средств. Использование натуральных измерителей (тонн, метров и пр.) также не решает всех вопросов достоверности отчетности, а лишь дополняет стоимостной учет. Для получения надежных, адекватных меняющейся экономической ситуации данных используются различные приемы и методы корректировки. В России одним из таких

методов, стала регулярная переоценка основных средств. На Западе широко применяются индексные методы корректировки показателей отчетности в условиях инфляции;

- **принцип конфиденциальности** означает, что информация, отраженная в отчетности организации, не должна наносить ущерб его интересам. Этот принцип в российских стандартах учета и отчетности не отражен.

Рассмотрение сущности и важности финансовой отчетности в качестве основы информационной базы для анализа финансового состояния организации, невозможно без изучения и оценки основных этапов ее развития и факторов, определяющих произошедшие изменения ее структуры и содержания. В этой связи, необходимо отметить, что эволюция финансовой отчетности неразрывно связана с развитием и совершенствованием национальных и международных систем бухгалтерского учета.

В настоящее время, не существует единой позиции и подхода к определению достаточности информационного обеспечения финансового анализа. Большинство авторов трактует данную проблему по-разному. Так, если рассмотреть позицию российских ученых: Е. Маркарян, Г. Герасименко, можно отметить, что они выделяют в качестве информационной базы для финансового анализа только данные бухгалтерского учета. Таким же образом, рассматривают информационную базу финансового анализа Е. Минаев, В. Панагушина, которые выделяют в качестве источников информации для внешнего анализа, формы годовых (квартальных) отчетов и, в случае необходимости, данные оперативного учета, а для внутреннего анализа — дополнительно данные синтетического учета,

Несколько шире трактует информационную базу А. Шермет и Е. Негашев. Они подчеркивают, что финансовый анализ, который основывается только на данные публичной финансовой отчетности, принимает характер внешнего анализа. В процессе проведения финансового анализа внутри организации, помимо финансовой отчетности, в качестве источников информации, используются также другие данные систематического бухгалтерского учета, сведения о технической подготовке и обеспечении продукции, нормативная и плановая (программная) информация.

На основе последнего утверждения можно отметить, что в качестве информационного обеспечения внешнего финансового анализа служит исключительно финансовая отчетность; в процессе осуществления внутреннего анализа используются также дополнительные бух-

галтерские и оперативные данные.

Финансовая отчетность, в свою очередь, содержит определенную систему источников информации (схема 3).

Каждая форма финансовой отчетности, представленная в схеме 3



Схема 3. Система источников информации, включенных в финансовую отчетность и используемых в процессе анализа оценки финансового состояния организации (разработана автором)

имеет самостоятельный информационный и смысловой характер, и вместе с тем, они объединены одной общей целью — обеспечение правдивой и достоверной финансовой информацией процесса проведения правильного и действенного финансового анализа.

Бухгалтерский баланс отражает финансовое состояние организации на определенную дату на основе оценки ее имущества, обязательств и капитала. Анализ бухгалтерского баланса неразрывно связан с рассмотрением каждой статьи актива с позиции ее ликвидности. Статьи пассива оцениваются с точки зрения срочности требований погашения обязательств и возможных источников их финансирования. Информация о собственном капитале изучается с позиции способности организации сохранить свою финансовую автономию.

На основании информации, содержащейся в **Отчете о прибылях и убытках**, в процессе финансового анализа оценивается способность организации владеть своими средствами и обеспечить рентабельную деятельность в будущем.

Целью составления **Отчета об изменении капитала** является обес-

печение пользователей информацией об источниках формирования собственного капитала в течение отчетного периода и о причинах его изменения. Анализ отдельных элементов данного отчета позволяет характеризовать способность общего капитала организации к сохранению и приращению. В зависимости от причин изменений статей отчета, можно оценить вклад собственного капитала в формировании активов.

Для оценки способности организации обеспечить оптимальные пропорции между поступлениями и выплатами денежных средств используются данные **Отчета о движении денежных средств**. Ключевыми показателями при рассмотрении статей отчета являются результаты изменений денежных средств, полученных от операционной деятельности, так как именно данный показатель характеризует возможность появления стабильных средств в организации.

Приложения к Бухгалтерскому балансу в форме таблицы представляет необходимые минимальные сведения: о наличии и движении заемных средств, о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, об амортизации имущества, об источниках финансирования капитальных вложений, о краткосрочных и долгосрочных финансовых вложениях и другую информацию.

Расшифровка отдельных специфических статей о прибылях и убытках содержится в **приложении к Отчету о финансовых результатах**, в котором они представлены по видам деятельности с детализацией статей расходов и доходов от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. В этом приложении отражены также сведения о прочих доходах и расходах, что еще больше приближают национальную финансовую отчетность к международным стандартам.

В **Пояснительной записке** должна быть представлена более полно и детально дополнительная информация, касающаяся вышеотмеченных показателей. В частности, для анализа рентабельности деятельности организации, и, особенно для формирования информации, используемой при прогнозировании финансовых результатов, становится необходимым не только указать суммы отдельных составных частей отчета о прибылях и убытках, но и давать объяснения об источниках получения таких показателей. Например, для отечественных организаций, ориентированных на импорт, важным фактором, оказывающим влияние на финансовые результаты, является изменение курса иностранных валют. Представление такой информации может стать важным показателем для анализа динамики рентабельности и ее изменения.

Формирование показателей финансовой отчетности на общих

методологических принципах, с определенными ограничениями и предположениями доказывает высокий уровень достоверности полученной информации. Одновременно с этим, должна существовать определенная уверенность в соблюдении со стороны составителей финансовой отчетности установленных специфических принципов. Таким образом, существование общего подхода к формированию показателей финансовой отчетности позволяет применить определенный типовой алгоритм расчета финансовых показателей, а также сравнить их с аналогичными показателями других организаций. Вместе с тем, информация финансового учета и финансовой отчетности не может быть использована в целях финансового анализа, без понимания принципов и правил, на основе которых она формировалась, а также ограничений, условностей и предположений которым подвержено измерение средств, источников их формирования, доходов и расходов организации.

Условности информации финансовой отчетности связаны, прежде всего, с денежными измерениями представленных данных, в то время, как существенные факты, характеризующие настоящее и будущее финансовое состояние организации, но которые не могут быть отражены в количественно-суммовом выражении, остаются за пределами финансового учета и отчетности.

Еще одно обстоятельство, которое не должно быть проигнорировано в процессе финансового анализа, состоит в наличии определенных условных оценок. Ввиду существования некоторой неопределенности, с одной стороны, и возможности выбора разных вариантов оценки конкретных статей, с другой стороны, условный характер оценки возникает при отражении в бухгалтерском учете и финансовой отчетности информации:

- о балансовой стоимости нематериальных активов и долгосрочных материальных активов (условный характер связан с возможностью выбора разнообразных вариантов учетной политики в части начисления амортизации, а также установления срока эксплуатации основных средств);
- об объеме производственных запасов (в силу возможности применения различных методов их оценки);
- об объеме незавершенного производства, а также готовой продукции (возможна оценка по фактической или плановой (нормативной) себестоимости);
- о краткосрочной дебиторской задолженности (оценка деби-

торской задолженности на основании счетов-фактур носит весьма субъективный характер);

- о размерах резервов предстоящих расходов и платежей (реальная сумма предстоящих расходов и платежей не может быть точно определена до момента их осуществления);
- об оценочных резервах (измеряются, обычно на основании предположений);
- об общей сумме краткосрочной кредиторской задолженности (может быть потенциальная задолженность, сумму которой невозможно определить в момент составления финансовой отчетности);
- о величине собственного капитала (зависит от выбранного метода оценки активов и обязательств);
- о произведенных расходах и полученных доходах (определяются в зависимости от существующих подходов к признанию доходов и расходов).

Преобладающий принцип формирования информации финансового учета на основе исторических цен (оценка товарно-материальных ценностей по покупной стоимости) также должен быть принят во внимание в случаях, когда возникает необходимость осуществления определенных корректировок в процессе финансового анализа, учитывая при этом изменения текущих цен на рынке.

Обязательным условием подготовки информации для использования является осуществление процедур корректировки, которые позволяют учитывать влияние инфляции на показатели финансового учета и финансовой отчетности. Применение условных, искаженных инфляционными процессами данных, может привести к тому, что результат финансового анализа будут неадекватно отражать реальное состояние дел.

Существует еще одна важная проблема, относящаяся к возможностям использования данных финансовой отчетности в качестве информационной базы для финансового анализа, в условиях перехода Российской Федерации на МСФО. В соответствии с международными стандартами подлинность результатов анализа финансовой отчетности во многом зависит от влияния некоторых важных для анализа факторов, таких как:

- условия признания активов и пассивов;
- полнота представления информации в финансовых отчетах;
- определение существенности и подлинности информации и

другие.

Существенное отличие между рекомендациями международных стандартов о финансовой отчетности и применяемыми в Российской Федерации подходами к данной проблеме, заключается в том, что в соответствии с международными стандартами, обязательным условием признания объекта учета в составе активов является способность последнего генерировать экономические выгоды в будущем. В Российских Стандартах Бухгалтерского учета (РСБУ) и в других нормативных документах этот принцип также провозглашен, но на практике еще не созданы условия и механизм его реализации.

Отсутствие условий выполнения данного требования в отношении активов в отечественной бухгалтерской практике приводит к тому, что информация, заключающаяся в бухгалтерском балансе организаций, иногда содержит, так называемые «мертвые» или «больные» статьи, например, дебиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности более одного года, в том числе, безнадежной задолженности. Данное обстоятельство приводит к искажению оценки финансового состояния, данной на основании информации финансовой отчетности. Не случайно преобразование финансовой отчетности в соответствии с рекомендациями международных стандартов приводит к этому, что после изъятия из баланса безнадежной дебиторской задолженности прибыльная организация становится нерентабельной.

Существуют и другие фундаментальные бухгалтерские принципы, которые не могут быть реализованы из-за существующих особенностей отечественной практики отражения информации в финансовой отчетности. Например, в соответствии с РСБУ результаты хозяйственных операций и других событий устанавливаются в момент их осуществления. Они находят отражение в бухгалтерских записях и включаются в финансовую отчетность соответствующих периодов. Данная предосторожность нашла отражение в нормативных документах, регламентирующих бухгалтерский учет доходов и расходов в Российской Федерации, соответственно в ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Одновременно, действующая отечественная бухгалтерская практика предусматривает обязательное выполнение требования соответствующего составления первичных документов и подтверждения доходов и расходов посредством оправдательных документов, составленных в соответствии со стандартами. В отечественной практике данная предосторожность очень часто вступает в конфликт с

принципами РСБУ, рассмотренными выше. Кроме того, она превращает в формальность соблюдение принципа приоритета содержания над формой, который в международной практике предусматривает, как было отмечено выше, отражение некоторых моментов экономической жизни, прежде всего, исходя из их экономической сущности, а не только юридической формы.

Примером разногласия в подходах может служить и реализация принципа предусмотрительности. Международная бухгалтерская практика основывается на гипотезе, что финансовые отчеты и, особенно, **Отчет о прибылях и убытках** являются необходимыми для оценки эффективности деятельности организаций. Основное правило заключается в полном включении в расчете финансового результата всех расходов и потерь организации, которые не зависят от того, участвуют они или не участвуют в расчете налогооблагаемой базы. Сам принцип предосторожности или консервативности ориентирует на более жесткие требования относительно отражения всех расходов и потерь, чем отражения потенциальных доходов.

Для отечественной практики определяющим является другой подход, в соответствии с которым государство имеет право установить возможности включения тех или иных расходов в себестоимость. И хотя нормативные документы по учету затрат и калькулирования себестоимости содержат утверждение, что все затраты, осуществляемые организацией и связанные непосредственно с производством и реализацией продукции, должны быть включены в ее себестоимость, выполнением данного требования не соблюдается в полной мере. В результате, по объективным причинам, не обеспечивается достоверность и подлинность результатов анализа доходности деятельности и рентабельности инвестирования капитала в активы организации.

Современные тенденции развития финансовой отчетности в международной и отечественной практике заключаются в том, что особое внимание уделяется, предпочтительно, пояснительной информации. Данное положение подчеркивается неоднократно в работах зарубежных авторов, которые отмечают, что современный этап развития бухгалтерского учета может быть охарактеризован как эпоха «примечаний» (9, 10, 11). Как было отмечено в схеме 3, в состав финансовой отчетности выделяются основные формы отчетов (Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках) и пояснительная информация (в виде Приложений). Целью составления приложений является представление определенной информации, отражение которой в основных формах нарушало бы их структуру и логику составления или пере-

грузило лишней информацией. В таком случае важным является то, чтобы данные приложения не дублировали и, особенно, не противоречили информации, содержащейся в основные формы финансовых отчетов (в первом случае избыточность информации затрудняет ее восприятие, во втором — указывает на отсутствие достоверности данных финансовых отчетов).

Таким образом, основные преимущества приложений заключаются в том, что они позволяют решить проблемы:

- раскрытия качественных характеристик информации и количества балансовых статей;
- детализации представленных в отчетах данных;
- представления качественной информации в органической связи с количественными показателями финансовых отчетов;
- обеспечения сопоставимости показателей финансовых отчетов;
- повышения аналитичности финансовых отчетов;
- выделения основных сфер и направлений бизнеса, успешное решение которых может привести к повышению рентабельности и увеличению капитала;

В целях совершенствования информационного обеспечения финансового анализа, предлагаемая пояснительная информация должна выполнять следующие основные функции:

- представление информации;
- корректировка информации;
- уточнение информации;
- дополнение информации, содержащейся в основные формы финансовой отчетности.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что научная новизна настоящего исследования, в части поиска направлений совершенствования методики формирования финансовой отчетности и ее использования в качестве информационной базы для финансового анализа, заключается в следующем:

- выбор учетной политики становится элементом финансовой стратегии, которая представлена финансовой отчетностью, составленной в соответствии с учетной политикой, принятой в организации и интересами внутренних и внешних пользователей информации;
- аналитическая интерпретация финансовой отчетности должна быть принята во внимание еще на этапе выбора учетной политики;
- в основу формирования финансовой отчетности и использо-

вания ее в качестве информационной базы и основы финансового анализа должны быть учтены качественные характеристики, свойства и ограничения экономической информации.

- для проведения углубленного финансового анализа, наряду с информацией, содержащейся в основных формах финансовой отчетности утвержденных официально, необходимо использовать определенные дополнительные данные, в виде пояснительной информации к каждому разделу финансового отчета.

В заключение, отметим, что роль финансовой отчетности в качестве информационной базы и основы финансового анализа становится все более актуальной в условиях внедрения международных стандартов учета и отчетности в отечественную практику, и соблюдения новых принципов деятельности хозяйствующих субъектов Российской Федерации, основанных на рыночных отношениях.

стремления к достижению консенсуса, компромисса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития¹.

Предметом социального партнерства в сфере производства могут быть отношения по поводу:

- производства и воспроизводства рабочей силы, трудовых ресурсов;
- создания, использования и развития системы рабочих мест, рынка труда, обеспечения гарантий занятости населения;
- защиты трудовых прав граждан;
- охраны труда, промышленная и экологическая безопасность.

Наиболее полно идеи социального партнерства разработаны и воплощены в жизнь в теоретической и практической деятельности Международной организации труда (МОТ). В своде 181 Конвенции и 188 Рекомендаций МОТ дана развернутая правовая основа социального партнерства в виде конкретных правовых норм². Рекомендации МОТ вместе с Конвенциями создают правовую базу для организации эффективно действующей системы социального партнерства. Например, Рекомендация № 91 о коллективных договорах (1951 г.); Рекомендация № 94, касающаяся сотрудничества на уровне предприятия (1952 г.); Рекомендация № 113 о сотрудничестве в отраслевом и национальном масштабе (1960 г.); Рекомендация № 29 о связях на предприятии (1967 г.); Рекомендация № 163 о содействии переговорам (1981 г.).

Правовой базой социального партнерства в отечественной экономике является законодательство РФ, регулирующее трудовые отношения, положения конвенций и рекомендаций МОТ. В России его основа заложена в Трудовом кодексе (Раздел II. Социальное партнерство в сфере труда), Законе РФ «О коллективных договорах и соглашениях» (от 11 марта 1992 г., новая редакция от 24 ноября 1995 г.) и других нормативных правовых документах. Положения данных законов распространяются на организации (предприятия, учреждения) независимо от формы собственности и сферы деятельности.

В российском законодательстве определены элементы системы социального партнерства, его объект, субъекты, уровни, принципы и органы управления.

Объект системы социального партнерства – общественные, в данном случае социально-трудовые отношения. *Субъекты* (стороны) со-

А. З. Гусов,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к.ф.н., доцент

Социальное партнерство как фактор эффективного управления развитием производства в России

Реализация задач развития материально-производственного сектора российской экономики предполагает решение сложной проблемы, связанной с формированием механизма гармонизации интересов работников, предпринимателей, государства и общества в целом.

Исходным методологическим положением формирования механизма гармонизации интересов предпринимателей и работников предприятий, на наш взгляд, является общность перспективных интересов, заключающаяся в том, что все стороны заинтересованы в создании высокоэффективного производства, социальной стабильности, укреплении позиций предприятия на рынке. Достижению целей гармонизации интересов работников и работодателей способствует формирование идеи и системы социального партнерства, как наиболее эффективной формы регулирования социально-трудовых отношений.

Круг вопросов, решаемых посредством договоров, соглашений между работодателями, наемными работниками, а также и органами государственной власти, включает в себя связанные с социально-трудовыми, экономическими, а иногда и социально-политическими аспектами проблемы. Это позволяет рассматривать *социальное партнерство как цивилизованную форму общественных отношений в социально-трудовой сфере, обеспечивающей согласование и защиту интересов работников, работодателей, (предпринимателей), органов государственной власти, местного самоуправления путем заключения договоров, соглашений и*

¹ См., например: Михеев. В.А. Политика социального партнерства. М., 1999. С. 3.

² Международные трудовые нормы. М., 1994. С. 36.

циального партнерства в сфере социально-трудовых отношений – работники, работодатели и государство. Необходимо заметить, что работники и работодатели не являются единственными участниками социального партнерства.

Применительно к предприятиям сторонами (участниками) социального партнерства являются наемные работники и работодатели в лице уполномоченных представителей, а также органы государственной власти и органы местного самоуправления, когда они выступают в качестве работодателей или их представителей. Из этого следует, что цель социального партнерства применительно к сфере регулирования социально-трудовых отношений совместная деятельность правительства, предпринимателей и профсоюзов, направленная на согласование интересов и решение проблем, прежде всего в социальной сфере и производственной деятельности людей.

Основными принципами социального партнерства являются:

- равноправие сторон;
- уважение и учет интересов сторон;
- заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях;
- содействие государства в укреплении и развитии социального партнерства на демократической основе;
- соблюдение сторонами и их представителями законов и иных нормативных правовых актов;
- обладание представителями сторон полномочиями;
- свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда;
- добровольность принятия сторонами на себя обязательств;
- реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами;
- обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений;
- контроль за выполнением принятых колдоговоров, соглашений;
- ответственность сторон, их представителей за невыполнение по их вине коллективных договоров, соглашений.

Формами осуществления социального партнерства на предприятиях являются:

- коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров, соглашений и их заключению;
- взаимные консультации (переговоры) по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связан-

ных с ними отношений, обеспечение гарантий трудовых прав работников и совершенствования трудового законодательства;

- участие работников, их представителей в управлении предприятием;
- участие представителей работников и работодателей в досудебном разрешении трудовых споров.

В основе системы социального партнерства лежит принцип *трипартизма* – системы трехстороннего представительства. Трудовой кодекс разграничивает понятия коллективного договора и соглашения. В основе такого разграничения лежит принцип уровня договоренности: договоры между работодателями и работниками о регулировании трудовых отношений на уровне предприятия (организации) называются коллективными договорами, а на всех иных уровнях – соглашениями.

Коллективный договор может заключаться в организации в целом, в ее филиалах, представительствах и иных обособленных структурных подразделениях. При этом представителем работодателя является руководитель соответствующего подразделения, уполномоченный на это работодателем. Этот договор является стержнем всей системы коллективно-договорных отношений. Он регулирует трудовые отношения между работниками и работодателем в соответствии с нормами, принятыми в отраслевом, территориальном, генеральном соглашениях, и с финансовым положением предприятия

Представителями работников являются органы профессиональных союзов и их объединений либо уполномоченные ими, либо органы общественной самодеятельности, образованные на общем собрании (конференции) работников организации и уполномоченные им. Работодателей представляют руководители организаций или иные лица, уполномоченные ими. Инициатором переговоров по разработке, заключению и изменению коллективного договора вправе выступать любая из сторон.

Для ведения коллективных переговоров и разработки проекта коллективного договора стороны на равноправной основе создают полномочную комиссию, состав которой, сроки, место проведения и повестка дня переговоров устанавливаются сторонами. Стороны, участвующие в переговорах, имеют полную свободу в выборе и обсуждении вопросов, составляющих содержание коллективного договора. Проект коллективного договора должен быть обсужден работниками в подразделениях организации и доработан с учетом поступивших замечаний и предложений. Доработанный проект коллективного договора утверждается общим собранием (конференцией) работников организации и подписывается

представителем работников и работодателем. Подписанный сторонами коллективный договор с приложениями в семидневный срок направляется работодателем в соответствующий орган по труду по месту нахождения организации для уведомительной регистрации.

В коллективный договор могут включаться взаимные обязательства работодателя и работников по следующим вопросам:

- форма, система и размер оплаты труда, выплата пособий, компенсаций, доплат;
- механизм регулирования оплаты труда с учетом роста цен, уровня инфляции, выполнения показателей, определенных коллективным договором;
- занятость, переобучение, условия высвобождения работников;
- определение рабочего времени и времени отдыха;
- улучшение условий и охраны труда работников, в том числе женщин и молодежи;
- оздоровление и отдых работников и членов их семей;
- соблюдение интересов работников при приватизации предприятия, ведомственного жилья;
- экологическая безопасность и охрана здоровья работников на производстве;
- гарантии и льготы для работников, совмещающих работу с обучением,
- контроль за выполнением коллективного договора, порядок внесения в него изменений и дополнений, ответственность сторон, обеспечение нормальных условий функционирования представительств работников;
- отказ от забастовок при выполнении соответствующих условий коллективного договора.

Описанные системные свойства социального партнерства дают основания считать, что все необходимые условия для развития социального партнерства на российских предприятиях уже присутствуют:

- осуществился переход к рыночным отношениям;
- имеется минимально необходимая правовая основа для развития социального партнерства;
- существуют профсоюзы — организации, представляющие и защищающие интересы трудящихся;
- выделился класс предпринимателей;
- государство заявило о своей готовности выступить в качестве посредника в отношениях между наемными работниками и работодателями.

Однако на предприятиях с частной формой собственности в области развития социального партнерства существуют серьезные проблемы.

Во-первых — это отсутствие сильных и мощных профсоюзов, заявляющих о себе как о реальной силе, с которой нельзя не считаться. Существующие на предприятиях с частной формой собственности профсоюзы либо слабы, либо занимают откровенно соглашательские позиции. Слабы позиции профсоюзов как в крупных корпорациях, так на малых и средних предприятиях. Непродуманные реорганизации, в частности укрупнение профорганизации, приводят к потере связи профсоюзов с местными организациями и рядовыми членами.

Во-вторых, низкая дисциплина, отсутствие четко действующей исполнительской вертикали правительственных структур, нарушение провозглашенных ими принципов равенства сторон и открытости при принятии жизненно важных решений.

В-третьих, несовершенство механизма реализации договорных условий. Любые комиссии (Российская трехсторонняя комиссия (РТК), региональная, заводская) являются исключительно совещательными органами, они не имеют рычагов регулирования процесса выполнения подписанных соглашений.

В современных условиях, когда экономика стабильно идет на подъем, социальное партнерство может стать реальностью социально-экономического развития предприятий. Однако пока наемным работникам трудно договариваться с работодателями. Работодателям коллективные договора просто не нужны. Работники же из-за боязни потерять работу часто опасаются открыто заявлять о своих требованиях. Поэтому ни о каком реальном равновесии сил наемных работников и работодателей в современной России говорить не приходится, как не приходится говорить и о социальном партнерстве в том его виде, как оно существует в других странах.

Тем не менее, в настоящее время в целях совершенствования механизмов реализации социального партнерства на предприятиях можно обозначить два направления: 1) разработка новых стратегий в деятельности профсоюзов и объединений предпринимателей; 2) повышение эффективности деятельности РТК.

В реализации первого направления можно выделить следующие пути:

- оказание новых услуг и создание соответствующих служб. Речь идет о сборе и предоставлении информации, облегчающей

совещательные процедуры между профсоюзами и соответствующими объединениями предпринимателей (о применяющихся или возможных дополнительных выплатах, наличии рабочих мест, содержании компьютерных программ обучения по различным работам и видам деятельности возможных профессиональных контактах);

- вовлечение новых членов, т.е. распространение влияния профсоюзов прежде всего на молодежь, женщин, работников малых и средних предприятий и неформального сектора (который в ряде регионов охватывает до 80% всех работников), объединение в соответствующие организационные структуры предпринимателей, особенно владельцев малых и средних предприятий, предприятий неформального сектора;
- расширение международного сотрудничества профсоюзов и организаций работодателей в развитии международных связей, включая участие в мировых и региональных форумах, конференциях и семинарах, в налаживании прямых контактов с коллегами из других стран, в частности занятых в транснациональных компаниях, что поможет обмену полезным опытом, укреплению связи и солидарности участников профсоюзного движения и созданию международной интегрированной сервисной сети, представляющей услуги в области обучения, юридических консультаций и стратегического планирования для постоянно растущего круга предпринимателей;
- формирование новых объединений. Неправительственные организации, союзы потребителей, объединения работодателей и профсоюзы, которые преследуют различные, но в чем-то сходные цели, становятся все более важным резервом общественных сил, заинтересованных в решении комплексных социальных проблем, имеющих международное значение: обеспечение прав человека, развитие торговой политики, улучшение экологического состояния и защита окружающей среды. Создание нетрадиционных альянсов такого рода организаций в конечном счете поможет расширению поля социального согласия и ускорит мировой прогресс;
- совершенствование экономико-правового механизма регулирования договорных условий по всем видам соглашений, что приведет к повышению исполнительской дисциплины всех субъектов социального партнерства.

Эффективная деятельность РТК и всей системы социального партнерства, несмотря на трудности и общую слабую подготовленность российских условий к социально-рыночным отношениям, непосредственно обусловлена уровнем заинтересованности партнеров, поэтому в процессе повышения значимости РТК и усиления ее роли в выработке социально-экономического курса и регулировании трудовых отношений необходимо:

- определить и закрепить в законодательном порядке ее статус и статус ее координатора;
- способствовать становлению и расширению практики трехсторонних консультаций в рамках всей системы социального партнерства, а прежде всего по подготовке и принятию законодательных актов, касающихся широкого круга социально-трудовых вопросов;
- разработать экономико-правовой механизм реализации принятых решений, а также контроля и ответственности за невыполнение решений, принятых РТК;
- организовать в рамках РТК группу по изучению и обобщению опыта деятельности аналогичных органов за рубежом.

Развитие предприятиями внепроизводственной социальной инфраструктуры выступает в качестве одного из факторов формирования отношений социального партнерства в сфере производства. В то же время укрепление социального партнерства является важным направлением и функцией управления социальным развитием в сфере производства. Партнерские отношения складываются в результате множества договорных процедур, взаимного общения представителей работников, представителей работодателя при посредничестве государства. Эти отношения выработали различные формы их реализации, которые закреплены в действующем законодательстве. К ним можно отнести коллективные договоры и соглашения, консультации и переговоры по реализации социальной и трудовой политики, согласование действий, направленных на удовлетворение интересов сторон, в том числе, совместный контроль за выполнением достигнутых договоренностей.

Можно считать справедливым то обстоятельство, что закон ограничивает понятия коллективного договора и соглашения, поскольку в основе такого ограничения лежит принцип различия уровня договоренности: договоры между работодателями и работниками о регулировании трудовых отношений на уровне предприятия (организации) называются коллективными договорами, а на всех иных уров-

нях — соглашениями¹. Соглашения в свою очередь классифицируются следующим образом: Генеральное соглашение, региональные соглашения, территориальные соглашения, отраслевые тарифные соглашения, межотраслевые тарифные соглашения, профессиональные тарифные соглашения и коллективные договоры.

Генеральное соглашение (ГС) заключается на федеральном уровне на трехсторонней основе и закрепляет общие принципы регулирования социально-трудовых отношений (план принятия законов в сфере развития рынка труда и занятости населения, в области оплаты труда, в отношении доходов и уровня жизни и социальной защиты населения, в сфере развития системы социального партнерства, обеспечения экологической безопасности, страхования). ГС готовится постоянно действующим органом — трехсторонней комиссией. Региональное соглашение разрабатывается с учетом социально-экономических условий и конкретных проблем данного субъекта Федерации. Региональные соглашения введены Законом с 1995 г. В России может быть заключено только одно генеральное соглашение, в субъекте федерации — только одно региональное.

Территориальным соглашением устанавливаются условия труда, социальные гарантии и льготы, связанные с работой в специфических природно-климатических и других условиях на той или иной территории. Отраслевым тарифным соглашением — условия труда, важнейшими из которых являются нормы оплаты, а также социальные гарантии и льготы для работников отрасли. Отраслевые соглашения могут заключаться на федеральном уровне, на уровне субъекта Федерации и административно-территориального образования в составе субъекта РФ. Межотраслевое тарифное соглашение распространяет свое действие на две или более отрасли. Целью заключения таких соглашений является унификация условий труда для работников двух или нескольких отраслей, как правило, близких по своему хозяйственному назначению и способам организации труда. Профессиональным тарифным соглашением (ПТС) определяются условия труда и социальные гарантии для работников определенной профессии. Они могут заключаться как в пределах какой-либо отрасли экономики, так и за ее пределами. Коллективные договора, заключаемые в организациях, являются основой системы коллективно-договорных отношений. Они

¹ См.: Алиев И.И. Взаимодействие субъектов рынка труда // Экономика труда / Под ред. Винокурова М.А., Горелова Н.А. СПб.: Питер, 2004. С.136–151.

регулируют трудовые отношения между работниками и работодателями в соответствии с нормами, принятыми в отраслевом, территориальном, генеральном соглашениях, и с финансовым положением предприятия. Субъектами коллективно-договорного регулирования выступают работодатель и нанимаемые им работники.

Однако, по результатам исследований ИКСИ РАН последних лет, не фиксируется положительный изменений в положении наемных работников (уровня жизни, доходов, характера питания, возможности реализовать себя в профессии, условий проведения семейного отдыха и т.д.), что говорит о том, что общество, по всей видимости, вошло в период «испытания стабильностью»¹.

Законодательство о труде предоставляет работнику и работодателю широкие возможности для установления условий трудового договора (контракта). Однако эти условия во всех случаях не должны быть ущербнее тех, которые отражают положение работника в законодательстве о труде. Между тем, работодатели нередко игнорируют это требование.

Регулирование коллективных трудовых отношений является неотъемлемой компонентой управления социальным развитием в сфере производства. Трудовые отношения между администрацией предприятия и представителями наемных работников выполняют не только демократическую (участие работников в управлении предприятием) и социальную (защита интересов наемных работников), но и экономическую функцию, поскольку участвуют в распределении части результатов труда.

Некоторые авторы считают коллективные договоры недостаточным действенным инструментом на пути создания бесконфликтных отношений на предприятии и формирования предпосылок системы партнерства. Так, С.М. Белозерова пишет, что «предполагаемое увеличение оплаты труда, повышение эффективности колдоговорного

¹ «...Почти половина наших сограждан продолжают считать себя проигравшими от реформ, причем их доля даже несколько выросла — с 41,7% в 2001 г. до 47,2% в 2003 г. Доля тех, кто считает себя выигравшими, напротив, вдвое снизилась — с 12,9 до 6,7%. Понятно, что выигрыш чаще чувствуют богатые россияне, а проигрыш — бедные. Однако и внутри этих групп оценки различаются, особенно с учетом места проживания. Например, доля богатых в мегаполисах, считающих себя в выигрыше (62,6%), почти в 1,5 раза превосходит аналогичный показатель в группе богатых, проживающих в небольших провинциальных поселениях (44,4%), и почти в два раза — проживающих на селе (33,3%). Среди бедных, живущих в провинции, выигравших от реформ вообще практически нет». Источник: Петухов В.В. Новые поля социальной напряженности / / СОЦИС. 2004. № 3. С. 30–40.

регулирующие трудовые отношения, как и намерения в законодательном порядке усовершенствовать механизм социального страхования, не окажут существенного влияния на изменение негативных тенденций, которые образовались в сфере использования труда. И дело не в том, что проектируемый рост оплаты труда так и не восстановит производственную функцию зарплаты, а колдоговорные отношения охватят лишь незначительную часть работающих, поскольку на малых и частных предприятиях просто нет профсоюзов, а большинство предприятий работает без коллективных договоров»¹.

На наш взгляд, основные недостатки системы коллективных договоров вызваны тем, что формирование социального партнерства происходило в условиях отсутствия примерного равенства сил между трудом и капиталом, что определяет особенности его становления. Это видно по забастовочному движению, когда последнее не становится необходимым экономическим аргументом. Остановка производства на предприятиях, не приносящих значительных прибылей, не становится фактором влияния, определяющим исход забастовки. Поэтому наемные работники этих предприятий в качестве последнего аргумента используют крайние формы забастовочного движения: перекрытие экономически важных дорог, голодовку и т.д. Как пишет В.И. Гостенина, в России основы партнерских отношений сформировались абстрактно, виртуально и поэтому лишь частично были закреплены в общепринятых правилах отношений. Поэтому они не имеют гарантий и всеобъемлющей реализации в федеральном законодательстве, не являются приоритетными в определении социальной политики и установлении норм отношений в дальнейших практических действиях со стороны социальных партнеров. В этих условиях социальное партнерство обеспечивает в основном сглаживание социальных конфликтов².

Ход реформ в России не оставлял времени для эволюции отношений на основе паритета сил, развитой рыночной конкуренции и целенаправленного государственного регулирования в направлении форми-

¹ Белозерова С.М. Проблемы социальной политики в промышленности России // Реальная социальная политика в условиях государственной модернизации: опыт, проблемы, перспективы. Всероссийская научно-практическая конференция. М.: РАГС, 2001. СД.

² Гостенина В.И. Особенности становления социального партнерства в России // Всероссийская научно-практическая конференция «Реальная социальная политика в условиях государственной модернизации: опыт, проблемы, перспективы» М.: РАГС, 13–14 марта 2001. СД.

рования социального партнерства, как составляющей общественных отношений. Кроме того, в условиях, когда реформы шли сверху при доминировании только одной идеологии экономического либерализма, когда отсутствовали государственное регулирование и рыночная конкуренция, вместо социального партнерства развивалось социальное противостояние. Отсутствие прочного института социального партнерства приводило к неустойчивости государственных и общественных институтов, а отсутствие прочного фундамента в основе производственных отношений на предприятиях, фирмах приводит к неуверенности новых собственников в возможности удержать собственность, к отсутствию длительных инвестиционных проектов. В результате — баланс интересов легко нарушается, перерастая в противостояние. В настоящее время, в период некоторой экономической и политической стабильности, государство и общество вообще забывают о необходимости формирования составных частей партнерства.

В первые годы рыночных реформ, когда началось падение производства, сопровождавшееся массовыми увольнениями, наблюдался общий спад и падение интереса к формированию основ социального партнерства, к работе над формированием и модернизацией социальных отношений в сфере производства. Как оказалось позже, это время стало упущенным временем. Сегодня наемные работники не являются носителем социальной энергии. Как пишет В.Х. Беленький, современный рабочий класс «находится в состоянии социальной дезорганизации, растерянности. Привычная, традиционная для него форма жизнедеятельности или отвергается (высшим классом, мелкой буржуазией, государством и правовой системой), или практически не поддерживается левыми силами... В обществе насаждается и бытует огромное количество социальных иллюзий, маскирующих усиливающуюся эксплуатацию рабочего класса, других слоев населения. Рабочий класс полностью лишен экономической свободы, самостоятельности в трудовой сфере, не говоря уже о других сферах»¹.

По мнению Г.Я. Ракитской, «традиционный термин «рабочий класс» сегодня в контекстах, подобных нашему, целесообразно было бы видоизменить и говорить о «рабочем классе», то есть о более широком круге наемных работников, чем собственно рабочие»². Если

¹ Беленький В.Х. Рабочий класс как объект социологического анализа // СОЦИС. 2003. № 1. С. 29–37.

² Ракитская Г. Взаимоотношение работников и работодателей в современной России // Вопросы экономики. 2002. № 11. С. 54.

отвлечясь от дискуссии о наличии рабочего класса и правомерности классовой теории, в остальном приведенные выше положения можно признать справедливыми для всей совокупности наемных работников. Особенностью современного этапа является то, что дефицит солидарности в рабочей среде вызван «новым страхом» (за рабочее место, заработок, вообще перед «хозяином»), страхом более сильным, чем страхи в прежние времена.

В ходе рыночных реформ формированию норм социального партнерства было уделено государством недостаточно внимания. В сфере производства пока не сложились партнерские отношения. Большое количество коллизий в Федеральном законе «О порядке разрешения коллективных трудовых споров» доказывает, что общество не до конца поняло необходимость решения проблем с распутыванием ситуации при разрешении коллективных трудовых споров, причем законодатель сделал все для того, чтобы защитить интересы работодателя против наемных работников. Между тем, в законодательстве всех стран принят постулат о том, что наемный работник менее защищен, чем работодатель, и поэтому его защита ложится на государство.

Процесс формирования партнерских отношений происходит в гораздо более широких сферах, чем чисто производственные отношения, поскольку включает экономические и социальные, политические и правовые механизмы. Социальный механизм гармонизации отношений социального партнерства предполагает развитие и включение более эффективных форм регулирования социально-трудовых отношений, на основе участия в этом процессе общественных организаций работников предприятия, профсоюзов. При этом данное регулирование осуществляется, в том числе и по поводу вопросов, входящих в сферу управления социальным развитием, таких, как производство и воспроизводство рабочей силы, трудовых ресурсов; создание, использование и развитие системы рабочих мест, рынка труда, обеспечение гарантий занятости населения; защиты трудовых прав граждан; охране труда, промышленная и экологическая безопасность.

Формирование отношений социального партнерства предполагает использование разнообразных методов и форм осуществления. Сюда входят не только мероприятия, инициируемые администрацией предприятий и работодателями, но и инициируемые снизу. Использование методов и форм работы по укреплению партнерских отношений значительно обогащает само управление социальным развитием и корпоративную культуру в сфере производства в целом.

С. В. Давыдов,
начальник управления РВСН

Некоторые проблемы управления рисками ракетно-космической промышленности

В настоящее время понятие «риск» широко используется во многих отраслях знаний и, как показал анализ, проблемы управления рисками обычно рассматриваются с позиции финансово-кредитных институтов, страховых компаний, предпринимателей, предприятий и др.¹

Как показывает анализ, деятельность ракетно-космической промышленности сопряжена с крупными рисками², под которыми, в данной статье, будем понимать только те, которые при наступлении страхового события приводят к обязательствам страховщика по выплате значительного дополнительного возмещения в любом случае, за исключением случаев, не имеющих коммерческой сущности (т.е. не оказывающих существенного влияния на экономическую сторону операции).

Ракетно-космическая промышленность является одним из сегментов оборонно-промышленного комплекса. Это обуславливает необходимость рассмотрения крупных рисков (далее рисков) функцио-

¹ Извеков Д.А., Шабалин В.А. Страхование рисков в ракетно-космической отрасли: методология и практика: Монография / Под ред. д.э.н. Бандурина В.В. М.: ИТ «Красная звезда», 2005; Медведчиков Д.А. Рынок страхования космических рисков (История, динамика развития, виды страхования, краткосрочные перспективы). М.: АВИКОС, 2005; Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник. М.: Анкил, 2000.

² Шабалин В.А. Особенности управления крупными рисками российских предприятий и корпораций // Проблемы регулирования деятельности в базовых отраслях национальной экономики. М.: ИНИОН РАН, 2004.

нирования предприятий ракетно-космической промышленности с учетом особенностей функционирования предприятий ракетно-космической промышленности в современных условиях и их предпринимательской деятельности.

Проведенный автором анализ технологических процессов ракетно-космической деятельности показывает, что организации и предприятия ракетно-космической промышленности подвержены следующим основным видам рисков:

- риски повреждения и гибели изделий ракетно-космической техники на всех этапах ее жизненного цикла;
- риски повреждения и гибели объектов наземной космической инфраструктуры;
- риски нанесения ущерба третьим лицам при осуществлении космической деятельности;
- риски нанесения вреда жизни и здоровью космонавтов и персонала предприятий и организаций ракетно-космической промышленности;
- промышленные риски;
- экологические риски;
- политические риски.

Рассмотрим эти виды рисков и некоторые проблемы управления ими более подробно.

Риски повреждения и гибели изделий ракетно-космической техники на всех этапах ее жизненного цикла

Для космических объектов характерны две сферы функционирования: наземная и орбитальная, на которых выполняется типовой перечень эксплуатационных процессов.

С учетом этого, страхование космических рисков и изделий ракетно-космической техники включает практически все виды страхования и должно осуществляться на всех этапах их жизненного цикла:

- производство и наземная экспериментальная отработка изделий ракетно-космической техники на заводах-изготовителях;
- хранение и транспортирование изделий, включая ответственное хранение на заводах-изготовителях;
- предстартовая подготовка изделий ракетно-космической техники на космодроме;
- проведение запуска ракет-носителей;
- летные испытания космической техники и ее эксплуатация на орбите;
- возвращение спускаемого аппарата на землю.

Для этапов производства, монтажа и испытаний изделий ракетно-космической техники характерны потенциальные опасности, которые хорошо известны в других отраслях. Основными являются технические риски, которые складываются из большого количества отдельных рисков.

На этапах производства и предстартовой подготовки изделия ракетно-космической техники подвергаются воздействию наземных рисков. Особенностью этих этапов является то, что в случае повреждения изделий ракетно-космической техники существует возможность их ремонта.

На этапе подготовки на техническом комплексе космодрома ракетно-космическая техника подвергается риску случайного повреждения или гибели на этапах монтажа, сборки и транспортировки ракеты-носителя и изделий ракетно-космической техники по территории космодрома, а также рискам, связанные с причинением ущерба третьей стороне при выполнении работ по подготовке к запуску ракеты космического назначения.

Этап запуска ракеты-носителя характеризуются наиболее значительными рисками возможных ущербов и отличается возможностью невозвратимых потерь. Наибольший риск связан с возможностью полной гибели дорогостоящей ракеты-носителя с космическим аппаратом, когда она разрушается на старте или до отделения космического аппарата. Это может произойти в результате ускорения, вибрации, акустических нагрузок при запуске.

На величину риска влияют сроки создания и длительность периода эксплуатации как ракеты-носителя в целом, так и ее составных частей, достигнутая надежность ракеты-носителя в целом и ее составных частей, объем предшествующей наземной экспериментальной и летной отработки ракеты-носителя, ее составных частей, систем и агрегатов, а также результаты их приемо-сдаточных испытаний.

При запуске ракеты-носителя существуют риски нанесения ущерба третьим лицам.

Кроме того, риску повреждения или гибели подвергаются комплексы наземной космической инфраструктуры (технические и стартовые комплексы, средства управления космическими аппаратами, другие сооружения и средства).

На этом этапе, помимо имущественных, существуют также финансовые, экономические риски, риски нанесения вреда здоровью и жизни людей, а также окружающей среде при авариях и катастрофах, связанных с изделиями ракетно-космической техники.

Космический аппарат подвергается риску повреждения или гибели от момента запуска до его вывода на расчетную орбиту.

В ходе проведения летных испытаний и эксплуатации космического аппарата на орбите могут возникнуть следующие риски:

1. Риск апогейного отклонения, нераскрытия антенн и солнечных батарей, отказ включения различных подсистем космического аппарата.

2. Риски отказов бортовой аппаратуры, приводящих к ухудшению технических характеристик или к уменьшению сроков активного существования.

3. Риски повреждения и полной гибели космического аппарата и его целевой аппаратуры на этапе ввода в эксплуатацию.

4. Риски частичных или полных отказов целевой аппаратуры, отдельных систем, повреждения и гибели самого КА, потери связи с наземными станциями, потери прибыли от преждевременного прекращения эксплуатации космического аппарата.

5. Риски случайного воздействия неблагоприятных факторов космического пространства (метеоритов, солнечных вспышек и т.д.).

6. Риски возникновения ущербов, вызванных ухудшением функциональных возможностей космического аппарата, сокращением срока его летной эксплуатации, повреждениями, отказами бортовой аппаратуры.

7. Риски выхода из строя отдельных систем космического аппарата.

8. Риски потери прибыли владельца космического аппарата вследствие невозможности его использования по назначению.

9. Риски, возникающие при возвращении космического (спускаемого) аппарата.

Согласно «Конвенции о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами» ответственность при возвращении в атмосферу является исключительно ответственностью перед третьей стороной. При возвращении космического аппарата в атмосферу возможно возникновение ущерба третьим лицам и, как следствие, претензий экономического характера.

Риски повреждения и гибели объектов наземной космической инфраструктуры

При реализации космической деятельности возникают риски нанесения ущерба сооружениям и оборудованию, используемым при производстве, транспортировке, хранении и подготовке ракетно-кос-

мической техники к запуску (стартовому комплексу, помещениям для подготовки, оборудованию для наземного обслуживания).

Риски для этих объектов могут возникать при проведении испытаний и пусков, при их строительстве, монтаже и их переоборудовании, при стихийных бедствиях.

Самые большие риски связаны с возможностью полного или частичного повреждения дорогостоящих, уникальных стартовых комплексов и входящих в их состав агрегатов и систем вследствие аварий ракет-носителей при проведении предстартовых работ и осуществлении запуска, аварий заправочного или пускового оборудования.

Риски нанесения ущерба третьим лицам при осуществлении космической деятельности

При запуске и эксплуатации изделий ракетно-космической техники существует риск причинения вреда личности или имуществу третьих лиц в результате аварии при работах на стартовом комплексе и при запуске, вплоть до выведения космического аппарата на орбиту, причинами которого могут быть:

- падение элементов ракеты-носителя вне зоны отчуждения вследствие как случайных факторов, так и при возникновении аварийной ситуации;
- возникновение экологической катастрофы при аварии ракеты-носителя с токсичными компонентами топлива;
- причинением вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде.

Риск нанесения вреда личности и имуществу третьих лиц существует с момента начала подготовки составных частей ракеты-носителя на космодроме и до истечения определенного момента с даты успешного пуска или одного года с момента аварийного пуска ракеты-носителя. Особенностью данных рисков является то, что заранее невозможно оценить размеры возможного ущерба.

Риски нанесения вреда жизни и здоровью космонавтов и персонала предприятий и организаций ракетно-космической промышленности

Реализации космической деятельности сопутствуют риски нанесения вреда личности и здоровью космонавтов в период подготовки и проведения пилотируемых космических полетов, а также персонала объектов наземной космической инфраструктуры, предприятий ракетно-космической промышленности, участвующего в технологических операциях подготовки и запуска изделий ракетно-космической техники.

Промышленные риски

К ним относятся риски повреждения или разрушения зданий, сооружений, машин, запасных частей к ним, материалов и имущества, предназначенного для изготовления и монтажа, электронного оборудования, электронно-вычислительных устройств, а также риск нанесения вреда третьим лицам.

Гибель или повреждение имущества происходит обычно в результате: ошибок при проведении работ; дефектов в объектах; небрежности обслуживающего персонала и третьих лиц; воздействия электроэнергии в виде короткого замыкания, разрыва тросов и цепей, падения деталей и удара их о другие предметы; перегрузок, перегревов, вибрации, заклинивания, разладки, засорения механизмов посторонними предметами и т.п.; поломки и неисправности деталей, защитных и регулирующих приспособлений; пожара и других стихийных бедствий (наводнение, взрыв, землетрясение, вихри и т.п.); любых других внезапных и непредвиденных событий.

В условиях рыночной экономики следует обращать внимание на потенциальное возникновение рисков финансовых потерь предприятия и третьих лиц, вызванных действиями, ошибками или упущениями персонала, а также на риск возникновения «перерывов в производстве» и связанными с ними финансовыми санкциями, которые заказчик может применить к предприятию. Перерывы могут наступить вследствие следующих событий: пожара, удара молнии, падения на застрахованное имущество пилотируемых аппаратов или их частей, взрыва паровых котлов, газопроводов, сосудов, работающих под давлением, взрыва взрывчатых веществ и газа, используемых для бытовых и промышленных целей, стихийного бедствия, аварии в системах водоснабжения, отопления, канализации, автоматического пожаротушения, кражи со взломом, грабежа, разбойного нападения, преднамеренного действия третьих лиц, направленного на повреждение или уничтожение имущества.

Политические риски

Ввиду большой продолжительности сроков разработки и реализации космического проекта существует опасность изменения политических условий реализации проектов по созданию ракетно-космической техники и осуществления космической деятельности. На практике последних десятилетий это особенно наглядно проявилось в ракетно-космической технике — множество проектов было прекращено не столько по экономическим, сколько по политическим мотивам.

Наличие политических рисков вызывает трудности при работе особенно по международным проектам. Существуют риски расторжения или отказа от контракта на производство космической продукции или услуг, аннулирование экспортных лицензий или потеря прав на владение средствами наземной космической инфраструктуры. Кроме того, существует риск неоплаты государственными заказчиками или банками расходов по реализации космического проекта.

Рассмотренные выше виды рисков, сопутствующих деятельности ракетно-космической промышленности, свидетельствуют о широком поле деятельности для страховых компаний. Однако относительно небольшой объем отечественного рынка страхования крупных рисков предопределяет жесткую конкуренцию страховых компаний.

В настоящее время в едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрировано 857 страховых организаций, и хотя на страховании крупных рисков специализируется немногим более десятка компаний, тем не менее, незначительное количество запусков ракет-носителей (в 2006 г. в России был всего осуществлен 21 запуск, а в 2007 г. — 26), а также сокращение количества предприятий отрасли за счет их интеграции в крупные интегрированные структуры, предопределяют жесткую конкурентную борьбу.

С учетом этого, страховые компании стараются диверсифицировать свою деятельность, что обусловлено складывающимися условиями российского страхового рынка, состояние которого в 2007 г. можно охарактеризовать следующим образом¹:

- общий объем страховых премий увеличился с 300,4 млрд. рублей в 2002 г., до 611 млрд. рублей в 2006 и 763,6 млрд. рублей в 2007 году;
- продолжается процесс консолидации рынка: на начало 2006 года действовал 1021 страховщик, на начало 2007 г. — 903, а по итогам 2007 г. только 800 страховых компаний представили в ФССН данные о своей деятельности (из 857 состоящих в реестре). 5 лет тому назад, в 2003 году, страховой рынок представляли 1400 страховщиков. Процесс консолидации идет и по линии формирования страховых групп, и для каждой из них характерен свой уровень интеграции страхового бизнеса.

¹ Коваль А.П. ВСС и страховая отрасль России // Интернет-портал «Страхование сегодня», <http://www.insur-info.ru/analysis/476>.

По итогам 2007 года 5 страховых компаний составят «клуб миллиардеров» (ежегодный сбор страховой премии превысит 1 млрд. долл.).

Развитие многих отечественных страховых компаний, специализирующихся на страховании крупных рисков в сфере ракетно-космической деятельности осложняется кадровыми проблемами.

С учетом вышеизложенного, основные проблемы страхования рисков, свойственных ракетно-космической промышленности, связаны с:

- многообразием объектов страхования и их уникальностью;
- большим количеством рисков, обуславливающих страховые случаи при ракетно-космической деятельности;
- сложностью формализации страховых случаев;
- наличием жесткой конкуренции между страховыми компаниями в части страхования крупных рисков ракетно-космической деятельности;
- широкой диверсификацией страховых компаний, затрудняющей целенаправленную деятельность на рынке страхования крупных рисков ракетно-космической деятельности и т.д.

Как показал проведенный автором анализ этих проблем, их решение возможно только на основе целенаправленного управления страхованием крупных рисков с точки зрения создания таких условий, при которых будут минимизированы страховые выплаты за счет предотвращения страховых случаев. А это требует более глубокого взаимодействия страховых компаний и предприятий ракетно-космической промышленности, при котором совместными усилиями будет обеспечено эффективное управление рисками. Ведь страхование, пока еще в сложившихся сегодня условиях, не способно компенсировать потери отдельных предприятий и ракетно-космической промышленности в целом.

Н. В. Лясников,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к.с.н., доцент

Теоретико-методологические аспекты изучения потребительского поведения как фактора стратегической устойчивости предприятия

Современные тенденции глобализации бизнеса, развития международной конкуренции, телекоммуникаций и Интернета и другие формирующиеся особенности новой экономики в современной России обуславливают необходимость пересмотра взглядов отечественного менеджмента на проблемы эффективного управления предприятиями, их стратегической устойчивости в направлении обеспечения адекватности применяемых методов и инструментов принципам современной управленческой парадигмы путем непрерывного изучения динамически изменяющейся внешней среда. Без разработки соответствующей концепции эффективного менеджмента, в которой должны быть предложены конкретные научно-практические подходы к реальному преодолению несоответствий сложившейся российской модели управления требованиям новой экономики, невозможно решить данную задачу.

Возрастание динамичности и неопределенности внешней среды существенно повышают уровень требований к системам управления, менеджменту развитием промышленных предприятий. Устойчивость и целостность системы сохраняются в долгосрочном периоде при достаточной гибкости субъекта управления и сбалансированности альтернатив стратегий его развития. Между тем в настоящее время наблюдается низкое качество управления развитием, снижающее эффективность

функционирования предприятий. Одной из причин такого положения является недостаточный анализ поведения потребителей как в области их реального поведения, так в его прогнозируемом периоде.

Развитие эффективного менеджмента на отечественных промышленных предприятиях имеет первостепенное значение среди факторов и условий, обеспечивающих экономический рост в стране. Разработка современной методологической концепции эффективного менеджмента способна обеспечить позитивное развитие российских предприятий. Увеличение вклада качественной составляющей экономического роста на основе внедрения в практику работы промышленных предприятий инструментов эффективного управления становится актуальной задачей, поскольку применение эффективных управленческих инструментов является в настоящее время важным фактором развития любой организации.

Потребительское поведение в современных рыночных условиях это не сколько потребность в конкретных товарах и услугах конкретных предприятий, а, скорее, некий комплекс, система последовательных решений индивида относящихся к сфере доминирующих социальных ценностей и групповых ориентаций¹. И это поведение носит чаще всего не дискретный, случайный характер, а целенаправленное, обоснованное социальное действие. То есть сущность потребительского поведения выражается не столько в приобретении товара, сколько в желании решения проблемы, которое может обеспечить товар. Результирующее решение может быть получено с помощью различных маркетинговых технологий, которые также сами по себе непрерывно меняются. Для обеспечения стратегической устойчивости предприятия существует объективная необходимость в анализе заданного рынка, и выявлять различные существующие либо потенциальные рынки или их сегменты на основе анализа потребностей, нуждающихся в удовлетворении. Выявленные товарные рынки представляют собой экономические возможности, привлекательность которых следует оценить. Привлекательность товарного рынка количественно измеряется понятием потенциала рынка, а динамически характеризуется длительностью своего существования, или жизненным циклом. Для конкретной фирмы привлекательность товарного рынка зависит от ее конкурентоспособности, иными словами, от ее способности удовлетворять потребности покупателей лучше, чем соперники. Конкурентоспособность

будет существовать до тех пор, пока фирма удерживает конкурентное преимущество либо благодаря особым качествам, отличающим ее от соперников, либо в силу более высокой производительности, обеспечивающей ей преимущество по издержкам¹.

Потребители принимают свои решения при наличии множества различных социальных факторов. На совершаемые ими покупки большое влияние оказывают факторы культурного, социального, межличностного и психологического порядка. В большинстве своем это факторы, не поддающиеся контролю со стороны участников рынка.

Конечным пунктом движения всех материальных ценностей является потребитель. Так или иначе, особенно в условиях рыночной экономики, потребитель становится как бы негласным «руководителем» фирмы, влияя на процесс ее управления своими предпочтениями и поведением. Многие розничные торговцы на западе и в России уделяют большое внимание выявлению и формированию потребностей потребителя. Такое внимание к своим покупателям становится залогом их успеха.

Потребление – это деятельность на приобретение и использование различных продуктов и услуг, а также идей, образов. Поведение потребителей можно определить как целенаправленную, организованную и мотивационную деятельность в как в процессе подготовки и принятия решения, так и в процессе обретения, потребления и избавления от продуктов, товаров, услуг, идей. То есть потребительское поведение включает не только изучение локальный уровень притяжения решения, но анализ факторов его определяющих. В соответствии с общепринятой классификацией принято выделять в этом анализе воздействие внешних и внутренних факторов.

К определяющим внешним факторам относится воздействие на потребительское поведение через компоненты социально-экономического окружения: политические, идеологические; производственные; уровень развития научно-технического развития; конкурентная среда; рекламная и маркетинговая политика предприятий; общественное мнение; культура; групповые ценности; референтные группы; семья; домохозяйство и пр.

К внутренним факторам, влияющим на потребительское поведение необходимо отнести личностные характеристики присущие по-

¹ Дей Д. Стратегический маркетинг. М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. С. 122–125.

¹ Акимова И.М. Промышленный маркетинг. 2-е изд., стер. К.: Общ-во «Знание», КОО, 2001. С. 233.

ребителю как социальному индивиду: уровень восприятия, способность к обучению, интеллект, система мотивов, эмоции и т.п.

Удовлетворенность потребителя — главная стратегическая задача концепции менеджмента. В этой концепции можно выделить доминанты самого менеджмента:

1. Создание системной ориентации на все аспекты потребительского поведения (от зарождения потребности до «избавления» от товара, услуги;

2. Приоритет долгосрочной эффективности, прибыльности над локальной, оперативной прибыльностью.

3. Жизненную необходимость в полной интеграции функции потребительского поведения (как маркетинга и менеджмента) с другими корпоративными функциями (финансы, кадры, информационные системы, мотивация, инновация и пр.).

В результате этой интеграции происходит оценка всех этих функций именно с точки зрения организации эффективного потребительского поведения. Социальное поведение человека проявляется в разных типах, рассмотренных ранее. Соответственно цена как сумма денег, которую продавец просит за свой товар, играет разную роль в разных типах потребительского поведения. Рассмотрим несколько классификационных признаков поведения потребителя:

1. Потребитель как представитель экономического поведения. Одна из разновидностей такого социального действия — рациональное действие, суть которого состоит в том, что индивид выбирает рациональные цели в соответствии только с его естественными и разумными социальными потребностями, тщательно рассчитывает оптимальный путь к удовлетворению потребности и идет этим путем. На рынке рационально действующий индивид становится «экономическим человеком», который выбирает экономически наиболее оптимальную цель (наиболее эффективный, то есть прочный и высокопроизводительный или полезный, товар при минимально доступной цене) и идет к ней максимально экономически эффективным путем (например, ищет по разным магазинам, где товар лучше и дешевле). Это идеальная модель поведения, которая в той или иной мере реализуется в поведении реальных людей.

Действия экономического человека в качестве потребителя подчиняются закону спроса. Суть его состоит в том, что снижение цены товара ведет к увеличению его покупок, а повышение цены — к сокращению покупок. На законе спроса строится маркетинговая стратегия всех коммерческих торговых фирм, регулярно проводящих распрода-

жи по случаю Рождества, Пасхи и т.д., устраивающих дни, когда снижаются цены на многие товары. Этот метод в целом срабатывает: масса людей приурочивают свои покупки именно к распродажам. Постепенно этот метод начинает использоваться и в России. Закон спроса исходит из посылки, что человек действует рационально, логично и стремится получить за свои деньги максимум с точки зрения и количества, и качества.

Условием принятия рационального решения является наличие у покупателя максимально полной информации о состоянии рынка и о качестве товаров, предлагаемых на них. На этой основе он делает сравнение реального качества товаров и цен в разных местах, выбирая затем оптимальный с экономической точки зрения путь удовлетворения своей потребности. Для экономического человека цена товара — ключевой фактор принятия решения (наряду с качеством товара).

Экономический человек может принять рациональное решение лишь в условиях наличия полной информации. Если ее нет, то его потребительское поведение является рациональными по форме (человек думает, считает), но не по результатам. Многие фирмы этим пользуются, стремясь создать дефицит информации. Очень редко можно найти публикации сопоставимых цен на товары. Для получения же их необходимо проделать огромную работу, объехав все магазины. В этом случае затраты на сбор информации могут существенно перевесить выгоду от найденных низких цен, поэтому экономический человек вполне рационально часто отказывается от этого пути. Другой способ введения в заблуждение экономического человека — усложненная, запутанная информация, затрудняющая сравнение однотипных товаров. Так, страховые компании нередко разрабатывают такую запутанную систему, что произвести сравнительный экономический расчет очень трудно. Производители техники регулярно повышают цены, используя в качестве предлога какие-то технические нововведения, которые порою настолько новы, что рационально сопоставить изменения в качестве и цене оказывается невозможно. Препятствием на пути экономически рационального поведения являются также ценники на товарах в разной по упаковке. Покупатель-неспециалист может рационально оценить до использования лишь очень ограниченный круг простейших товаров, в которых главное качество — в их внешнем виде. Поэтому одно из двух главных условий для принятия рационального решения размывается, исчезает. В этих условиях многие стремящиеся вести себя рационально судят о качестве товара по его цене. Эмпирические исследования, проводившиеся во многих странах, показывают широкое распространение такого подхода.

Принятие экономически рационального решения порою опирается на знание некоторых экономических правил, которые при покупке не проверяются, что позволяет продавцам ловить экономического человека на этой невнимательности. Насколько широко распространена модель экономического поведения потребителя? В классическом исследовании Грегори Стоуна (первая половина 1950-х гг.) был выявлено, что только 33% американцев того времени действовали в рамках этой модели¹. В современной России, если судить по собственным сравнительным наблюдениям, не носящим строго научного характера, удельный вес экономических людей существенно ниже.

2. Традиционное поведение. Многократно повторяющееся действие становится традиционным, выполняемым автоматически, без размышлений. Повседневное поведение в таком автоматическом режиме позволяет существенно экономить силы, нервы, время и не ломать голову при каждой покупке. Товар, место его приобретения превращаются в привычку. В модели традиционного действия небольшие колебания цен могут совершенно игнорироваться: сила привычки оказывается сильнее экономического расчета. Особенно часто модель традиционного поведения срабатывает при совершении покупок товаров, вызывающих сильное привыкание (алкоголь, табак, наркотики). В этом случае колебания цен в пределах имеющегося финансового потенциала вообще игнорируются.

Традиционное действие нарушается таким подъемом цен, при котором индивид уже не имеет средств для поддержания привычной модели потребления. Столкнувшись с невозможностью удовлетворить свои потребности традиционным путем, он выходит на модель рационального поведения.

Стратегия многих западных торговых фирм направлена на выработку у покупателей механизма традиционного поведения. Один из приемов — стимулирование покупок в одном и том же магазине: за каждую покупку на определенную сумму выдается ваучер, марка и т.п., накопление которых позволяет через некоторое время купить товар с большой скидкой или вообще получить бесплатно. Аналогичным образом покупатель привязывается к определенной марке товара: при каждой покупке получают талон, накопление которых дает право на скидки или бесплатное приобретение. Человек, которого удалось втянуть в такую игру, уже не способен рационально оценивать качество

¹ Карпов В.А., Кучеренко В.Р. Маркетинг: прогнозирование конъюнктуры рынка: Науч. пособие. К.: Общ-во «Знание», КОО, 2001. С. 65–75.

товара и сравнивать цены, он, как коллекционер, одержим погоней за комплектом купонов¹.

3. Спорадическое поведение. Многие товары покупаются лишь время от времени, раз в год, а то и реже. При этом товары, которые по своей цене для покупателя не являются стратегическими: их приобретение кардинально не сказывается на состоянии бюджета. К этой категории относятся елочные игрушки, сами елки, свадебные принадлежности (многие считают, что они им потребуются лишь раз в жизни), многие кухонные принадлежности, садовый инвентарь и т.п. Спорадический характер не очень дорогого товара позволяет не придавать большого значения изучению цен. Поскольку же от покупки до покупки обычно проходит много времени, то изменения цен во времени проходят незамеченными.

4. Случайное поведение. В основе реакции потребителя на цены часто лежат иррациональные психологические механизмы. Один из них — разная реакция на магию цифр. Так, давно замечено, что цена в 999 рублей гораздо более привлекательна, чем 1000 рублей².

5. Прагматическое поведение. Прагматическое (инструментальное) действие направлено на удовлетворение базовых потребностей, которые нельзя не удовлетворять. Здесь необходимо сделать существенную оговорку: человек руководствуется не объективными потребностями своего организма, а своими представлениями о них, не объективными интересами, а тем, как он их видит. Целый ряд потребностей рассматривается людьми как базовые, которые нельзя игнорировать. Поэтому при принятии решения о покупке товаров первой необходимости колебания цен, не выходящие за рамки финансовых возможностей людей, существенно не влияют на их потребление. В этих случаях звучит такого типа объяснение: «На этом не экономят».

Перечень этих осознанных потребностей обусловлен культурой данного народа и времени. Так, в России и целом ряде других стран к такому неприкосновенному набору относится хлеб, хотя многие народы его либо вообще не потребляют, либо делают это в очень ограниченных масштабах. Есть существенные колебания между субкультурами. Есть и различия, обусловленные формированием привычного стиля потребления, особенно когда он закрепляется состоянием зависимос-

¹ Чубаков Г.Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. М.: ИНФРА-М, 1995. С. 95–100.

² Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2002. С. 111–140.

ти от табака, алкоголя, наркотиков. Для курильщика со стажем легче отказаться от хлеба, чем от табака. Как бы ни повышали во многих странах мира цены на эти товары, это никак не влияет на потребительское поведение тех, кто попал в состояние наркотической зависимости. К такого же рода товарам относятся и лекарства, медицинские услуги: больного человека останавливает не сам рост цен, а лишь отсутствие достаточного количества денег в кармане. Пока деньги есть, эти товары и услуги приобретаются, а рост цен игнорируется.

6. Ценностное поведение. Для определенного слоя потребителей сама цена является ценностью, обладает престижем. И они готовы за это платить. В этих случаях цена является инструментом демонстративного, статусного потребления.

Однако в XX в. промышленность научилась производить многие товары массового спроса на таком же качественном уровне (с точки зрения их функциональности), как те, которые ранее были доступны только богатым. Одновременно экономические возможности престижного потребления открылись и для широких слоев. В результате возник мировой кризис показного потребления. Большинство людей оказались не в состоянии отличать по одежде очень богатого от просто богатого, а последнего — от человека с достатком. И тогда постепенно стала пробивать себе дорогу мысль, что высокостатусная одежда должна отличаться от массовой не по своему качеству, не по трудоемкости изготовления, а по цене. Встала задача: как через дизайн сделать распознаваемую цену изделия? Выход был найден простой: фирменную этикетку переместили с внутренней стороны одежды, где ее мог видеть только владелец, на внешнюю. Одновременно развернулась кампания по рекламе торговых марок, которые превратились в символы высоких цен. *«Эти цены были очень высоки не потому, что одежда делалась из материала высшего качества или шилась более тщательно, а потому, что в рекламу были вложены столь огромные деньги»*¹.

Разумеется, люди, покупающие товары в дорогих магазинах, никогда не признаются, что платят в два-три раза дороже только за марку, которая означает, что вещь дорогая. Ссылки делаются на качество вещи. Однако это аргументация убедительна с точки зрения крестьянской рациональности: купить вещь на всю жизнь, но человек, покупающий кроссовки за 150–200 долл., не будет носить их до дыр или передавать по наследству. Для современного среднего класса большинство вещей морально изнашиваются гораздо раньше, чем наступает их физичес-

кий износ, поэтому по сроку службы «фирменные» и обычные вещи не различаются. Если я ношу вещь до ее физического износа, то фирменный магазин мне не по карману. Для относительно богатых дорогая вещь ценна тем, что он выступает в качестве барьера, отсекающего массового потребителя от ее приобретения. По качеству эта вещь может быть такой же, как и продающаяся в соседнем магазине по гораздо более низкой цене. Однако дешевую вещь можно встретить и на представителе низших слоев, что задевает самолюбие тех, кто ориентирован на социальную исключительность. Поэтому однопорядковая вещь, но по цене, которая делает ее доступной только людям своего круга, обладает дополнительной потребительной стоимостью, поскольку не просто красива или тепла, но еще выполняет функцию обозначения высокого положения в обществе и функцию социального закрытия, изоляции от тех, кто находится внизу социальной иерархии. Высокая цена сама по себе удовлетворяет потребность поддержания статуса и закрытия его для посторонних. Старая поговорка продавцов гласит: «Если вы спрашиваете, сколько это стоит, то вы не можете это себе позволить». Ярлыки фирм и магазинов часто являются индикаторами высокой цены, уплаченной за товар. Для поддержания статуса это особенно важно, так как качество большинства простых вещей не может быть настолько выше, насколько выше цены на них в «престижных магазинах»¹.

Ценностью для многих является проживание в районе, где концентрируются люди с высокими доходами. Одним из элементов ценностной системы являются представления о справедливости, в том числе и в области ценообразования. Исследования зарубежных авторов, свои собственные наблюдения показывают, что реакция потребителей на необоснованные различия в ценах для данных групп покупателей только негативная.

7. Кризисное поведение. Инфляция — характерная черта экономической истории всех стран мира. Она коренным образом трансформирует правила экономического обмена и оказывает мощное воздействие на поведение потребителей. Рост цен является для россиян одним из главных факторов, вызывающих беспокойство. Тревогу вызывает не сам по себе рост цен, а их рост на фоне отсутствия роста зарплаты или медленных темпов ее роста.

Потребительски-ориентированная организации концентрирует свою менеджерскую деятельность на выявление потребностей и на

¹ Штерн Л., Эль-Ансари А., Кофлан Э. Маркетинговые каналы / Пер. с англ. 5-е изд. Г.: Изд. дом «Вильямс», 2002. С. 132.

¹ Четвертон П. Теория и практика современного маркетинга: Полный набор стратегий, инструментов и техник / Питер Четвертон; Пер. с англ. В.Н. Егорова. Г.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. С. 222–235.

реализации этих потребностей так, что бы эффективно достигать поставленных целей. В таких организациях и организационная культура, и имидж организации обеспечивает значимое конкурентное преимущество.

В самой системе управления внутри предприятия также происходит перераспределение полномочий внутри структурных подразделений. Из ответственности каждого нижестоящего перед вышестоящим уровнем иерархии (классическая модель менеджмента) происходит переориентация каждого звена на удовлетворение потребностей с выделением их степени ответственности, а также обеспечению эффективной деятельности предприятия. Одной из характерных особенностей такого типа предприятий усиливающая их конкурентоспособность на рынке, является тенденция децентрализации полномочий в целях обеспечения динамичной адаптивности.

Таким образом, устойчивость предприятия определяется прежде всего устойчивым удовлетворением потребностей и выстраивания долгосрочного потребительского поведения. Удовлетворение потребностей — это удовлетворение локальных запросов, нужды в каких-либо товарах, услугах, идеях. На наш взгляд — потребительское поведение в отличии процесса удовлетворения потребностей обладает большей осознанностью направленностью и организованностью. В конструкции поведения кроме самих потребностей значимым фактором являются мотивы, ценности. Причем не только личностные, индивидуальные, но и групповые, социальные.

Литература

1. Акимова И.М. Промышленный маркетинг. 2-е изд., стер. К.: Общ-во «Знание», КОО, 2001. 294 с.
2. Дей Д. Стратегический маркетинг. Г.: ЭКСМО-Пресс, 2002. 640 с.
3. Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Оценка бизнеса. СПб.: Питер, 2002. 416 с.
4. Карпов В.А., Кучеренко В.Р. Маркетинг: прогнозирование конъюнктуры рынка: Науч. пособие. К.: Общ-во «Знание», КОО, 2001. 215 с.
5. Четвертон П. Теория и практика современного маркетинга: Полный набор стратегий, инструментов и техник / Питер Четвертон; Пер. с англ. В.Н. Егорова. Г.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. 608 с.
6. Чубаков Г.Н. Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. М.: ИНФРА-М, 1995. 224 с.
7. Штерн Л., Эль-Ансари А., Кофлан Э. Маркетинговые каналы / Пер. с англ. 5-е изд. Г.: Изд. дом «Вильямс», 2002. 624 с.

С. М. Егоров,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Оценка девелоперских проектов в сфере коммерческой недвижимости

В настоящее время проблему девелоперских проектов в сфере коммерческой недвижимости рассматривают по следующим основным группам вопросов:

Первая группа вопросов связана с анализом существующих на сегодняшний день понятий инвестиций, инвестиционного процесса, инвестиционного проекта. Поскольку создание каждого объекта недвижимости представляет собой особый инвестиционный проект, основой исследования процесса девелопмента является подход к нему как к инвестиционному проекту. Понятие «проект» широко используется в современной экономической литературе и хозяйственной практике и все же относится к числу терминов, толкование которых не является однозначным.

Наиболее удачным определением понятия «проект» представляется следующее: проект — система сформулированных в нем целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению.

Деятельность по реализации инвестиционного проекта определяется как инвестиционная деятельность и представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала.

Девелопмент — это метод организации инвестиционного процесса, подразумевающий организацию финансирования и осуществления проекта по развитию объектов недвижимости в заданные сроки и в пределах соответствующих ограничений с целью извлечения коммерческой выгоды. Девелопмент недвижимости является одним из важнейших направлений осуществления реальных инвестиций, результатом которого является создание объекта недвижимости.

В развитых странах различают два основных вида девелопмента — умеренный девелопмент (fee-development) и рискованный девелопмент (speculative development). Иногда к девелопменту относят и строительство объекта недвижимости под себя (build-to-suit), однако такая деятельность не имеет целью получение прибыли¹.

Финансовая схема крупных девелоперских проектов обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов и предарендных платежей от будущих арендаторов. При смешанном финансировании девелопер имеет долю в будущем доходном здании и при вложении на раннем этапе порядка 10% от стоимости проекта претендует в будущем на долю до 50% доходов от введенного в эксплуатацию объекта недвижимости.

Естественно, что высокая прибыльность операций speculative development объясняется высокими рисками реализации девелоперского проекта, которые несет девелопер. В связи с этим большинство специалистов сходится в том, что девелопмент такого рода является наиболее сложной из всех возможных операций на рынке недвижимости, хотя бы потому, что в одном проекте совмещены и риэлтерские, и строительные, и архитектурные, и финансовые операции.

Целью девелопмента недвижимости является получение дохода (прибыли) за счет создания объектов, удовлетворяющих потребности приобретателей (покупателей, арендаторов) недвижимости. Любой девелопмент объекта недвижимости связан с физическими изменениями, которые обеспечивают появление у объекта новых потребительских качеств, соответствующих изменяющимся потребностям рынка. Эти изменения могут быть кардинальными (преобразование незастроенного участка земли в участок со зданием), могут быть очень заметными внешне (как это обстоит при переводе объекта из

одного функционального использования в другое, например, из жилищного фонда в «нежилой»), но они всегда присутствуют, являясь необходимым признаком девелопмента.

В условиях современной экономики важной характеристикой физического потенциала объектов недвижимости является их способность к саморазвитию, переходу от одного вида использования к другому. В связи с этим изменяются требования к объемно-планировочным решениям, которые должны обеспечивать возможность преобразования внутреннего пространства зданий, позволяющего менять варианты их использования — от торгового зала к созданию офисных помещений или конференц-залов и т.п.

Правовая составляющая девелоперского процесса связана с юридическим оформлением произведенных изменений, появлением качественно нового объекта недвижимости, обладающего ценностью большей, чем исходный. Регистрация вновь созданного объекта и прав на него является принципиально важным моментом, поскольку только после этого можно говорить о завершении процесса девелопмента.

Экономическая составляющая девелопмента реализуется через повышение ценности объекта недвижимости вследствие произведенных физических изменений. При этом сами физические изменения еще не являются аргументом в пользу увеличения ценности объекта — они влекут за собой изменение ценности объекта лишь постольку, поскольку обеспечивают появление объекта, обладающего потребительскими качествами, делающими этот объект востребованным на рынке. Таким образом, рост ценности обеспечивается не любыми физическими преобразованиями, а такими, которые соответствуют требованиям рынка, запросам потребителей. Чем больше это соответствие, тем выше ценность создаваемого объекта, тем выше эффективность девелопмента.

В процессе девелопмента решается комплекс взаимосвязанных проблем, в связи с чем, процесс девелопмента можно разбить на этапы, связанные друг с другом в определенной последовательности.

В наиболее общем виде проект девелопмента может быть сведен к трем основным фазам: концептуальной, организационно-проектной, строительной, причем каждая из них может занимать несколько лет. Разделение на указанные составляющие представляется интересным, прежде всего, потому, что подчеркивает их важность.

¹ Пейзер Р.Б., Фрей А.Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса. М.: UDP, 2003. С. 22.

Российские специалисты по девелопменту (Максимов С.Н.¹, Мазур И.И., Тарасевич Е.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.²) выделяют следующие основные стадии девелоперского проекта.

1. Преинвестиционная (предпроектная) стадия;
2. Инвестиционная стадия (проектирование и строительство);
3. Эксплуатационная стадия (стадия реализации).

Вторая группа вопросов связана с анализом рынка коммерческой недвижимости — одним из ключевых моментов реализации девелоперского проекта.

На основе тщательного исследования рынка необходимо определить сектор, на котором в настоящий момент существуют незаполненные ниши, какой объект необходимо строить, каков наиболее вероятный уровень цен продажи построенных площадей, каков уровень конкуренции в том или ином сегменте, каковы возможные риски и способы их уменьшения.

Исследование рынка позволяет определить существующее соотношение спроса и предложения в различных сегментах рынка недвижимости и таким образом выявить незаполненные ниши, в которых ощущается недостаток тех или иных объектов. Анализ цен реализации и строительных затрат позволит выявить, в какой из этих ниш реализация девелоперского проекта будет наиболее эффективной.

Большое внимание в исследовании следует уделять прогнозам этих показателей, поскольку ситуация на рынке динамична; анализу деятельности конкурентов с выявлением их сильных и слабых сторон и характеристикой общего уровня конкуренции в выбранном сегменте рынка; изучению существующих рисков и способов их уменьшения для уверенного позиционирования девелоперского проекта на данном конкурентном рынке, а также анализу потребительских предпочтений, так как предпочтение конечного потребителя зачастую играет ключевую роль при выборе типа недвижимости, актуального в рамках девелоперского проекта (именно потребители обеспечивают проекту необходимые финансовые показатели, а также влияют на принятие решений: о месте размещения того или иного объекта девелопмента, о его функциональном наполнении, об услугах, предлагаемых в рамках реализации проекта, о ценообразовании проекта, о привлечении

долгового финансирования при реализации конкретного девелоперского проекта и т.п.).

Для ответов на поставленные вопросы были рассмотрены основные понятия рынка коммерческой недвижимости, подходы к классификации недвижимости, основанные на различных принципах (по функциональному назначению, по видам собственности, по типу передачи прав на объект); проведен анализ и определены основные тенденции развития рынка коммерческой недвижимости г. Москвы, как наиболее сформировавшегося рынка в условиях новой экономики; уделено внимание территориальной сегментации рынка коммерческой недвижимости, а также необходимому информационному обеспечению для анализа рынка.

Выбирая место для возведения объектов недвижимости, компания-дeweloper ориентируется, прежде всего, на численность населения, лояльность администрации и ее заинтересованность в инвестициях в городской бюджет, а также наличие интересных предложений земельных участков, находящихся в частной собственности.

Третья группа вопросов посвящена инструментам оценки девелоперского проекта.

Каждый инвестиционный проект, в том числе и девелоперский, преследует в качестве своей основной цели получение максимального дохода инвестором и другими заинтересованными лицами с минимальными издержками. Поэтому на первое место при принятии решений об инвестициях выходит оценка инвестиционного проекта.

Под оценкой инвестиционного проекта обычно понимается набор способов определения целесообразности долгосрочного вложения капитала (инвестиций) в различные объекты (отрасли, мероприятия и т.п.) с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости.

В общем случае под оценкой инвестиционного проекта понимается определение его социально-экономической эффективности. Поскольку основной задачей реализации девелоперского проекта является качественное преобразование недвижимости, которое, в конечном счете, ведет к возрастанию ее стоимости, а следовательно, к получению прибыли, целью данного исследования является раскрытие оценки девелоперского проекта с точки зрения коммерческой эффективности, учитывающей финансовые последствия осуществления проекта. Понятие привлекательности инвестирования чаще всего связывают с его целесообразностью, то есть учитывают соответствие инвестиционной деятельности конкретным целям и интересам застройщика. Коммерческая эффективность проекта, как правило, сопровождается положительными бюджетным

¹ Максимов С.Н. Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование. СПб.: Версия, 2003.

² Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Девелопмент. М.: Экономика, 2004. С. 17.

(рост налоговых и иных поступлений в бюджет), социальным (появление новых рабочих мест, развитие объектов социальной инфраструктуры, благоустройство территории) и иными эффектами. В рамках настоящей работы отдельно не рассматриваются такие составляющие эффективности девелоперского проекта, как: народнохозяйственная, бюджетная и социальная эффективность. Главное внимание сосредоточено на оценке с позиции коммерческой эффективности.

Международная практика оценки эффективности инвестиций базируется на концепции временной стоимости денег и основана на следующих принципах:

1. Оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления денежного потока (cash flow), который формируется в процессе реализации инвестиционного проекта и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов, предоставивших капитал.

2. Инвестируемый капитал, равно как и денежный поток, приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году (который, как правило, предшествует началу реализации проекта).

3. Процесс дисконтирования капитальных вложений и денежных потоков производится по различным ставкам дисконтирования, которые определяются в зависимости от особенностей инвестиционных проектов. При определении ставки дисконтирования учитываются структура инвестиций и стоимость отдельных составляющих капитала.

Суть всех методов оценки базируется на следующей достаточно простой схеме: Исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток CF_1, CF_2, \dots, CF_n . Инвестиции признаются эффективными, если этот поток достаточен для:

- возврата исходной суммы капитальных вложений;
- обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

Наиболее распространены следующие показатели эффективности капитальных вложений: чистая приведенная стоимость — NPV; внутренняя норма доходности — IRR; период окупаемости (дисконтированный) — DPP; индексы доходности.

Наряду с вышеупомянутыми показателями, для оценки девелоперского проекта выделена стоимость такого элемента, существенно для принятия инвестиционных решений, как адаптивность (т.е. способность к адаптации, приспособлению), которая, в свою очередь,

обусловлена неопределенностью и изменчивостью рынка. Для этого предлагается использование модели реальных опционов. Отметим, что теория реальных опционов для России особенно интересна. Не секрет, что проекты, осуществляемые в российских условиях, содержат в себе относительно больший риск, но одновременно они содержат и больше возможностей, которые не оценивает классическая теория оценки инвестиций. И оценив эти возможности количественно (фактор риска, то есть волатильность, увеличивает стоимость реальных опционов), компания получает возможность инвестировать в те проекты, от которых неоправданно отказались конкуренты, использующие классический подход.

В конечном счете, опционная оценка учитывает «стоимость обучаемости» (т.е. ценность возможности приобретения новой информации). Это очень важно, так как решения о реализации девелоперского проекта редко принимаются в одночасье. Именно по данной причине чистая приведенная стоимость, базирующаяся на решениях типа «все или ничего» или «да или нет», часто оказывается неадекватным инструментом оценки, и такой ее недостаток даже поддается количественному измерению. Если модель реального опциона учитывает шесть переменных, то модель чистой приведенной стоимости — только две (текущую стоимость ожидаемых денежных потоков и текущую стоимость постоянных издержек). Опционная оценка обеспечивает полноту охвата стоимостных элементов, включая в себя как чистую приведенную стоимость, так и «стоимость адаптивности», т.е. ожидаемую величину изменения чистой приведенной стоимости на протяжении срока действия инвестиционной возможности (рис. 1).

Некоторые характеристики адаптивности рассматриваемого девелоперского проекта присущи как финансовым, так и реальным опционам. В обоих случаях владелец опциона может решать, нужно ли осуществлять инвестиции и реализовать выигрыш; если же это стоит делать, то когда именно (установить такое время очень важно, поскольку выигрыш будет оптимальным в точно определенный момент). Данная адаптивность является реагирующей: владелец опциона, стремящийся максимизировать свой доход, принимает решения на основе внешних факторов.

Обсуждая реагирующую роль адаптивности реального опциона, мы, в конечном счете, рассматриваем лишь преимущества его использования в качестве инструмента оценки.

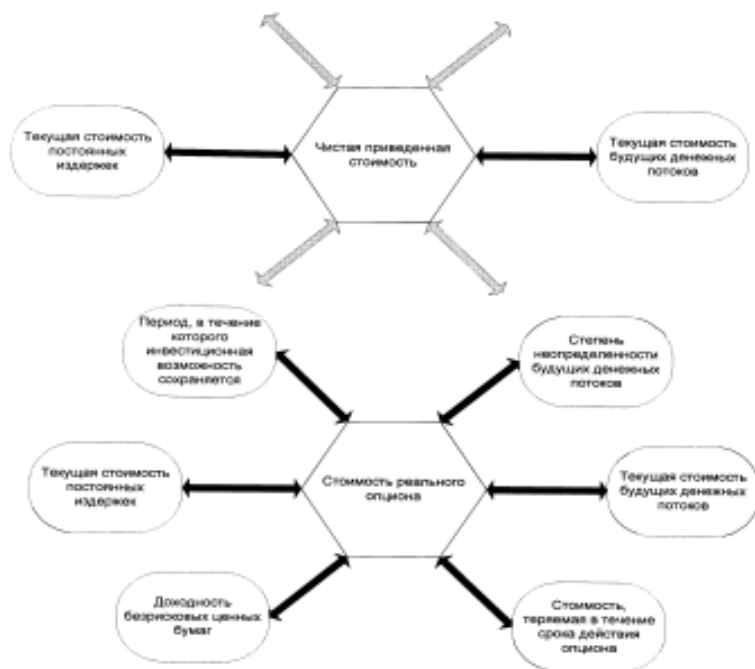


Рис. 1. Две методологии оценки

Однако гораздо более значительную выгоду может дать инициативная роль адаптивности, увеличивающая стоимость уже приобретенного опциона. Такая возможность вытекает из следующих обстоятельств. В отличие от финансовых опционов, приобретаемых и исполняющихся на активном прозрачном рынке, в отраслях реального сектора обычно имеется достаточно ограниченное число взаимодействующих друг с другом участников рынка. Каждый из них способен оказывать влияние на ряд конкретных специфических рычагов, от которых зависит стоимость реальных опционов. Таким образом, менеджеры могут использовать свои знания и навыки для повышения опционной стоимости до исполнения опциона (т.е. сделать так, чтобы новая стоимость превысила ту сумму, которая была уплачена в момент его покупки или создания).

Из всего вышесказанного, очевидно, что анализ коммерческой эффективности девелоперского проекта и все приведенные показатели эффективности оперируют тремя основными категориями:

- доходы, генерируемые проектом,
- инвестиции (и прочие расходы), связанные с проектом,
- риски, связанные с проектом.

Сегодня в России важное значение имеют стоимость адаптивности и неопределенность девелоперского проекта — показатели, не учитываемые в рамках традиционного инвестиционного анализа.

Литература

1. Пейзер Р.Б., Фрей А.Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса. М: UDP, 2003. С. 22.
2. Максимов С.Н. Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование. СПб.: Версия, 2003.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Девелопмент. М.: Экономика, 2004. С. 17.
4. Пирогов Н.К. Реальные опционы и реальность // www.appraiser.ru

З. М. Камилова,
к.э.н.

С. М. Пирбудагова,
соискатель Института финансов и права

Программно-целевой подход как инструмент стратегического развития предпринимательских структур в туристско- рекреационной сфере

К настоящему времени в России уже накоплен значительный опыт создания разноуровневых региональных программ. Несмотря на различия в ведомственной и территориальной принадлежности, их разработка должна проводиться на единой методологической основе, а различия в методике подходов к их разработке должны сводиться к учету специфики особенностей развития соответствующих регионов.

Интерес к программному подходу в условиях рекреации и стимулирования в них развития предпринимательских структур объясняется рядом объективных факторов, в числе которых, можно выделить такие, как: необходимость решения различных межотраслевых научно-технических проблем; комплексное хозяйственное освоение новых или преобразование уже сложившихся комплексов в регионе, в том числе формирование и развитие территориально-производственных; разработка мероприятий природоохранного и природопреобразующего характера и т.п.

Анализируя ситуацию развития предпринимательства в сфере рекреации Республики Дагестан, необходимо констатировать, что инвестирования различных форм предпринимательской деятельности производится неэффективно, данное обстоятельство обусловлено тем, что Республики Дагестан не может противостоять таким рекреационным территориям, как Краснодарский и Ставропольский края.

В этой связи, возможно создание целевых региональных программ, стимулирующих инвестиционную активность. В них должны быть разработаны механизмы мобилизации средств отечественных и иностранных интересов на активное развитие предпринимательства в рекреационной сфере.

Структурно-логическая схема реализации механизма инвестирования рекреационных предприятий в системе региональной экономики может быть представлена следующим образом (рис. 1).

Данная работа поможет в Республике создавать экономические и финансовые условия для привлечения инвестиций, сближения банковского и промышленного секторов экономики, снижения рисков кредитования производителей товаров и услуг.

На рис. 1 отражены и функции рекреационных смежных организаций — института-посредника, фонда развития, инвестора. Перечисляются финансовые инструменты, используемые при внедрении в жизнь вышеуказанных программ и проектов, а также функции рекреационного института-посредника, входящие в состав механизма инвестирования рекреационных проектов в регионе.

В Республике Дагестан работает программа «Развитие туризма в Республике Дагестан на период 2004—2010 годы». Программа является результатом совместной работы ученых Дагестанского Научного Центра, Национальной Академии туризма России и практических работников туристской сферы. В соответствии с данной Программой, потенциальные возможности республики позволяют при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры, принимать более 600 тыс. отдыхающих уже к 2010 году. А ожидаемые налоговые поступления в бюджет республики могут составить более 1 млрд. руб. в год. Предложенная в Программе туристская структура, состоящая из совокупности объектов размещения, питания, торговых, спортивных и развлекательных комплексов, учреждений транспортного и информационного обслуживания и других компонентов туристского сервиса, позволит в корне изменить положение Республики Дагестан на туристском рынке России и стать одним из ведущих туристских регионов в Южном Федеральном округе.

Функционально-планировочные аспекты организации туристской структуры предлагается решить в трех основных типах зон — прибрежном, горном и городах, каждая из которых обладает индивидуальным туристским потенциалом и, в соответствии с ним, ярко выраженной специализацией по видам и формам туристского отдыха, наиболее перспективными из которых для дагестанского туристского региона признаны семейный отдых с детьми; спокойный пляжный отдых; отдых,

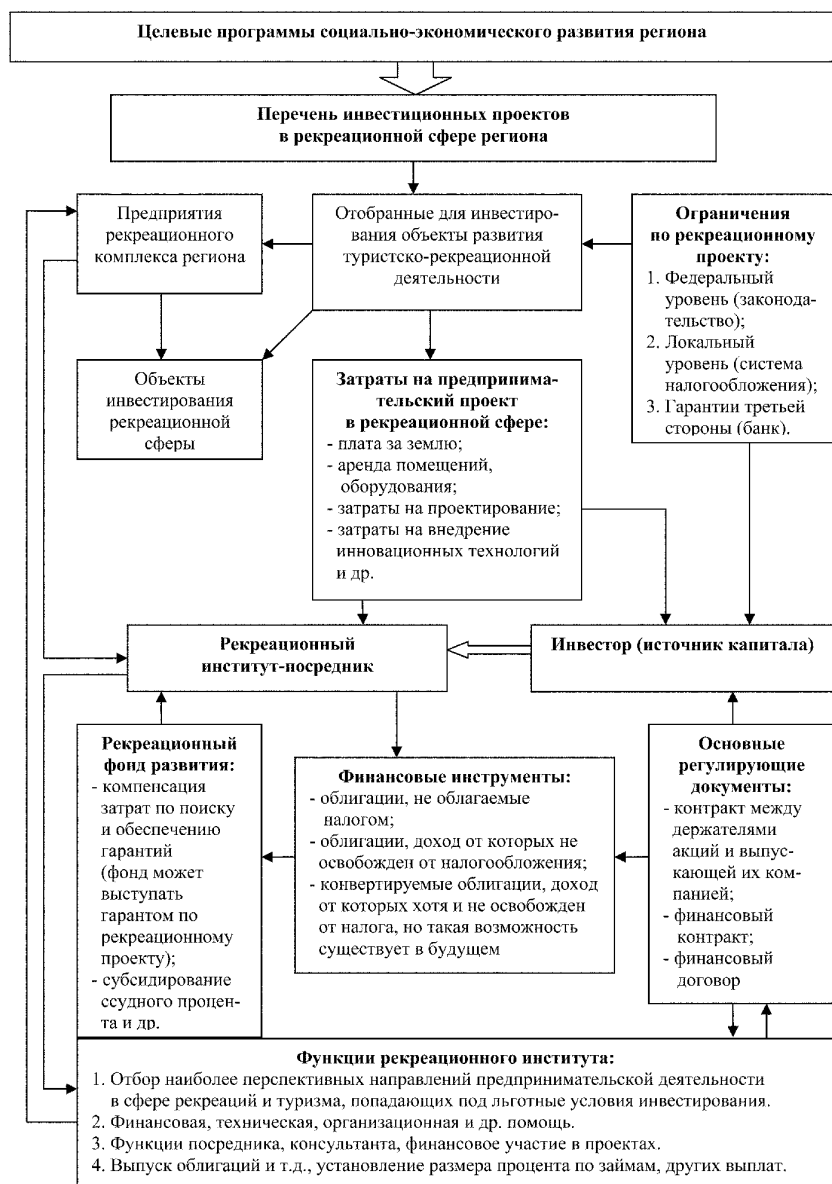


Рис. 1. Схема реализации механизма инвестирования рекреационных проектов в регионе

совмещенный с активными занятиями спортом; экологический, этнографический, паломнический, приключенческий, горнолыжный, конный, экскурсионно-познавательный и ряд других видов туризма, а также рыбалка и охота.

Всего предложено создать (с учетом реорганизации имеющихся) более 50 предприятий туристского обслуживания: 15 объектов размещения, включая новые типы гостинично-рекреационных предприятий (музей-гостиница, туристские комплексы, курорт-отель и др.) общей вместимостью 1600 мест (1000 номеров); предприятия питания на 1630 мест (в отдельных стационарных предприятиях, в составе гостиниц и в сезонных предприятиях); предприятия торговли в составе гостиниц и отдельных стационарных и сезонных объектах, системы информационного и кадрового обеспечения туристской сферы и другие компоненты туристской структуры, отвечающей современным требованиям к развитию туристских регионов.

Эти базовые предприятия туристской индустрии являются важнейшей предпосылкой и надежной основой для успешного развития и функционирования сети объектов досуга, развлечений, оздоровления и иного туристского предназначения. В качестве зон для первоочередного освоения в прибрежной полосе предложены две зоны: Манасское взморье и Каякентское взморье, для которых характерно дополнительное обслуживание в санаториях «Каспий» (для Манасского взморья) и «Каякент» (для Каякентского взморья), так как в общем объеме клиентуры большую долю составляют туристы, сочетающие отдых на море с лечением. Особое внимание уделено вопросам реконструкции турбазы «Прибой» и созданию Клубного Туристского комплекса «Золотые пески», в котором предусмотрен широкий спектр разноуровневых услуг классностью от 2-х до 4-х звезд с учетом классификации гостиничных комплексов международной цепи «Клубных комплексов» «Робинзон», входящих в систему «Club Med». В программе содержатся рекомендации по развитию цеповой стратегии названных комплексов.

В Программе предложены 12 принципиальных положений, касающихся всех аспектов стратегии и тактики формирования и продвижения дагестанского туристского продукта на рынки туризма и обеспечивающие успех всего комплекса мероприятий по последовательной реализации программных предложений.

Новые объекты предусмотрены в горных районах республики. В Гунибском районе – апартамент-отель, клубная гостиница, гостевые дома. В Акушинском районе предусмотрен Горнолыжный отель, коттеджи, охотничья гостиница, а также коттедж (шале) для приключенческого тура.

В зоне турбазы «Терменлик» две туристских деревни, в селении Кубачи – гостевые дома. Мобильные приюты на маршрутах в районе с Куруш.

Новое строительство, реконструкция и реновация объектов размещения, предлагается в туристских центрах городского типа Махачкале и Дербенте общей вместимостью 150 номеров, среди которых Конгресс-отель, гостиница «Турист», гостиница «Волна», Музей-гостиница и другие объекты.

Наряду с материальной основой формирования туристского предложения в Программе предусмотрены конкретные шаги по продвижению дагестанского туристского продукта на отечественный и международный туристские рынки. Сформирована единая система информационно-рекламных мероприятий, направленных на преодоление временно сложившегося образа Дагестана как опасного для туристов региона. В частности предусмотрено создание Информационного туристского центра и сети информационных бюро, которые будут удовлетворять потребности не только иностранных и отечественных туристов, но и жителей Республики Дагестан, желающих воспользоваться услугами объектов туристской индустрии.

Подготовка управленческих кадров, создание благоприятного налогового и инвестиционного климата, применение современных методов работы на туристском рынке, создание общественных консультационных образований, участие в работе специализированных туристских ассоциаций, совершенствование нормативно-правовой основы организации туристского обслуживания и многое другое призвано сформировать атмосферу всесторонней поддержки туристского бизнеса, ориентированного на эффективное привлечение, доставку, прием и качественное обслуживание туристов и экскурсантов в дагестанском туристском регионе.

Особое место в ходе реализации программных мероприятий должно быть уделено вопросам подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадрового туристского потенциала, в т.ч. ныне работающих кадров и персонала для гостиничного хозяйства и новых объектов размещения туристов. Свое место в этой системе должна занять подготовка общественных туристских кадров-инструкторов и руководителей самодеятельного туризма.

На протяжении всего процесса реализации программных предложений должна активно осуществляться деятельность по организации детальной проработки на уровне административных районов, а также планировочной структуры каждой туристской зоны, созданию бизнес-планов и проектной документации для конкретных туристс-

ких объектов; формированию маркетинг-программ, обеспечивающих продвижение на рынке всех видов туристской деятельности.

Главная стратегическая цель Программы – обеспечение конституционного права на отдых населения республики, создание современной высокоэффективной и конкурентоспособной туристско-рекреационной отрасли, в качестве одной из приоритетных отраслей экономики, обеспечивающей, с одной стороны, высокий спрос потребителей (российских и иностранных граждан) туристско-рекреационных услуг, а с другой – широкие возможности для удовлетворения потребностей в туристских услугах, значительный вклад в экономику республики, за счет налоговых поступлений в бюджет, притока инвестиций, увеличения количества рабочих мест, улучшения здоровья населения, сохранения и эффективного использования туристских ресурсов Республики Дагестан.

Основные задачи Программы состоят в следующем:

- реализация в Республике Дагестан концепции устойчивого развития туризма как экологически безопасной формы использования природных и культурных ресурсов;
- определение основных направлений деятельности Правительства Республики Дагестан по управлению туристскими ресурсами и туристской индустрией;
- формирование в республике современного туристического рынка на основе развития конкуренции, углубления специализации и кооперации в работе туристических предприятий;
- интеграция Республики Дагестан в систему российского туристического рынка и развитие международного сотрудничества в области туризма;
- совершенствование нормативно-правовой базы развития туризма в Республике Дагестан и системы государственного регулирования туристической деятельности;
- приоритетное развитие внутреннего и въездного туризма;
- упорядочение отношений собственности в сфере туризма с учетом особенностей характера туристической деятельности;
- защита республиканского туристического рынка путем предоставления налоговых льгот, государственных гарантий и иных мер государственной поддержки;
- обеспечение развития в республике социального и самодеятельного туризма;
- поддержка и развитие предпринимательства в сфере туризма, в частности, малого предпринимательства;

- стимулирование развития материальной базы туризма (средств размещения и инфраструктуры) путем привлечения отечественных и иностранных инвестиций для реконструкции и нового строительства туристических объектов;
- создание условий для развития туристских зон на территории Республики Дагестан и в соседних регионах России на основе соглашений в области туризма;
- создание нового туристического продукта, который позволит республике выйти в лидеры за короткий промежуток времени;
- упорядочение отношений собственности в сфере туризма с учетом особенностей характера туристической деятельности;
- освоение новых туристических районов с богатым природным и историко-культурным потенциалом;
- разработка и внедрение на республиканском туристическом рынке прогрессивных технологий туристического обслуживания;
- создание в республике современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере туризма;
- проведение активной рекламной деятельности, направленной на формирование образа Республики Дагестан как региона, благоприятного для развития туризма;
- осуществление комплекса научных исследований в области туризма с участием научных учреждений Республики Дагестан.

Основные программные мероприятия:

- продвижение образа Республики Дагестан как региона, благоприятного для туризма. Рекламно-информационная деятельность. Создание комфортной информационной среды для туристов;
- развитие инфраструктуры и материальной базы туризма;
- разработка туристского продукта Республики Дагестан;
- создание условий для развития туризма. Государственная поддержка туризма в Республике Дагестан;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов для всех видов деятельности в туристской индустрии;
- научное обеспечение туристской деятельности.

Таким образом, использование программно-целевого подхода в стимулировании развития предпринимательских структур в туристско-рекреационной сфере позволит расширить спектр предоставляемых туристско-рекреационных услуг и товаров, улучшить состояние данной отрасли края, привлечь инвестиции в данную область.

Н. Г. Корнев,
к.э.н.

Корпоративная социальная ответственность банков

В настоящее время международные организации, определяющие стандарты корпоративного управления и социальной отчетности ставят новые задачи в повышении социальной ответственности корпораций (включая банки).

Системы оценки социальной роли и социального вклада корпораций развиваются как форма регулирования и саморегулирования их деятельности в условиях формирования:

- нового баланса сил и новых систем взаимодействия государства, бизнеса и общества;
- новых нормативно-ценностных систем;
- новых параметров конкуренции.

Взаимоотношения бизнеса и общества сегодня выходят на новый уровень: вопросы корпоративной социальной ответственности становятся все более актуальными. Еще раньше само понятие социальной ответственности бизнеса рассматривалось только как благотворительность, то в настоящее время корпоративная социальная ответственность рассматривается как ответственность за весь комплекс влияния бизнеса на экономическую, экологическую и социальную среду. Именно такое понимание было отражено, в частности, на парламентских слушаниях по корпоративной социальной ответственности и отчетности в Совете Федерации с участием руководства Совета Федерации, ассоциаций бизнеса и представителей крупнейших компаний.

Такой подход придает новое качество диалогу бизнеса и государства с участием широкого круга социальных групп, позволяет переве-

сти проблему необходимости повышения социальной ответственности бизнеса на язык стратегического менеджмента, увязать оценку социальной политики конкретных организаций и банков с национальными целями в сфере социально-экономического развития, факторами национальной и корпоративной конкурентоспособности, общественными потребностями. Создание ориентиров и подходов к оценке корпоративной социальной ответственности необходимо в настоящее время как один из элементов управления реализацией общенациональной стратегии развития, выработки эффективных моделей частно-государственного партнерства.

Корпоративная социальная ответственности банков как на государственном уровне, так и в международном сообществе в области корпоративного управления является важной оценкой позиционирования банка на международном и национальном уровне, его социальным вкладом в обеспечение устойчивого развития общества.

Поэтому важную роль играет информационно-аналитической обеспечение системы оценки деятельности банка, направленной на укрепление международных позиций в сфере корпоративной социальной ответственности.

Базой для такой оценки является, во-первых, развитие нефинансовой отчетности, во-вторых, составление как международных, так и национальных рейтингов корпоративной ответственности на базе этой отчетности.

Необходимо отметить, что нефинансовые факторы внутренней и внешней среды всегда входили в круг вопросов стратегического управления, и всегда отмечалась нехватка инструментария, необходимого для работы с ними.

В связи с этим возникает острая потребность в повышении роли социального менеджмента в формировании и реализации стратегии национального и регионального развития, корпоративных стратегий.

Кроме того, возникает необходимость информационного обеспечения социального менеджмента, качественной социальной информации, а также необходимость развития социального капитала, как комплекса человеческих качеств и компетенций и как системы социальных связей, необходимость создания системы доверия как фактора эффективности деятельности с возникновением новых требований к корпоративному управлению, появляется запрос на социальную ответственность, а также запрос на качество и прозрачность управления компаниями.

Все это обуславливает необходимость информационно-аналитического обеспечения оценки деятельности банков, направленной на укрепление лидирующих позиций в сфере корпоративной социальной ответственности. Возникает необходимость разработки системы показателей и принципов их оценки, правил и процедур сбора и представления социально-ориентированной информации, исходя из:

- учета влияния социальных и экологических факторов на развитие бизнеса, оценки рисков и возможностей;
- оценки управления нематериальными активами;
- общественной оценки вклада бизнеса в решение общенациональных задач, общественный контроль за соблюдением прав человека, учетом интересов «заинтересованных сторон» (стейкхолдеров);
- государственного регулирования социальных аспектов бизнеса;
- сравнимости и верифицируемости информации как основы доверия.

Социальный аудит банков — уже насущная необходимость. В последние годы создано несколько систем оценки социальных аспектов деятельности компаний и банков, которые прямо или косвенно рассматривают отдельные стороны взаимодействия компаний, банков и общества: рейтинги, оценивающие качество систем корпоративного управления, экорейтинги, конкурс социальной эффективности предприятий, сравнительный анализ социальных инвестиций, рейтинг брендов, премия за лучший социальный отчет. Необходимо создать систему комплексной, интегрированной оценки корпоративной социальной ответственности. На сегодня такой системы нет. Попытки комплексного подхода пока сводятся к «арифметическому» сложению результатов нескольких рейтингов (например, дополнение экорейтингов такими показателями как оплата труда).

С нашей точки зрения, для оценки корпоративной социальной ответственности можно использовать следующие показатели, как количественные, так и качественные (табл. 1).

Комплекс раскрываемых банком сведений о стратегии, системах управления и социальных результатах позволяет составить представление об эффективности управления в сфере корпоративной социальной ответственности и готовности к содержательному диалогу с государством и обществом, ответственности за принимаемые решения и результаты.

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие корпоративную социальную ответственность банка (млн. руб.)

Показатели	Отчетный год	Предшествующий год	Темп роста, %	Удельный вес в ответственных инвестициях, %
1	2	3	4	5
Финансовые показатели				
I. Ответственные инвестиции				
1. Капитальные вложения в расширение бизнеса	450	270	166,6	70,4
2. Вложения в новое оборудование и банковские технологии	74	45	164,4	11,5
3. Вложения в создание новых рабочих мест	15	4	375	2,3
4. Расходы на обучение	25	6	416,6	3,9
5. Вложения в государственные пенсионные фонды	44	30	146,6	6,8
6. Расходы на добровольное медицинское страхование	17	12	141,6	2,6
7. Расходы на охрану труда	2	-	-	0,3
8. Расходы на обеспечение жильем	12	7	171,4	1,8
9. Расходы на охрану окружающей среды	-	-	-	-
Всего:	639	374	170,8	100
II. Уровень инновационности				
1. Объем расходов на проектное финансирование	37	12	308,3	
Нефинансовые показатели				
II. Уровень инновационности (продолжение)				
1. Применение информационно-коммуникационных технологий	Да	Да	-	-
2. Обеспеченность квалифицированными кадрами	Да	Да	-	-
3. Наличие внутренней организационной инфраструктуры	Да	Да	-	-
4. Международная сертификация услуг и систем управления	Нет	Нет	-	-
5. Осуществление технологических инноваций	Нет	Нет	-	-

К качественным показателям можно отнести следующие:

1. Прозрачность социальных стратегий. Определяется наличием в корпоративной публичной информации:

- ясно сформулированной миссии и стратегического видения;
- подписанного руководством банка заявления о стратегических приоритетах развития бизнеса и учете в стратегии банка общественных интересов (в форме ясно сформулированных целей);
- раскрытия целей по основным существенным вопросам, включая вопросы уровня инновационности, ответственных инвестиций, а также вопросы, существенность которых определяется банковской спецификой.

2. Прозрачность системы корпоративного управления, включая целенаправленное руководство макроэкономическими, социальными и экологическими аспектами деятельности компании, которая обеспечивается раскрытием:

- сведений о совете директоров, включая разделение ролей Председателя и исполнительного руководителя, комитетах и комиссиях;
- кодексов и политик;
- системы вознаграждений;
- участия в международных, российских, отраслевых инициативах, накладывающих обязательства в области социальной ответственности.

3. Прозрачность систем менеджмента, которая обеспечивается:

- распределением полномочий и ответственности за управленческие макроэкономическими, социальными и экологическими аспектами деятельности;
- политиками и стандартами, специально по существенным социальным вопросам;
- системами управления (сертификация), специально по существенным социальным вопросам;
- целями — определенными по времени и количественно измеримыми;
- системой мониторинга;
- системой обучения;
- поощрениями;
- вовлечением внешних и внутренних заинтересованных сторон.

4. Раскрытие результатов относительно:
 - стратегических приоритетов;
 - существенных социальных вопросов;
 - текущих целей в области социальной политики;
 - системы показателей международных стандартов публичной социальной отчетности;
 - обязательств участия в инициативах, связанных с социальной ответственностью.
5. Наличие социальной отчетности:
 - консолидированный социальный отчет (отчет об устойчивости развития);
 - экологический отчет;
 - социальный отчет;
 - отчет о социальных инвестициях;
 - наличие независимого подтверждения социальной отчетности.

Е. Ю. Лебедева,
преподаватель кафедры Российской Академии предпринимательства

Методика анализа взаимосвязи «затраты—объем—прибыль» (CVP-анализ)

В практической деятельности руководителю предприятия приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат предприятия, объема и структуры реализации продукции, в конечном итоге сказывается на финансовом результате данного предприятия. Простым и относительно точным способом определения взаимосвязи и взаимозависимости между этими категориями является установление точки безубыточности — определение момента, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его расходы.

Мощным инструментом в определении точки безубыточности служит методика анализа взаимосвязи «затраты—объем—прибыль» (Cost-Volum-Profit; CVP-анализ).

Если определен объем производства, то в соответствии с портфелем заказов благодаря этому анализу можно рассчитать величину затрат и продажную цену, чтобы организация могла получить определенную величину прибыли, как балансовую, так и чистую. При помощи данных анализа легко просчитать различные варианты производственной программы, когда изменяются, например, затраты на рекламу, цены на продукцию или поставляемые материалы, структура производства. Иначе говоря, анализ «затраты—объем—прибыль» позволяет получить ответ на вопрос, что мы будем иметь, если изменится один из параметров производственного процесса или несколько таких параметров.

Итак, анализ «затраты–объем–прибыль» – это анализ поведения затрат, в основе которого лежит взаимосвязь затрат, выручки (дохода), объема производства и прибыли. Это инструмент управленческого планирования и контроля. Указанные взаимосвязи формируют основную модель финансовой деятельности, что позволяет менеджеру использовать результаты анализа по данной модели для краткосрочного планирования и оценки альтернативных решений.

Данный метод анализа дает ответ на вопрос: сколько единиц той или иной продукции должна продать организация, чтобы покрыть все затраты на производство и быть безубыточной? Итак, если заданы постоянные и переменные издержки, какой объем продукции должна продать организация, чтобы не быть в убытке? Кроме того, если точка безубыточности будет преодолена и организация начнет получать прибыль, то какой объем прибыли она будет получать по мере роста объема производства?

Пример. Организация продает хлебобулочные изделия и имеет следующие показатели (см. табл. 1).

Таблица 1

Ежемесячные затраты на рынке хлебобулочной продукции, руб.

Общие постоянные издержки	Переменные издержки на единицу продукции (средние переменные издержки, или AVC)
Аренда помещения – 12 000	Средняя оптовая цена за булочку – 30
Коммунальные услуги – 4000	
Заработная плата – 23 500	
Выплаты процентов по займу – 15 000	
Страховка – 4000	
Прочее – 1500	
Итого – 60 000	

Для нахождения точки безубыточности используется следующая формула:

$$Q_{BE} = TFC / (P - AVC),$$

где Q_{BE} – проданное количество продукции, соответствующее безубыточности;

TFC – общие постоянные издержки;

P – цена, по которой продается продукция;

AVC – средние переменные издержки;

$(P - AVC)$ – маржа на единицу проданного товара.

Допустим, средняя розничная цена составляет 60 руб. за булочку. Подставив, эту цену в формулу нахождения точки безубыточности, выясним, что необходимо продать 2000 булочек в месяц, чтобы обеспечить безубыточность (60 000 руб./30 руб. = 2000).

Логика анализа безубыточности очевидна. Сумма, на которую рыночная цена превышает средние переменные издержки, называется «маржой» на единицу проданного товара. Когда объем проданной продукции достигает уровня, для которого суммарная маржа покрывает постоянные издержки, организация достигает безубыточности. Концепция безубыточности может быть также представлена графически. На рис. 1 организация достигает безубыточности в точке, где прямая общих издержек организации пересекает прямую общей выручки.

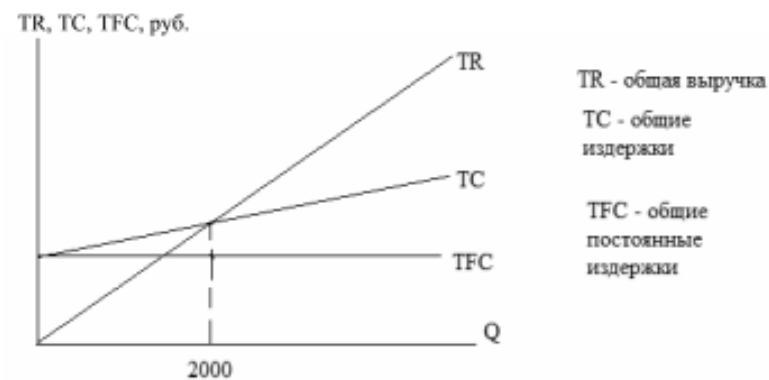


Рис. 1. Анализ безубыточности

Более крупным и сложным по структуре организациям требуется больше времени для деления затрат на постоянные и переменные составляющие, особенно если они должны быть определены для множества различной продукции.

Развитие анализа безубыточности, называемое операционный рычаг, позволяет более глубоко проникнуть в стратегию и действия крупных и малых фирм.

Операционный рычаг отражает отношения между постоянными и переменными затратами организации: чем больше постоянные затраты по сравнению с переменными, тем выше показатель операционного

рычага. Рассмотрим два продукта – А и В. Каждый из них продается по одинаковой цене, но имеет разный показатель операционного рычага.

Из таблицы видно, что надо продать большее количество продукта А, чем продукта В, чтобы фирма достигла безубыточности. Хотя маржа продукта А превышает маржу продукта В (2,5 руб. и 1 руб. соответственно), этого недостаточно, чтобы компенсировать значительно большие постоянные издержки продукта А. Пусть при продаже обоих продуктов достигнуты соответствующие точки безубыточности, однако продукт А становится более прибыльным при дальнейшей его продаже, чем продукт В. При выпуске, превышающем точку безубыточности (т.е. когда покрыты постоянные издержки), каждая проданная единица продукта А прибавляет 2,5 руб. к нулевой прибыли. И лишь 1 руб. добавляет к нулевой прибыли каждая проданная единица продукта В после достижения точки безубыточности.

Показатели	Продукт А (высокий операционный рычаг)	Продукт В (низкий операционный рычаг)
Общие постоянные затраты (TFC), руб.	10 000	3 000
Средние переменные затраты (AVC), руб./ед.	2,50	4,00
Цена (P), руб./ед.	5,00	5,00
Маржа на единицу продукта (P – AVC), руб./ед.	2,50	1,00
Выпуск, соответствующий безубыточности (Q_{BE}), ед.	4 000	3 000

Рис. 2 а) и б) показывают это различие на графиках.

Как видно из рис. 2, высокий показатель операционного рычага является обоюдоострым мечом. Если не достигнуты точки безубыточности ни по одному из продуктов, организация, торгующая продуктом А, безусловно, понесет гораздо большие потери. Таким образом, высокий операционный рычаг в управлении бизнесом считается более рискованным, чем низкий. Однако чем больше риски, тем больше вознаграждение. В случае высокого операционного рычага риск потерь для выпусков продуктов, меньших точки безубыточности, относительно выше, чем при использовании низкого операционного рычага. Этот риск дополняется возможностью получения более высоких прибылей для выпуска продуктов, превышающего точку безубыточности.

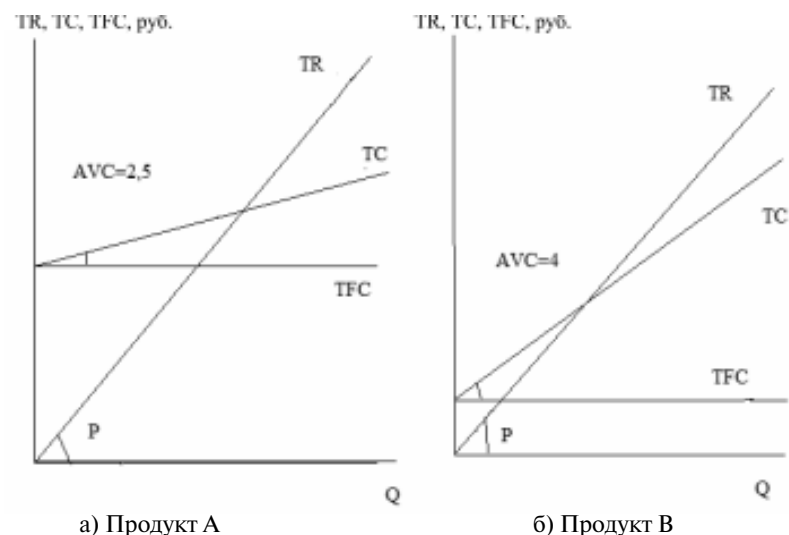


Рис. 2. Высокий и низкий операционные рычаги

Показатель операционного рычага можно измерить как отношение процентного изменения прибыли к процентному изменению объема продаж.

Итак:

Показатель операционного рычага = Процентное изменение прибыли / Процентное изменение количества проданного продукта.

Формулу, используемую для вычисления этого показателя, можно представить следующим образом:

Показатель операционного рычага = $(Q \cdot (P - AVC) / (Q \cdot (P - AVC) - TFC)$,

где Q – количество проданного товара;

TFC – общие постоянные издержки;

P – цена;

AVC – средние переменные издержки.

При вычислении этого показателя объем продаж должен превышать объем продаж, соответствующий уровню безубыточности. На основе предыдущего примера вычислим показатели операционного рычага для продукта А и продукта В при объеме продаж $Q = 5000$ ед. – уровень, при котором оба продукта становятся прибыльными.

Продукт А

Показатель операционного рычага = $(5000 \cdot (5,0 - 2,5) / (5000 \cdot (5,0 - 2,5) - 3000)) = 5$.

Продукт В

Показатель операционного рычага = $(5000 \cdot (5,0 - 4,0) / (5000 \cdot (5,0 - 4,0) - 3000)) = 2,5$.

Итак, операционный рычаг продукта А в 2 раза выше операционного рычага продукта В. Это означает, что увеличение объема продаж продукта А на 1% приведет к увеличению прибыли на 5%. Увеличение объема продаж продукта В на 1% увеличит прибыль лишь на 2,5%.

Таким образом знание постоянных и переменных затрат организации может помочь в принятии конкретных управленческих решений, в анализе производственных или маркетинговых стратегий. Но как бы ни был полезен этот метод анализа, у него есть свои недостатки. Во-первых, при анализе безубыточности выбирают одну цену на определенный продукт и затем приступают к выяснению, какой объем продукта по этой цене должна продать организация, чтобы достичь безубыточности. Для учета в анализе различных объемов спроса потребителей в зависимости от цены на продукт (т.е. ценовой эластичности спроса) необходимо построить шкалу цен и соответствующих точек безубыточности. Другими словами, анализ безубыточности определяет, какой объем продукции необходимо продать организации при данной цене и структуре издержек для достижения безубыточности. Однако это не дает нам указаний на то, какой объем продукции организация продаст на самом деле. Во-вторых, самое важное заключается в предположении, что средние переменные издержки организации остаются неизменными. Однако при определенных обстоятельствах средние переменные издержки организации могут увеличиваться или уменьшаться в зависимости от объема производства продукции или услуги.

Литература

1. Керимов В.Э. Современные системы и методы учета и анализа затрат в коммерческих организациях: Учебное пособие. М.: Эксмо, 2005. 144 с.
2. Янг, Филип К.Й. Экономика для топ-менеджеров: бизнес-курс МВА / Филип К.Й., Янг, Джон Дж. МакОли. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2008. 443 с.
3. Drury C. Management & Cost Accounting. 5th Edition. Thomson Learning. 2002.

Л. Н. Лысенко,
директор филиала Института международного права
и экономики им. А.С. Грибоедова

**Концептуальная модель мотивационного контроля
в управлении организацией**

Теоретическую основу новой парадигмы социального управления образует человекоцентристский подход, появлению и развитию которого способствовало изучение психологических мотивов поведения людей в процессе производства такими учеными, как Д. Макгрегор¹, Р. Лайкерт, Мак-Мури, Фидлер и др. Сущность этого подхода состоит в том, что центром внимания становится человек, а основу деятельности руководителя составляют уважение к сотруднику, доверие к нему, создание ситуации успеха.

Практическую реализацию человекоцентристского подхода обеспечивает мотивационное управление, под которым понимается «целенаправленное воздействие субъекта управления на мотивационную сферу подчиненного не посредством приказов и санкций, а посредством нормы-образца деятельности и социально-психологических условий ее интериоризации». Мотивация является необходимым средством организации внутреннего мира сотрудника, определяющим направленность его поведения в процессе контроля.

Исходные положения для разработки концептуальной модели мотивационного контроля как функции управления основаны на идеях концепции управления по целям (УПЦ) или «management by objectives»

¹ Макгрегор Д. Человеческий фактор и производство // Социс. 1995. № 1. С. 146–151.

(МВО) Питера Дракера¹, увязывающей планирование, контроль и мотивацию для обеспечения эффективности процесса управления в целом и контроля в частности. Известно множество версий УПЦ («управление по результатам», «цели и контроль», «целевое управление», «работа, планирование и контроль»). Управление, основанное на этих концепциях, исходит из того, что для каждого работника или группы работников устанавливаются некоторые важнейшие для них ключевые результаты и цели, с помощью которых выполнение заданий, использование рабочего времени и других ресурсов можно направлять на осуществление главных целей, стоящих перед организацией.

В «управлении по результатам» сотрудник не только самостоятельно ставит перед собой цели, но и регулярно встречается с руководителем для обсуждения продвижения к целям. Оценка продвижения сотрудника к цели осуществляется по промежуточным целям, сроки исполнения которых фиксируются. При «управлении по результатам» контроль носит диагностический характер. Сотрудники принимают участие в постановке целей, определении стандарта, в обсуждении достигнутых результатов и причин отклонения, то есть являются субъектами, а не объектами контроля.

В процессе контроля выясняется, какие результаты в области деятельности организации достигнуты по плану, а какие случайно. Кроме того, определяется, как выполняются планы персонала, касающиеся жизненных целей и продвижения по службе каждого работника. Существенной частью контроля является принятие решения по результатам контроля с целью проведения соответствующих мер. Эти меры можно запрограммировать для выполнения в рамках повседневного управления или при составлении очередного годового плана. Если эти меры имеют крупномасштабный характер, то они учитываются при стратегическом планировании.

Базовой для разработки концепции мотивационного контроля как функции управления организацией явилась концепция мотивационного контроля поведения Д. Хайленда, который рассматривает обратную связь следующим образом: некоторый критерий соотношения сравнивается с перцептивным входом, и различие между ними служит исполнителю действия сигналом, обозначаемым термином «обнаруженное отклонение». Обнаруженное отклонение побуждает исполнителя уменьшить, минимизировать расхождение между критерием соотношения и перцептивным входом.

¹ Дракер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М., 2000.

Если же все-таки человек располагает диагностической информацией, то он может с той или иной степенью отчетливости оценить расхождение между критерием соотношения и перцептивным входом, которое в теории мотивационного контроля называется обнаруженным отклонением. Роль обнаруженного отклонения состоит в том, что оно придает поведению избирательность (направленность) и энергетизирует его. Обнаруженное отклонение — это своего рода мотивация, которая появляется уже в ходе выполнения действия. Субъект мобилизует энергию и направляет ее на «хромающие» аспекты ситуации.

Однако интенсивность поведения связана еще и с чувствительностью к отклонению. Это понятие теории мотивационного контроля отражает важность, или значимость, соответствующую цели для субъекта. Два разных человека или один и тот же человек в разных обстоятельствах может иметь один и тот же критерий соотношения и одинаково воспринимать реальность (перцептивный вход), однако вести себя по-разному в зависимости от разной чувствительности к отклонению.

Как функция управления контроль становится мотивационным, когда превращается в инструмент побуждения сотрудников к деятельности для достижения личных целей и целей учреждения. В данном случае можно говорить, что контроль выступает не средством принуждения, а стимулом, порождающим у исполнителей устойчивые мотивы к повышению своего профессионализма и к достижению целей учреждения. Следовательно, главной целью мотивационного контроля как функции управления организацией является формирование необходимой положительной мотивации сотрудников на достижение целей учреждения.

Осмысление сущности мотивационного контроля позволяет рассмотреть его *основные принципы*. Безусловно, основой их являются общие принципы управления, такие как плановость, перспективность, систематичность, объективность, научность, действенность, гласность, генерализация, интеграция и др. Мотивационному контролю присущи и принципы, разработанные М.Х. Месконом, М. Альбертом и Ф. Хедоури¹ для характеристики эффективного контроля. К ним относятся:

1. Стратегическая направленность, то есть он должен поддерживать общие приоритеты организации.

¹ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1992.

2. Ориентация на результат на основе нормативности и диагностичности. Конечная цель контроля в том, чтобы решить задачи, стоящие перед организацией.

3. Соответствие контроля контролируемому виду деятельности. Контроль должен измерять и оценивать то, что действительно важно.

4. Своевременность контроля, которая заключается не в исключительно высокой скорости или частоте его проведения, а во временном интервале между проведением измерений или оценок, которые адекватно соответствуют контролируемому явлению. Периоды его должны быть такими, чтобы предупредить отклонения в процессе.

5. Гибкость контроля, заключающаяся в том, что контроль не только планируется, но и регулируется впоследствии.

6. Простота контроля. Эффективный контроль — это простейший контроль с точки зрения тех целей, для которых он предназначен. Слишком сложная система контроля не может быть эффективной.

7. Экономичность контроля. Затраты на контроль не должны превосходить создаваемые им преимущества.

По мнению автора, контроль будет иметь мотивационную направленность, если будут созданы следующие условия:

1. Произойдет осознание, одобрение и принятие коллективом целей учреждения как личностно значимых и интегральных.

2. Индивидуальные цели (стандарты контроля), вытекающие из общих и находящиеся в зоне ближайшего развития сотрудника, будут напряженными, но реалистичными и достижимыми.

3. Средством воплощения управленческой цели в норму-образец деятельности станет участие сотрудников в процессе разработки стандартов контроля, что позволит обеспечить понимание ими того, что стандарты, используемые для оценки их деятельности, действительно полно и объективно отражают их работу.

4. Контроль, направленный как на основной процесс, так и на результаты деятельности, будет осуществляться по разработанному совместно с сотрудником диагностическим программой отслеживания результатов и носить характер методического сервиса.

5. На каждом этапе контроля установится доброжелательное двухстороннее общение контролируемых и контролирующих, обеспечивающее подключение психологических механизмов мотивационного управления и создание условий интериоризации нормы-образца, актуализацию специфических потребностей.

6. В определении видов, форм, методов и объема контроля будет осуществляться дифференцированный подход к сотруднику.

7. Достижение цели (стандарта контроля) гарантирует справедливое, соответствующее ценностям и потребностям, стимулирование сотрудника.

С позиций теории систем и на основе системного подхода к управлению, рассмотреть систему мотивационного контроля возможно через основные ее компоненты, такие как вход, процесс и выход. Для того чтобы выделить систему мотивационного контроля, необходимо, во-первых, установить выход, то есть результат, который определяется под цель. Во-вторых, указать процесс, который приводит систему к данному результату. В-третьих, определить данные входа, то есть средства, необходимые для этого.

Первый этап показывает, насколько близки функции контроля и планирования. Под стандартом понимаются цели, прогресс в отношении которых поддается измерению. Цели вырастают из планово-прогностической деятельности, стандарты должны быть выбраны из множества идей и стратегий организации. Поэтому цели, которые выступают в качестве стандартов, характеризуются наличием временных рамок и контрольного критерия. Если невозможно выразить показатели результативности в количественной форме, то используются косвенные показатели. Руководство не может эффективно осуществлять контроль без показателей результативности какого-либо типа. Реализация мотивационного контроля в практике управления предполагает совместную деятельность контролируемых и контролирующих по выработке конкретных, характеризующихся наличием временных рамок и контрольных критериев, целей. Во избежание бюрократизма индивидуальные цели не должны быть жестко установленными. Они должны быть реальными, соответствовать возможностям контролируемых и находиться в зоне их ближайшего развития.

Существует ряд требований к определению стандарта:

1. Он должен находиться в зоне ближайшего развития исполнителей, иначе будет снижаться мотивированность, чувство успеха.

2. Он должен указывать на допустимый предел отклонений, то есть не быть жестким, это позволяет сделать контроль оптимальным. Масштаб допустимых отклонений — это установление пределов, в которых допустимые отклонения не должны вызвать тревоги. Этот масштаб не должен быть слишком большим или слишком маленьким.

3. Должно быть единство стандартов.

Второй этап — сбор информации о результатах и сопоставление их со стандартом должны осуществляться по диагностическим про-

граммам согласования целей и отслеживания результатов. При разработке данной программы мы исходили из классификации целей контроля, предложенной В.Ю. Кричевским: стратегическая цель — стратегический контроль, нормативные цели — нормативный контроль, конкретные поручения — контроль исполнения поручений.

Стратегическая цель контроля, отражающая и поддерживающая общие приоритеты организации, чрезвычайно важна, так как достижение стратегических целей учреждения — это интегрированный результат деятельности всего коллектива, степень участия каждого его члена должна быть четко обозначена, что даст возможность оценить вклад каждого человека и проследить путь движения к желаемому будущему.

Нормативный контроль с учетом содержания нормативного документа может быть по своему содержанию производственным, финансово-экономическим, информационным, материальным, кадровым. Нормативами в данном случае могут выступать требования к производственным процессам и их содержанию, ключевые позиции приказов, решений, указаний вышестоящих органов.

Задача руководителя — осуществить декомпозицию стратегических и наиболее важных и крупных нормативных целей до целей отдельных сотрудников, выстроить иерархию целей и установить связи между ними.

Контроль за исполнением поручений представляет собой не столько констатацию факта выполнения управленческого поручения, но поддержку при исполнении и качественную его оценку. Сравнивая результаты с заданными стандартами, руководитель получает возможность определить, какие действия следует предпринять.

Необходимость и значимость такой программы мы видим в том, что она помогает в планировании, требуя от руководителя постановки целей и сроков их выполнения, позволяет сотрудникам знать, каких действий от них ждут. Процесс проверки и оценки исполнения, основанный на данной программе, будет более справедливым, так как фиксируется внимание на получаемых результатах, что улучшает общение между руководителем и подчиненным.

Третий этап — оценка информации о результатах и внесении изменений. Руководитель должен решать, та ли информация получена, важна ли она. Важная информация — это такая информация, которая адекватно описывает исследуемое явление и существенно необходима для правильного решения. При внесении изменений менеджер осуществляет выбор одной из трех линий поведения:

1. Ничего не предпринимать, если сопоставление фактических результатов со стандартами говорит о том, что установленные цели достигаются.

2. Устранить отклонения, внося изменения в первоначальное управленческое решение, создав необходимые условия, чтобы получить желаемый результат.

3. Пересмотреть стандарты, если цели оказались нереальными.

Процесс мотивационного контроля не заканчивается на данном этапе, поскольку главной целью мотивационного контроля является формирование необходимой положительной мотивации сотрудников на достижение целей организации. Следовательно, необходимым этапом процесса мотивационного контроля является этап стимулирования достижения установленных стандартов. Это *четвертый этап контроля*, характеризующий контроль как мотивационный.

Согласно теории ожидания Виктора Врума, существует четкая взаимосвязь между результативностью и вознаграждением. Если работники не ощущают такой связи или чувствуют, что вознаграждение несправедливо, то их производительность в будущем может упасть. При достижении исполнителями стандарта необходимо справедливое вознаграждение, которое соответствует ценностям и потребностям сотрудников. При выполнении этих условий сотрудники будут мотивированы на постоянное повышение своей профессиональной деятельности в направлении целей организации.

Программа согласования целей и отслеживания результатов является основой для разработки администрацией плана контроля, в котором дополнительно указываются объекты, формы, методы и определяются ответственные за его проведение. Составляя план контроля, руководитель учреждения учитывает то, что контроль должен быть своевременным, но не чрезмерным, а формы, методы, объем контроля и специфика мотивации должны соответствовать личности сотрудника.

Контроль завершается формулированием недостатков и предложений по их устранению. Очень важно, чтобы они соответствовали реальным потребностям и возможностям сотрудников и рождали у них чувство уверенности, потому что ничто не демотивирует человека так сильно, как несправедливая оценка его работы. Известно, что оценка, получаемая сотрудниками при контроле, воспринимается как справедливая, если:

- все сотрудники, достигшие равных результатов, оцениваются одинаково;

- цели (стандарты), по которым проводится оценка, достаточно обоснованны и объективны.

Если сотрудник достиг поставленных целей и задач, идет дальнейшее их расширение с учетом его возможностей и в сочетании с вознаграждением, которое необходимо для закрепления у сотрудника желаемого поведения. Значимость вознаграждения зависит от того, насколько полно оно удовлетворяет актуальные потребности исполнителя. Если оценку рассматривать как вид вознаграждения, то для того, чтобы она была значимой, осуществлять ее должны референтные для подчиненного лица или группа лиц. Оцениваться — результаты, имеющие наибольший смысл для организации и сотрудника. Для повышения мотивации сотрудников бывает необходимо оценивать как достижение результатов, так и вложенные усилия, которые самими работниками оцениваются, как правило, субъективно. В этом случае нужно действовать соответственно конкретной ситуации.

Следовательно, мотивационный контроль как функция управления может рассматриваться и устанавливаться как позитивная деятельность, необходимая для консолидации всех условий на выполнение организационных целей. Он активизирует у работников те или иные детерминанты, направленные на реализацию задач, и способствует созданию механизма осознанной мотивации. Этот механизм наиболее эффективен и результативен, так как ориентирован на удовлетворение потребностей сотрудников, согласован с их интересами и направлен на достижение их целей.

Руководитель, делая свой выбор в пользу мотивационного контроля как функции управления, способствует формированию гуманистической культуры — цели, средства и необходимого условия развития нашего общества.

И. Н. Михеева,

аспирантка Российского государственного гуманитарного университета

Рыночное обеспечение инвестиционной деятельности промышленных корпораций

Хорошо известно, что в основе устойчивого экономического роста находится инвестиционная деятельность промышленных корпораций. В свою очередь, активизация инвестиционных процессов определяется развитием рынка капитала. Это актуализирует необходимость самого пристального внимания к процессу выхода российских компаний на фондовый рынок и путям повышения уровня банковского кредитования реального сектора экономики.

Выход российских компаний на фондовый рынок

Несмотря на то, что главным источником инвестиций являются средства предприятий, в привлечении инвестиций все большую роль играет фондовый рынок. В современных условиях развития российской экономики наблюдается массовый выход корпораций на фондовый рынок. Корпорации ставят своими целями привлечение долгосрочных финансовых ресурсов в максимальном объеме, создание и поддержание статуса публичной компании. Существенным преимуществом обеспечения инвестиционными ресурсами промышленных предприятий через механизм фондового рынка заключается в том, что он способствует установлению прямой связи между инвестором и объектами инвестирования. Одновременно публичность компании позволяет обеспечить получение банковских кредитов на более выгодных условиях.

Первый шаг выхода корпорации заключается в первичном размещении ценных бумаг. На основании мирового опыта первичных размещений считается, что для принятия решения об IPO компания

должна достигнуть необходимых размеров, иметь хорошие перспективы развития в своей отрасли, показывать положительную динамику основных финансовых показателей. При этом высокая прибыльность деятельности желательна, но необязательна. Эти факторы в полной мере относятся и к российским компаниям.

Существует и совокупность факторов, оказывающих влияние на выбор российских или зарубежных торговых площадок. Здесь и уровень законодательства, которое регулирует рынок ценных бумаг, определяет степень юридической сложности и длительности процесса размещения, его издержки, а также наличие потенциальных инвесторов. Так, многие российские компании вполне обоснованно опасаются, что российский рынок из-за недостатка инвесторов не способен аккумулировать большие средства для покупки предлагающихся акций по «справедливой» цене, без большой премии за размер размещения. Результат IPO в этом случае будет слишком сильно зависеть от рыночной конъюнктуры и потребуются большое искусство, чтобы угадать благоприятный момент для размещения. С другой стороны, осуществляя выбор зарубежной торговой площадки для IPO, компания принимает на себя страновые риски. К примеру, в случае потери доверия к стране, иностранные акционеры будут избавляться и от акций компании, что может резко снизить ее капитализацию. На процесс выбора страны размещения влияют и такие факторы как долгосрочные цели стратегического развития компании, отраслевая принадлежность, страна или регион основной деятельности, вопросы престижа. Кроме того, любая компания заинтересована в высокой ликвидности вторичного рынка своих акций, что также немаловажно при выборе площадки для IPO.

Следует отметить, что фондовый рынок в нашей стране стремительно развивается. Однако пока в России не удалось создать эффективную инфраструктуру рынка. Это обстоятельство чаще всего является определяющим в выборе отдельными российскими компаниями зарубежных площадок.

Выход российских компаний на мировые фондовые биржи

В 2007 году 18 российских компаний вышли на мировые фондовые биржи, собрав в общей сложности 18,2 млрд. долл., что на 25,5% выше результата 2006 г. (14,5 млрд. долл.). Большинство российских компаний зарегистрированы на Лондонской фондовой бирже.

В 2007 г. Лондонская фондовая биржа (ЛФБ) занимала одно из лидирующих мест по объему всех средств, вырученных в ходе первичных размещений ценных бумаг компаний разных стран. Этот показатель составил 47 млрд. долларов, что всего лишь на 4 млрд. долл. меньше соответствующего показателя нью-йоркской Уолл-Стрит, которая находится

на первом месте. При этом, лондонская Сити сохранила позиции лидера по количеству новых иностранных компаний вышедших на рынок.

Отличительной особенностью ЛФБ является наличие двух площадок — основной и площадки Альтернативного инвестиционного рынка (AIM). Сегодня на основной площадке ЛФБ котируются ценные бумаги 1582 компаний, чья суммарная капитализация превышает 4,6 трлн. ф.ст. Из них 340 компаний являются иностранными. Площадка альтернативного инвестиционного рынка ориентирована на небольшие развивающиеся компании. Она характеризуется упрощенными правилами листинга, что является весьма положительным фактором, способствующим росту привлекательности.

Существенным преимуществом ЛФБ перед американскими и азиатскими фондовыми биржами является ее удобное географическое расположение. Следует отметить присущую лондонской фондовой бирже консервативность при менее строгом, чем в других биржах, законодательном регулировании. Все это в совокупности определило наибольшую популярность ЛФБ для отечественного бизнеса.

Сегодня на основной площадке ЛФБ торгуются ценные бумаги 37 российских компаний. Общий оборот по торговле российскими ценными бумагами в 2007 году превысил отметку 270 млрд. долл. Кроме того, в настоящее время на основной площадке ЛФБ торгуются ценные бумаги 7 компаний с российским фокусом. Термин «компании с российским фокусом» был введен экспертами ЛФБ для характеристики компаний, зарегистрированных за рубежом, но имеющих основные активы и интересы в России. К их числу относятся девелоперская компания «Эй-Эф-Ай Девелопмент» (Кипр), шинный холдинг «Амтел-Вредштайн» (Нидерланды), химическая компания «Ариком» (Великобритания), пивоваренная компания «Эфес Пилснер Брюэриз» (Нидерланды), нефтесервисная компания «Юрэйжа дрилинг кампани» (Каймановы острова), металлургическая компания «Евразхолдинг» (Люксембург), нефтегазовая компания «Империал Энерджи» (совместно Россия с Казахстаном). Каждая из этих компаний имеет прочные связи с Россией.

Значение размещения акций российских корпораций на западном фондовом рынке

При размещении акций российских компаний на мировых фондовых биржах (в том числе Лондонской фондовой бирже) значительно расширяется доступ к международному рынку капиталов. Важно и то, что размещение акций на иностранных фондовых рынках значительно повышает статус российских компаний, что благоприятно сказывается на их инвестиционном рейтинге. Это связано с повышением прозрачности

финансово-экономической деятельности компаний, которая происходит в том числе посредством предоставления финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Чтобы попасть на западный фондовый рынок российская компания должна иметь аудированную финансовую отчетность по МСФО за последние 2–3 года. Посредством перехода к международным стандартам финансовой отчетности осуществляется не только более реальное отражение стоимости активов компании, но и обеспечивается задача встраивания национального фондового рынка в международный рынок капитала за счет использования его участниками общепринятого языка составления финансовой отчетности. Потенциальные инвесторы получают дополнительную возможность для осуществления сравнительного анализа финансовых показателей российских и зарубежных эмитентов.

Выход российских компаний на западный фондовый рынок оказывает положительное воздействие на совершенствование корпоративного управления. Необходимость привлечения российскими корпорациями инвестиций стала основным внутренним побудительным мотивом развития системы корпоративного управления, его основных структурных элементов и механизмов. В улучшении корпоративного управления деятельность менеджеров российских корпораций нацелена в первую очередь на внедрение совокупности общепринятых в мире принципов. В соответствии с принципами корпоративного управления структура корпоративного управления компании должна обеспечивать: защиту прав акционеров; равное отношение к акционерам; признание предусмотренных законом прав заинтересованных лиц; своевременное и точное раскрытие информации по всем существенным вопросам, касающимся корпорации; эффективный контроль администрации со стороны правления, а также подотчетность правления акционерам.

Финансовые рынки в условиях рецессии экономики США

Сегодняшнее сложное экономическое положение в мире вызвано нестабильностью на финансовых рынках и начинающейся рецессией в США. Спад экономического роста в США в первую очередь отражается на мировом фондовом рынке. Мощный негативный фон, связанный с экономикой ведущей страны мира, сопровождается глобальной распродажей акций. Особую опасность представляют резкие колебания фондового рынка. Такие колебания чреваты тем, что при каждом новом движении вниз все тяжелее становится сломать тренд и выходить обратно.

Рецессия в США оказывает свое отрицательное воздействие на функционирование российского фондового рынка. В частности, это проявляется в том, что иностранные инвесторы значительно снизили

свою активность на российском фондовом рынке. При этом следует учитывать, что в настоящее время российский фондовый рынок столкнулся лишь с первыми отзвуками вывода средств международных инвесторов. Отток капитала с российского рынка в условиях резко обострившейся ситуации на мировом финансовом рынке несомненно будет продолжаться. Российские инвесторы также активно обнадличивают акции. Доля наличных в портфеле инвесторов выросла с обычных 3–5% до 20%. Отток денег с фондового рынка усиливается, что может оказать негативное влияние по многим направлениям.

Необходимо учитывать, что в условиях мирового финансового кризиса России очень тяжело выступать в качестве островка стабильности. На это есть свои объективные причины. Во-первых, развивающийся российский фондовый рынок характеризуется высокой чувствительностью к неблагоприятным внешним факторам. Во-вторых, российский фондовый рынок далек от совершенства как с технической точки зрения, так и с точки зрения структуры представленных на нем компаний (больше половины составляют энергетические и добывающие компании). В-третьих, госрегуляторы российского фондового рынка не обладают достаточным опытом принятия действенных оперативных мер в условиях кризиса.

Вместе с тем представляется необоснованным предположение о возможном обвале фондового рынка в России. Следует учитывать созданную в России «подушку безопасности». Речь идет о высоком уровне золотовалютных резервов (Россия по этому показателю занимает третье место в мире), а также накопленных средствах Стабилизационного фонда.

Следует особо отметить, что перспективы развития российского фондового рынка самым тесным образом связаны с совершенствованием его регуляторов, включающих в себя совокупность специфических институтов и механизмов. Прежде всего, они определяются ролью государства и, в частности, деятельностью Федеральной службы по финансовым рынкам. Повышение эффективности функционирования фондового рынка предполагает решение целого комплекса взаимосвязанных задач. Среди них особое место занимает развитие инфраструктуры фондового рынка. Здесь в первую очередь необходима серьезная работа по совершенствованию нормативных требований, предъявляемых к организаторам биржевой торговли. Необходимо введение правил, позволяющих снизить риск манипулирования на рынках ценных бумаг, а также установление более жестких требований к предоставлению информации организаторами торгов. Необходимо планомерно и настойчиво добиваться того, чтобы организация рабо-

ты на российских фондовых биржах максимально соответствовала современному мировым стандартам.

Повышение уровня банковского кредитования реального сектора экономики

Для активизации инвестиционной деятельности промышленных корпораций особые усилия требует решение проблемы повышения уровня банковского кредитования экономики, который в 2006 г. составил всего 30% ВВП. Этого недостаточно для поступательной динамики развития реального сектора экономики. Очевидно, что банковское кредитование в ближайшие десять лет должно выйти, по крайней мере, на уровень 70–80% ВВП. Нельзя забывать, что этот показатель в странах с развитой рыночной экономикой значительно выше, чем в России. Так, в Японии в 2003 г. уровень банковских кредитов к ВВП составил 193%.

Кредитные возможности отечественных банков, как известно, ограничены их недостаточной капитализацией, которая суммарно составляет порядка 27 млрд. долл. При этом в России сегодня свыше половины кредитных организаций имеют капитал менее 3 млн. евро. В том числе, 350 банков — менее 1 млн. евро. Исключение составляют десяток банков, лидером среди которых является Сбербанк России. На начало 2007 года его собственный капитал был равен 5,6 млрд долл. Низкая капитализация снижает эффективность российской банковской системы и ее способность удовлетворять спрос хозяйствующих субъектов на долгосрочные инвестиционные кредиты. Столь необходимые для ускоренного развития российской экономики долгосрочные кредитные ресурсы, основу которых составляют депозиты сроком более 1 года, пока не превышают 20% ресурсной базы отечественных банков, тогда как в большинстве стран Европы этот показатель в 2–2,5 раза выше. Это, несомненно, сдерживает увеличение объема промышленных инвестиций.

В настоящий период ситуация на денежном рынке России усложняется тем обстоятельством, что внешний долг российских банков составляет порядка 148 млрд. долл. Еще 230 млрд. долл. должны внешним заемщикам компании других секторов экономики. Уже в первом полугодии 2008 года российским компаниям и банкам предстоит выплатить иностранным кредиторам почти 36 млрд. долларов, из которых больше 31 млрд. долл. приходится на выплату основного долга, а 5 млрд. долларов — на процентные платежи. В нормальных условиях выплата таких сумм вряд ли бы стала проблемой. Однако, в условиях снижения доступности к мировым кредитным ресурсам, вопрос погашения долга стоит достаточно остро. Взоры банков обращены в сторону государства. Понятно, что государство не может стоять в стороне от надвигающейся беды. Оно ищет рецепты для обеспечения устойчивости банковского сектора.

Как и в прежние времена, банки предполагается накачать бюджетными средствами. Наиболее предпочтительная схема, которая в настоящее время отработывается, предполагает задействование государственных корпораций. Заметим, что такая вынужденная мера имеет свои очевидные минусы. Она слабо согласуется с законом рыночной конкуренции. Более того, она порождает новые условия для развития коррупции в процессе борьбы за доступ к бюджетным средствам.

Очевидно, что в интересах обеспечения устойчивого экономического роста необходимо последовательно добиваться повышения качества функций банковского сектора по аккумуляции денежных средств и их трансформации в инвестиционные кредиты. К наиболее эффективным путям укрепления ресурсной базы российской банковской системы относятся:

- государственное стимулирование российских банков к консолидации денежных ресурсов и повышению капитализации;
- проведение необходимой корректировки сферы рефинансирования, в том числе расширение долгосрочного инвестиционного кредитования Банком России национальных коммерческих банков;
- значительное снижение ставки отчислений в Фонд обязательного резервирования (ФОР);
- освобождение от налогообложения прибыли кредитных организаций, направляемой ими на долгосрочное кредитование реального сектора экономики;
- развитие инструментов государственного стимулирования инвестиционно-кредитной деятельности банков в сфере наукоемких технологий и инноваций, включая страхование инвестиционных рисков.

Прежде всего, необходимо стимулировать российские банки к консолидации денежных ресурсов и повышению капитализации, в том числе путем их укрупнения. Важно понимать, что сегодня мир движется в направлении консолидации банковских капиталов, укрупнения и слияния банков, образования мощных банковских конгломератов. Это общемировая тенденция. В России достаточно эффективной мерой в направлении консолидации и укрупнения может стать поэтапное, плавное повышение для действующих банков нормативы по минимальному размеру собственных средств.

Существенное значение для повышения капитализации коммерческих банков имеет дальнейшее совершенствование механизма рефинансирования. На Западе система рефинансирования является одним из важнейших источников ликвидности банков. К слову ска-

зять, именно посредством последовательного снижения ставок рефинансирования в США пытаются справиться с финансовым кризисом. Наша система рефинансирования, несмотря на то, что российские банки и экономика испытывают серьезный дефицит долгосрочных кредитных ресурсов, в этом направлении практически не работает. На рефинансирование негосударственных коммерческих банков в 2006 г. было выделено всего порядка 3,4 млрд. руб., что не соответствует реальным потребностям экономики. Необходимо внести решительные коррективы в сферу рефинансирования Банком Росси, что неоднократно обоснованно доказывали специалисты банковского дела. В качестве одной из действенных мер расширения рефинансирования в России может выступать рефинансирование коммерческих банков под залог их кредитных портфелей. Реализация такого метода может стать существенным фактором, позволяющим расширить кредитование инвестиционных проектов в промышленности.

Важнейшим направлением укрепления ресурсной базы российских банков и повышения их устойчивости является привлечение средне- и долгосрочных ресурсов. К наиболее важным направлениям этой деятельности относятся: использование средств институциональных инвесторов; расширение возможностей для коммерческих банков выпуска среднесрочных ценных бумаг и их размещения как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В заключении отметим, что фондовый рынок является важнейшим источником инвестиций. Он позволяет привлекать долгосрочные финансовые ресурсы в максимальном объеме. Это особенно важно для реализации долгосрочных инвестиционных проектов в промышленности.

Выход промышленных корпораций на фондовый рынок стимулирует совершенствование корпоративного управления, качество которого выступает неременным условием для принятия решений потенциальными инвесторами.

В последние годы российские компании активно осваивали не только отечественные, но и зарубежные торговые площадки. Выход российских компаний на мировые фондовые биржи позволил значительно расширить доступ к мировому капиталу.

В интересах активизации инвестиционных процессов в реальном секторе экономики государству следует принять действенные меры по укреплению ресурсной базы российской банковской системы. Прежде всего, необходимо стимулировать российские банки к консолидации денежных ресурсов.

Очевидно, что в современных условиях инвестиционная деятельность промышленных корпораций зависит от развития рынка капитала.

С. Н. Мовчан,
аудитор Счетной Палаты Российской Федерации

Новые подходы к аудиту военных организаций в условиях реорганизации Вооруженных Сил России

По оценкам военного и политического руководства России масштабные изменения в Вооруженных Силах, связанные с их коренной перестройкой в рамках основных положений военной реформы, завершены. На повестке дня новый этап — необходимо приступить к строительству современных Вооруженных Сил на основе созданных в процессе реформы правовых, политических, организационно-структурных предпосылок исходя из заново осмысленных национальных интересов, места России в мире и степени реальности угроз национальной безопасности страны¹. Другими словами, от реформ «мы перешли к планомерной работе по созданию армии и флота XXI века»².

По заявлениям Минобороны России, в рамках этой работы в 2008 и последующие годы будет продолжено решение стержневой задачи, поставленной Верховным Главнокомандующим ВС РФ в Послании Федеральному Собранию РФ в 2007 году, — укрепление Вооруженных Сил с учетом возможностей национальной экономики.

Это означает, что строительство армии и флота должно быть направлено на формирование эффективной системы управления всем комплексом вопросов обеспечения военной безопасности России. Здесь предстоит добиться гармоничного сочетания качественных па-

¹ Актуальные задачи развития Вооруженных Сил Российской Федерации // http://www.redstar.ru/2003/10/11_10/3_01.html

² Балувеский Ю.Н. На пути к новым Вооруженным Силам // Красная звезда. 2007. 25 января.

раметров Вооруженных Сил с рациональным использованием всех видов ресурсов, эффективным планированием и законным расходованием бюджетных средств, выделяемых на оборону страны.

С этой целью планируется завершить разработку теоретической, методической и законодательной базы для внедрения элементов системы программно-целевого управления в практику бюджетного процесса Вооруженных Сил.

В этой связи необходимо вспомнить, что не так давно была разработана Концепция реформирования бюджетного процесса в 2004—2006 гг., одобренная постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249¹. В качестве главной задачи Концепцией было определено приведение принципов и требований бухгалтерского учета и отчетности в бюджетной сфере в соответствие с требованиями рыночной экономики, а также с принципами и требованиями бухгалтерского учета и отчетности в других сферах. Если ранее бухгалтерский учет бюджетного учреждения был направлен на фиксацию кассовых потоков и финансовых активов и обязательств, то новая Инструкция о бюджетном учете² направлена на обеспечение возможности сравнения результатов деятельности бюджетополучателя с объемами затрат бюджетных средств. По мнению Министерства финансов Российской Федерации, достижение этого возможно посредством внедрения в систему бюджетного учета элементов «коммерческого» бухгалтерского учета, и прежде всего — метода начислений. А раз так, то очевидной становится и необходимость внедрения и «коммерческого» аудита.

Цель проведенной «бюджетной реформы» состоит в смещении акцентов бюджетного процесса с «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса — администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров³. Если в рамках концепции «управления ресурсами» главной задачей является при соблюдении жестких бюджетных ограничений обеспечение сбалансированности бюджета, вы-

полнение бюджетных проектировок, т.е. соответствие фактических и плановых показателей, то в рамках концепции «управления результатами» бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям (услугам, видам деятельности), оценка деятельности администраторов бюджетных средств ведется по достигнутому результатам.

В основе новой для России модели бюджетного процесса лежит широко применяемая в мире и весьма не новая концепция «бюджетирования», ориентированная на результаты в рамках среднесрочного финансового планирования. В США применительно к военному бюджету она внедрена в 60-х годах прошлого века под названием «система ППБ: планирование, прогнозирование, бюджетирование». Ее суть — распределение бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми в интересах национальной безопасности бюджетными программами с учетом в прямой зависимости от достижения конкретных результатов.

Методологической вершиной данного подхода на сегодняшний день является концепция управления целеустремленными структурами (Business Enterprise Architecture — BEA), утвержденная сенатом США и принятая к исполнению Пентагоном как составная часть развития федеральной архитектуры управления страной. Для ее реализации в октябре 2005 года в США создано Агентство по реформированию Министерства обороны¹.

Наиболее положительными в этой концепции моментами, практически не разработанными в России, являются, во-первых, жесткая и всеобъемлющая система мониторинга результативности военных расходов с использованием механизмов гражданского контроля; во-вторых, переход к многолетнему бюджетному планированию с установлением четких правил изменения объема и структуры ассигнований, повышением предсказуемости объема ресурсов, которым управляют администраторы бюджетных средств, выделяемых на военные расходы.

Воплощение в жизнь названных перспектив вряд ли возможно без эффективной системы финансового контроля, который, в свою очередь, немислим без достоверных сведений о финансовой и бухгалтерской отчетности военных организаций. Процесс получения таких сведений обычно именуется аудитом. Аудит (от лат. *audio* — слушать) — это процесс, при котором компетентное лицо (аудитор) оценивает информацию, относящуюся к определенному участнику экономической

¹ Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» // Российская газета. 2005. № 113.

² Инструкция по бюджетному учету (утв. Приказом Минфина России от 10 февраля 2006 г. № 25-н) // Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти от 24 апреля 2006 г. № 17.

³ Землин А.И. Актуальные вопросы правового обеспечения реформирования бюджетного учета в военных организациях // Право в Вооруженных Силах. 2005. № 10.

¹ См. об этом подробнее: Пискунов А.А. Будущее за целеустремленными структурами // Национальная оборона. 2006. № 5. С. 40—50.

деятельности на предмет ее достоверности и соответствия существующим требованиям и стандартам¹. Очевидно, что здесь необходимо учитывать специфику военных организаций, а именно — особенности ведения ими бухгалтерского, налогового и бюджетного учета.

Основным, и, пожалуй, единственным документом, отражающим непростую специфику военных организаций с точки зрения финансовой и хозяйственной деятельности, является Руководство об особенностях организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях Вооруженных Сил Российской Федерации (утверждено Приказом Министра обороны РФ от 28 марта 2001 года № 135)².

В соответствии с названным документом, бухгалтерский учет в Вооруженных Силах предназначен для:

- формирования полной и достоверной информации о деятельности военного учреждения и его имущественном положении, необходимой руководителю военного учреждения, вышестоящим органам военного управления, федеральным органам законодательной и исполнительной власти;
- обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетностью военных учреждений для контроля за соблюдением ими законодательства при исполнении сметы доходов и расходов Министерства обороны, эффективностью деятельности, целесообразностью хозяйственных операций, состоянием расчетов, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сохранностью денежных средств и материальных ценностей.

Военные учреждения по своим расходам финансируются исключительно из федерального бюджета, если другое не предусмотрено законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации. Выполнение работ (оказание услуг) сторонним организациям и физическим лицам на договорной основе производится в рамках основной деятельности военного учреждения его структурными подразделениями в установленных законодательством случаях без ущерба для боевой готовности, при условии полного удовлетворения личного состава положенными видами довольствия и не может носить систематического характера.

¹ Цит. по: Петракова С.Г., Ямбулганов А.П. Правовые основы аудита. М., 1999. С. 8.

² Приказ Минобороны РФ от 28 марта 2001 г. № 135 «Об особенностях организации и ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях Вооруженных Сил Российской Федерации» // Система ГАРАНТ, 2008.

Средства, полученные за счет внебюджетных источников (от оказания услуг, в результате использования федеральной собственности, закрепленной за Министерством обороны на праве оперативного управления, осуществления иной приносящей доход деятельности), в полном объеме учитываются в смете доходов и расходов Министерства обороны и направляются на финансирование расходов военных учреждений. Порядок зачисления и использования этих средств может уточняться в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Особенности учета средств, поступающих за счет внебюджетных источников, в зависимости от принятого порядка ежегодно доводятся Главным управлением военного бюджета и финансирования Министерства обороны до военных учреждений.

Все военные учреждения, состоящие на отдельном штате или содержащиеся по штатному расписанию, обязаны вести бухгалтерский учет самостоятельно или состоять на обслуживании в других финансовых органах, в том числе централизованных (объединенных), созданных в органах военного управления, соединениях, квартирно-эксплуатационных органах, военных комиссариатах субъектов Российской Федерации.

Руководит финансово-хозяйственной деятельностью военной организации и отвечает за организацию внутреннего контроля руководитель военного учреждения. Однако, единственной формой этого внутреннего контроля Руководство определяет отнюдь не внутренний аудит, а *инвентаризацию*. Так, в соответствии с п. 33 Руководства, «для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности военные учреждения обязаны проводить инвентаризацию имущества и обязательств, в ходе которой проверяются и документально подтверждаются их наличие, состояние и оценка». Таким образом, в основном нормативном правовом акте об организации бухгалтерского учета в военных организациях нет даже упоминания об оценке достоверности бухгалтерской отчетности, то есть — об аудите. Такой подход вряд ли оправдан. Во многом, именно его следствием является несогласованность системы бухгалтерского и налогового учета и налоговой отчетности с реальным положением дел, о чем свидетельствуют данные государственной статистики и работы Счетной Палаты Российской Федерации¹.

¹ Пискунов А.А. Технологическая модернизация России // Национальная оборона России. 2006. № 3. С. 58—65.

Самое время оценить возможность внедрения в военно-бюджетную сферу эффективных новых технологий аудиторской деятельности. Внимание к этому вопросу еще более усиливается в контексте новых положений Бюджетного законодательства. С 1 января 2008 года в новой редакции действует Бюджетный кодекс Российской Федерации¹. Федеральным законом от 26 апреля 2007 г. № 63-ФЗ он дополнен статьей 270.1 в соответствии с которой органы исполнительной власти вправе создавать *подразделения внутреннего финансового аудита*.

Названные обстоятельства диктуют необходимость по-новому взглянуть на аудит, рассмотреть его и как понятие и как деятельность, применительно к современному положению военных организаций. При более предметном рассмотрении здесь обнаруживается немало сложностей, в связи с неоднозначным пониманием и аудита и правового положения военных организаций.

Основной нормативный правовой акт в сфере аудита — Федеральный закон Российской Федерации от 7 августа 2001 г. «Об аудиторской деятельности»², исходит из тождества понятий «аудит» и «аудиторская деятельность». Так, в соответствии с п. 1 ст. 1 этого закона: «Аудиторская деятельность, аудит» — предпринимательская деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей. Но многие специалисты до сих пор считают, что логично называть аудитом собственно проверку отчетности на предмет ее достоверности, а аудиторской деятельностью — совокупность аудита и сопутствующих услуг³.

В целом, исходя из закрепленного в законе определения аудита можно сделать вывод о двух его значениях⁴. В узком смысле аудит — это вид предпринимательской деятельности, профессиональная деятельность аудиторских организаций и граждан — индивидуальных предпринимателей в установленном законом порядке. Отношения по поводу осуществления аудита профессионалами — специальными субъектами, регулируются Законом об аудите.

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3823.

² Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. № 33. (Часть I) Ст. 3422.

³ См.: Подольский В.И. Комментарий к Федеральному закону «Об аудиторской деятельности» (постатейный). М., 2002. С. 24.

⁴ См.: Булгакова Л.И. Аудит в России: механизм правового регулирования. М., 2005. С. 7–9.

В широком смысле аудит — совершение проверок финансово-хозяйственной деятельности организации либо гражданина, самостоятельно занимающегося предпринимательской деятельностью, со стороны органов и лиц, выполняющих аудиторскую функцию в рамках предоставленных им полномочий. В этом случае отношения, возникающие между проверяемым лицом и аудитором, не попадают в сферу действия Закона об аудите, а регулируются другими актами.

В зависимости от того, кто осуществляет проверку, аудит подразделяется на внешний и внутренний. Внешний аудит выполняют аудиторы и специалисты аудиторской организации, индивидуальный аудитор с целью составления мнения о достоверности информации, предоставленной в финансовых отчетах и отражающей финансовое положение, результаты операций и движении денежных средств экономического субъекта в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами. Внешний аудит осуществляется служащими организации (аудиторами) с целью оценки ее работы в собственных интересах. Полученная в процессе проверки информация, как правило, предназначена для удовлетворения потребностей управленческого персонала. Организация, роль и функции внутреннего аудита определяются самим юридическим лицом (его руководителем) и зависят от выполняемых видов деятельности, принятой системой управления и другими особенностями организации.

В настоящее время получили распространение такие виды аудита, как:

- специальный аудит (направленный на проверку конкретных вопросов деятельности хозяйствующего субъекта);
- налоговый аудит (выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов организации с целью выражения мнения о степени достоверности таких отчетов и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным налоговым законодательством);
- правовой аудит (проверка на соответствие законодательству первичных учетных документов); экологический аудит и иные виды аудита.

В целом, это еще раз подтверждает тезис о том, что понятие аудита гораздо шире установленного законом, и его необходимо развивать, совершенствуя законодательство об аудиторской деятельности.

Из всех существующих в настоящее время форм и видов аудита, с точки зрения военно-финансовых отношений, по нашему мнению, самого

пристального вниманию заслуживает развитие стратегического аудита, который можно определить как нормативно-регламентированную деятельность уполномоченных государственных органов по мониторингу и оценке эффективности формирования направлений и приоритетов социально-экономического развития Российской Федерации. Понятие стратегического аудита активно разрабатывается сегодня специалистами Счетной Палаты по Поручению Президента России в рамках подготовки законопроекта о стратегическом планировании социально-экономического развития Российской Федерации.

Стратегический аудит должен стать важным фактором оптимизации военно-бюджетной политики, позволяющим оптимизировать процедуры формирования, рассмотрения, утверждения, контроля за исполнением оборонного бюджета, законодательного установления перечня и содержания документов, сопровождающих проект бюджета при его представлении и рассмотрении в Федеральном Собрании Российской Федерации¹.

Ну а пока, на уровне конкретной военной организации, отдельной воинской части, наряду с использованием общих, унифицированных методик бухгалтерского учета, целесообразно внедрить новые подходы к проведению аудита, с учетом специфики военно-финансовых отношений и правового положения военных организаций.

А. А. Пискунов,

аудитор Счетной Палаты Российской Федерации

Вопросы внедрения программно-целевого подхода в практику военного строительства

Если рассмотреть военную организацию страны, ее состояние и развитие с позиций не функционального, а проектного управления обеспечением национальной безопасности, то станет ясно, что проблема модернизации архитектуры и технологии управления военным строительством и развитием оборонно-промышленного комплекса, бесспорно, является актуальной.

Эта задача в последнее время приобретает все более актуальный характер. Результаты проверок Счетной палаты Российской Федерации стали основанием для ряда докладов Верховному главнокомандующему. Состоялось заседание Совета безопасности страны по данной проблеме. Военно-промышленная комиссия при Правительстве Российской Федерации активно прорабатывает целый комплекс вопросов, связанных с упорядочением отношений в сфере военного строительства.

Можно отметить, что в странах НАТО предпринимаются решительные шаги по модернизации технологии управления, в первую очередь комплексным развитием вооруженных сил и оборонной промышленности. На эти цели запланировано более 24 млрд. долларов, 12 из которых уже израсходованы, а еще более 12 будут израсходованы в ближайшие годы.

Так еще в 60-х годах прошлого века с учетом анализа советского опыта планирования и программирования, в США усилиями Роберта Макнамары была запущена концепция «Планирование — Програм-

¹ См. подробнее: Землин А.А. Правовое регулирование системы финансового обеспечения Вооруженных Сил Российской Федерации как фактор укрепления военной безопасности России // Российский военно-правовой сборник. 2004. № 1.

мирование— Бюджетирование» (Planning—Programming—Budgeting System), сформированы службы управления конфигурациями, а также предпринят ряд других мер, обеспечивших радикальный прорыв в теории и практике системного развития военной организации США.

Методологической вершиной данного подхода на сегодняшний день является концепция управления целеустремленными структурами (Business Enterprise Architecture — BEA), утвержденная сенатом и принятая к исполнению Пентагоном как составная часть развития федеральной архитектуры управления страной. В октябре 2005 года создано Агентство по реформированию министерства обороны в составе 7 подразделений.

Основными программами модернизации являются:

- управление личным составом,
- управление жизненным циклом ВВТ,
- управление поставками и услугами,
- управление недвижимостью и жизненным циклом оборудования,
- управление финансами.

При этом до доллара расписаны средства, выделяемые видам вооруженных сил и директоратам программ, четко определена ответственность за отдельные этапы и выполнение программ в целом, а также система контроля по ключевым точкам на всех стадиях жизненного цикла программ.

Принципиальным является системный подход к планированию и управлению развитием вооруженных сил и промышленности как единого целого, реализация возможностей сетевой архитектуры для мобилизации и концентрации сил, средств и ресурсов в нужное время в нужном месте под любой сценарий и масштаб эскалации военных угроз.

Возможно, для нашей страны усиление роли Военно-промышленной комиссии и формирование агентства по размещению заказов на поставку вооружения, военной, специальной техники и материальных средств с точки зрения потенциальной конкурентоспособности Вооруженных сил России и являются необходимым асимметричным ответом, но явно недостаточным. Принятые меры не могут компенсировать усилия наших «партнеров» по обеспечению международной безопасности, учитывая масштабы ассигнований и предпринимаемые Пентагоном меры.

Сейчас, когда у нас нет возможности больше тратить, надо лучше думать. Необходим совместный анализ ситуации системными аналитиками различных структур России. Необходимы решительные меры по реализации уникального по своим потенциальным возможностям

единства во взглядах военно-политического руководства страны, включая институты президентской власти, правительства и парламента.

Сегодня взаимосвязаны цели военного строительства, планы применения Вооруженных сил, требования к их подготовке и оснащению, вплоть до тактико-технических требований к отдельным образцам вооружения и военной техники. Эти вопросы контролируются министром обороны и Генеральным штабом.

Но что будет завтра с кооперацией промышленности, тарифами на энергоресурсы и перевозки, комплектацией из стран СНГ, не знает никто и никто не отвечает за последствия. Сегодня же на пути достижения запланированных целей мы видим множество проблем.

Это непредсказуемость политических процессов в ближнем зарубежье, сокращение запасов и национальных источников исходного сырья, ненадежность поставок из-за рубежа большей части элементной базы, узлов и агрегатов российских вооружений, банкротства и кризис реорганизации предприятий ОПК.

Мы не видим ответственного за управление конфигурацией субъектов и объектов военной экономики в комплексе.

Безусловно, Военно-промышленная комиссия и Совет безопасности играют решающую роль по упорядочению правовых и экономических отношений государственных и корпоративных субъектов и структур в этой важнейшей сфере обеспечения целей военного строительства.

При этом очевидно, что только упорядочение целей и ответственности не решает проблемы модернизации Вооруженных сил и ОПК. Состояние и возможности технологической среды в этом плане являются не менее системообразующим фактором. И задача не сводится к обновлению основных производственных фондов за счет закупки отдельных станков и технологических линий. В СССР мы это уже проходили в 90-е годы.

Запад, как мы видим, вкладывает десятки миллиардов долларов в модернизацию технологий управления от технологических операций до управления жизненным циклом отдельных образцов и систем оружия в целом. При этом переход от объектного к проектному управлению военным строительством является принципиальным моментом и условием успеха. У нас же идет дискуссия по бюджету о целесообразности программно-целевого управления при том, что еще в 2004 году правительство приняло концепцию о переходе на бюджетирование, ориентированное на результат.

В результате технологическая сфера военного строительства также остается фактически не управляемой. А развивающиеся в ней нега-

тивные тенденции, начиная от метрологии до системы испытаний в целом и заканчивая организацией бюджетирования и финансирования, делают невозможным комплексное управление жизненным циклом оснащения Вооруженных сил.

Общая стратегия для страны определена Президентом — системный подход, концентрация ресурсов на приоритетных направлениях, и, наконец, то, чего пока еще нет, — создание современных, эффективных механизмов управления имеющимся потенциалом. Военно-промышленная комиссия под руководством заместителя председателя правительства уже сделала первые шаги в данном направлении: утверждены списки стратегических предприятий и критических технологий, реализуется межведомственная унифицированная система тылового обеспечения и принцип «одного окна» при организации закупок вооружения. Сейчас уже начало работать агентство по закупкам.

И сразу возникает ключевой вопрос — насколько эффективно будут использоваться выделяемые из федерального бюджета деньги? В свое время решение о службе единого заказчика в Минобороны России обосновывалось необходимостью преодоления видового сепаратизма и комплексированием работ. При этом комплексного управления жизненным циклом вооружений не получилось. Можно наделить создаваемое агентство функций главного распорядителя средств, разрывается ответственность за их расходование и за результаты применения вооружений.

Ответ на эти вопросы имеет принципиальное значение. Очевидно и то, что Минэкономразвития не может учесть всей специфики гособоронзаказа при подготовке необходимого количества моделей типовых контрактов с плавающей или фиксированной ценой, а также других составляющих контрактного права в сфере закупок продукции и услуг военного и двойного назначения.

Не менее важно ликвидировать созданный в Законе о государственном оборонном заказе дисбаланс ответственности между подрядчиком и Российской Федерацией как заказчиком. Данный закон, принятый законодателем сразу в трех чтениях и фактически возложивший основные риски на налогоплательщика, сегодня безнадежно устарел, не соответствует экономическим реалиям и практически не работает. В этом смысле закон о государственных закупках ничего не изменил.

При корректировке правовых норм важно не допустить обратного дисбаланса и наделяния заказчика чрезмерным административным ресурсом. Возможно, именно этим объясняется позиция Военно-промышленной комиссии о комплектовании Агентства исключительно гражданским персоналом.

Формирование единого заказчика в целях реализации принципа «одного окна» полезно, но не решает проблему сращивания интересов и ответственности подрядчика и заказчика. В СССР данная проблема решалась за счет разделения функций обеспечения тактико-технических характеристик и финансирования работ. В условиях рынка это приводит к катастрофическим последствиям с точки зрения ресурсоемкости работ, результативности гособоронзаказа и реализуемости Государственной программы вооружения в целом.

Мировой опыт свидетельствует об эффективности решения данной проблемы путем закрепления персональной ответственности за обеспечение интересов государства на всем жизненном цикле программы приобретения за государственным представителем, назначаемым верховной властью и наделяемым исключительными правами.

В этой связи представляется целесообразным рассмотреть вопрос о введении нового института государственной службы в лице государственных директоров программ, назначаемых президентом или правительством при утверждении программ и наделяемых правами распоряжения программными средствами. Они стали бы ключевыми фигурами архитектуры ответственности, представляющими Российскую Федерацию как заказчика во всех инстанциях и на всех стадиях жизненного цикла. При этом Федеральное агентство по закупкам должно обеспечивать условия функционирования директоратов программ с возможной организацией совета директоров по аналогии с советом генеральных конструкторов, а также формирование единой метрологической, элементной базы и технологической политики.

На стадии НИОКР государственный директор программы должен быть главным оппонентом генерального конструктора в вопросах соответствия ТТТ и ТТХ, а на стадии государственных испытаний сдавать образец виду Вооруженных сил. С учетом тяжелого опыта перехода от видовых заказчиков к единому заказчику Минобороны, возможно, необходим некий переходный период. Например, функции главного распорядителя средств оставались бы за структурами Минобороны с последующей передачей этих средств директорам целевых программ.

В целом надзорная функция должна обеспечиваться непрерывно на всех стадиях жизненного цикла: от подготовки и проведения контрактации, контроля хода и исхода отдельных этапов жизненного цикла, включая проведение всех видов заводских и натурных испытаний, до реализации или утилизации вооружения.

Согласно статусу Федеральная служба по государственному оборонному заказу должна обеспечить независимость системы испытаний и оценок, т.е. непосредственно влиять на соблюдение стандартов и технологических регламентов от метрологии до анализа результатов испытаний. В этой связи открытым остается вопрос о подчиненности военных представителей, а также промышленных и военных полигонов. Вопрос принципиальный и крайне дорогой. Испытательная базакратно дороже образца вооружений, а доработка в войсках упущенных при испытаниях недостатков дороже на порядки, так как касается всей серии.

Действительно, военпред, с одной стороны, представляет заказчика, осуществляя представительские функции при подписании финансовых документов, с другой — он должен обеспечить строгое соответствие тактико-технических требований и характеристик оружия. Разорваться между товаром, деньгами и качеством крайне сложно, особенно когда качество твоей жизни напрямую зависит от директора завода.

Конечно, простых и хороших для всех участников реализации гособоронзаказа решений нет и быть не должно, если мы действительно хотим победить коррупцию и повысить эффективность использования государственных средств. Перед вице-премьером и председателем Военно-промышленной комиссии стоит тяжелейшая задача проектирования новой архитектуры ответственности и технологии модернизации государственного оборонного заказа в условиях ограниченности времени, средств и отсутствия развитого контрактного права в данной сфере.

Можно разработать самую эффективную стратегию управления, спроектировать самую логичную архитектуру, закупить самые современные технологии и оборудование, но все это может быть обесценено ввиду отсутствия мотивации и противодействия бюрократического аппарата, исторически построенного исключительно по функциональному (объектному) принципу управления. Непрерывные административные реформы воспитывают у чиновника одну заповедь: не утони! А для этого нужно смотреть «наверх» и не обязательно интересоваться тем, что происходит «внизу». Поэтому в должностных обязанностях наших чиновников присутствуют исключительно термины «участвует», «согласовывает», «координирует» и практически нет слова «отвечает».

На Западе, где принцип разделения властей давно четко выстроен, также периодически проходят перемены во власти, приходят новые политические назначенцы в зависимости от того, какая партия побеж-

дает на выборах. Но вместе с тем остаются чистые аппаратчики, которые в отличие от наших чиновников, не несущих никакой ответственности за результативность своего труда, подписывают ежегодные контракты, содержание которых увязывается с конкретными показателями достижения намеченных целей и решением конкретных задач. Чем хуже результаты, тем меньше денег и больше шансов расстаться с должностью, а, значит, лишиться большого пакета социальных гарантий, значительно превышающего размеры текущего денежного содержания.

На самом деле, управление персоналом является составной частью государственной политики управления и выделяется в отдельный блок. Так, в модели Федеральной архитектуры госпредприятий США стратегия работы с персоналом предусматривает разработку эффективных стратегий управления персоналом, которые позволяли федеральным органам нанимать, отбирать, обучать и управлять высококвалифицированными сотрудниками на конкурсной основе.

При этом управление вознаграждениями и льготами предусматривает разработку и реализацию соответствующих программ, связанных с заработной платой, премиями, изменением тарифов, взаимодействием со сторонними поставщиками льгот и т.д. Управление эффективностью персонала предусматривает внедрение универсальной стратегии управления эффективностью, которая позволяет менеджерам проводить различие между сотрудниками с точки зрения производительности и увязывать индивидуальную производительность с целями ведомства и выполнением поставленных задач.

Кроме того, предусмотрены программы, способствующие налаживанию продуктивных отношений между сотрудниками для поддержания баланса между потребностями агентства и правами сотрудников, программы по оказанию помощи сотрудникам при увольнении, переходе на работу в негосударственные организации и т.д.

Единственное, за что борется бюрократ в наших условиях, это объем контролируемых ресурсов, т.е. фактически за увеличение бюджетных расходов, а к каждому приставить контролера невозможно. В результате государственный оборонный заказ визируют свыше 40 чиновников, и при этом никто лично не отвечает за результат. Цены на военную продукцию растут, несмотря на наличие огромной армии военпредов.

Пока наша страна, включая военную экономику, слабо наблюдаема и, как следствие, слабо управляема. Президенту удалось снять угрозу внешнего управления, но осталась проблема повышения эффективности органов власти всех уровней.

Вопросы мотивации, безусловно, должны составить скелет предложений по реализации данных поручений.

При этом качество человеческого капитала напрямую зависит от правовой, технологической, культурной и экономической среды, которая в России не может строиться по принципу: один доллар — один голос. Сотрудники на любом уровне управления должны ясно понимать цели, ресурсы и технологию решения задач, а для этого нужны соответствующие квалификации и управленческая культура руководителей, в том числе при оценке деятельности персонала.

Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, — это первый шаг правительства в данном направлении. Да, оценки результатов сегодня далеко не радуют, но они все же есть. А без них деньги будут уходить в песок; бесцельность порождает бессмысленность, которая не может быть основой мотивации труда.

Президент делегировал министрам часть своих полномочий в выработке отраслевой политики и, естественно, ответственность за результаты. Правительство идет на радикальное укрупнение бюджетной классификации, предоставление агентствам прав самостоятельно перераспределять ассигнования и управлять активами. Меняется система оплаты труда. Но при этом продолжают расти цены, а число чиновников превысило все мыслимые размеры. Падает качество и уменьшается количество продукции на вложенный рубль.

Только надзорными и карательными мерами проблему не решить. Очевидно одно: нужен решительный переход от функциональных методов управления к проектным. При соотношении 10:1 между функциональными и программными расходами в бюджете страны мы просто обречены на затратную экономику. Поэтому для начала необходимо изменить мотивацию в бюджетной политике на самом верху, а министерствам и ведомствам в кратчайшие сроки перейти на программно-целевые методы планирования с определением четкой связи между показателями, индикаторами достижения целей и размерами заработной платы чиновников.

Учитывая масштабы и российскую специфику перехода к программно-целевому управлению, а также остроту и динамику развития мировых процессов, необходимы оперативные, системные меры по формированию технологической и кадровой политики, ориентированной на проектное управление на базе гибких, целеустремленных структур. Сейчас очевидно, что за этим путем развития — будущее.

А. Н. Плотников,
заместитель Торгового представителя Российской Федерации
в Китайской Народной Республике, к.э.н.

Оценка экономической эффективности деятельности представительств корпорации за рубежом

Каждое предприятие, занимающееся внешнеэкономической деятельностью, сталкивается с необходимостью открытия своих представительств в зарубежных странах. При принятии решения на открытие представительства руководство предприятия принимает во внимание как политическую, так и экономическую целесообразность данного шага. Однако за этим встают вопросы: как управлять деятельностью представительства с максимальной отдачей? Какой объем затрат на содержание представительства является оптимальным? Наибольшую важность решение данных вопросов представляет для крупных предприятий и, особенно, государственных корпораций, имеющих представительства во многих странах мира. Например, представительства ФГУП «Рособоронэкспорт», а теперь уже государственной корпорации «Ростехнологии», работают в 46 странах¹.

Место представительства в системе внешнеэкономической деятельности

Статья 55 Гражданского кодекса Российской Федерации определяет представительство как «обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту».

¹ Чemezov С.В. Из выступления на церемонии подписания соглашения о стратегическом партнерстве между МГИМО и ГК «Ростехнологии» 13.12.2007.

Основные особенности деятельности представительств¹:

- представительство является подразделением создавшего его юридического лица, а не самостоятельным юридическим лицом;
- представительство не ведет самостоятельной производственной и иной деятельности, а осуществляет представительство и защиту интересов юридического лица;
- для выполнения своих функций представительство наделяется создавшим его юридическим лицом необходимым имуществом;
- представительство действует на основании утвержденного юридическим лицом положения о представительстве;
- руководитель представительства назначается юридическим лицом и действует на основании его доверенности;
- сведения о представительствах должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица.

Если рассматривать внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) корпорации как некие технологические цепочки — экспортную и импортную, то обращает на себя внимание многократное участие представительств в каждой из технологических цепочек (ТЦ).

В экспортной ТЦ представительство в иностранном государстве является одним из начальных звеньев ТЦ, обеспечивая проведение маркетинговой работы по продвижению продукции корпорации на рынок страны пребывания, организацию переговоров и подписания контрактов с заказчиками. На заключительной стадии экспортной ТЦ представительство контролирует осуществление платежей заказчиком за поставленную продукцию, получение и освоение продукции заказчиком, ход гарантийного и послегарантийного обслуживания продукции корпорации в иностранном государстве.

В импортной ТЦ представительство в иностранном государстве также является одним из начальных звеньев ТЦ в области маркетинговых исследований продукции и условий, имеющихся на рынке страны пребывания, организации переговоров и подписания контрактов с поставщиками. На заключительной стадии импортной ТЦ представительство контролирует отгрузку продукции поставщиками в адрес

корпорации, содействует в решении вопросов, возникающих в ходе эксплуатации поставленной продукции в Российской Федерации.

Таким образом, значение представительства в технологических цепочках процесса ВЭД корпорации достаточно велико. При неэффективной деятельности представительства в соответствующем звене ТЦ возникает «узкое место», что ведет к снижению эффективности функционирования всей технологической цепочки. А так как представительство задействовано и в экспортной и в импортной ТЦ процесса внешнеэкономической деятельности корпорации, то возникновение «узкого места» в звене «представительство» ведет к снижению эффективности всей внешнеэкономической деятельности корпорации. Этим определяется важность постоянного совершенствования управления деятельностью представительств государственной корпорации за рубежом.

Из места в технологической цепочке процесса внешнеэкономической деятельности, которое занимает представительство корпорации в иностранном государстве, вытекают его основные задачи: маркетинг и обеспечение выполнения контрактных обязательств корпорации.

Соответственно оценка деятельности представительства должна основываться на оценке выполнения представительством возложенных на него задач. Базой для оценки маркетинговой деятельности представительства может являться объем подписанных контрактных документов. Базой для оценки обеспечения выполнения контрактных обязательств — объем выполненных контрактных обязательств.

Методика оценки экономической эффективности деятельности представительства

В виду того, что содержание представительства за рубежом является затратным процессом и входит в стоимость товара в виде части расходов на издержки производства и реализации продукции, основную оценку деятельности представительства предлагается проводить на основе оценки эффективности отдачи от произведенных затрат на содержание представительства. Предлагается оценивать как деятельность представительства за прошедший год, так и перспективность работы представительства в стране пребывания.

а) Расходы на содержание представительства за год

Финансирование деятельности представительства производится в соответствии со сметой административно-хозяйственных расходов. Смета составляется и утверждается в конце текущего года и предусматривает расходы представительства на следующий год. Однако в ходе исполнения сметы может возникнуть необходимость корректив-

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу РФ. Часть первая / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. Юрайт-Издат; Право и закон, 2002. Комментарий к статье 55.

ровки сметы как в сторону увеличения, так и в сторону сокращения. Таким образом, по завершении года определяются реальные расходы на содержание представительства за прошедший год. Обозначим эти расходы — P_c , где c — страна, по которой проводится оценка.

Общие расходы корпорации за прошедший год на содержание представительства обозначим P^k , понимая что $P^k = \sum_{c=1}^m P_c$, где m — количество представительств корпорации за рубежом.

б) Коэффициент эффективности маркетинговой деятельности

Эффективная маркетинговая деятельность завершается подписанием контрактных документов. Общую стоимость подписанных за год контрактных обязательств по стране или объем обязательств по контрактным документам, подписанным в отчетном году по стране «С», обозначим P_c . Под P_c понимается суммарный объем обязательств по контрактным документам, подписанным с 1 января по 31 декабря отчетного года по конкретной стране. Т.е. $P_c = \sum_{i=1}^{cn} V_i$, где cn — количество контрактных документов подписанных со страной «С» за год, а V_i — стоимость i -го контрактного документа, подписанного в отчетном году. Для оценки маркетинговой деятельности представительства в стране «С» предлагается ввести коэффициент эффективности маркетинговой деятельности представительства за год M_c , определив его как отношение объема обязательств по контрактным документам, подписанным в отчетном году, к расходам на содержание представительства за год:

$$M_c = \frac{P_c}{P_c} \quad (1)$$

Общий объем обязательств по контрактным документам, подписанным корпорацией по всем странам в отчетном году, обозначим P^k , понимая что $P^k = \sum_{c=1}^w P_c$, где w — количество стран, с которыми ведется сотрудничество в области внешнеэкономической деятельности. Определим средний коэффициент эффективности маркетинговой деятельности представительств корпорации M^k как отношение объема обязательств по контрактным документам, подписанным в отчетном году по всем странам, к расходам на содержание представительств во всех странах за год:

$$M^k = \frac{P^k}{P^k} \quad (2)$$

в) Коэффициент эффективности обеспечения выполнения контрактных обязательств

Общую стоимость выполненных контрактных обязательств по стране или объем контрактных обязательств, выполненных в отчет-

ном году по стране «С», обозначим B_c . Под B_c понимается исчисленный с 1 января по 31 декабря отчетного года по конкретной стране суммарный объем перемещенных через таможенную границу товаров (без обязательств об обратном ввозе), а также стоимость выполненных работ и услуг в соответствии с обязательствами по подписанным контрактным документам. Т.е. $B_c = \sum_{i=1}^{cs} E_i$, где cs — количество контракт-

ных документов со страной «С», по которым в отчетном году выполнялись контрактные обязательства, а E_i — стоимость выполненных в отчетном году обязательств по i -тому контрактному документу. Для оценки деятельности представительства в стране «С» по выполнению контрактных обязательств предлагается ввести коэффициент эффективности обеспечения представительством выполнения контрактных обязательств за год D_c , определив его как отношение объема контрактных обязательств, выполненных в отчетном году, к расходам на содержание представительства за год:

$$D_c = \frac{B_c}{P_c} \quad (3)$$

Общий объем контрактных обязательств, выполненных корпорацией в отчетном году по всем странам, обозначим B^k , понимая, что $B^k = \sum_{c=1}^w E_i$, где w — количество стран, с которыми ведется сотрудничество в области внешнеэкономической деятельности. Определим средний коэффициент эффективности обеспечения представительств выполнения контрактных обязательств D^k как отношение объема контрактных обязательств, выполненных корпорацией в отчетном году по всем странам, к расходам на содержание представительств во всех странах за год:

$$D^k = \frac{B^k}{P^k} \quad (4)$$

г) Интегрированный коэффициент экономической эффективности деятельности представительства

Для удобства в работе при сравнении деятельности представительств в нескольких странах предлагается ввести комплексный (интегрированный) коэффициент экономической эффективности деятельности представительства в стране «С» в отчетном году I_c , определив его как среднее арифметическое значение коэффициентов M_c , D_c , \mathcal{E}_c :

$$I_c = \frac{M_c + D_c + \mathcal{E}_c}{3}$$

Средний интегрированный коэффициент экономической эффективности деятельности представительств корпорации I^k также опре-

делим как среднее арифметическое значение коэффициентов M^k, D^k, \mathcal{E}^k :

$$I^k = \frac{M^k + D^k + \mathcal{E}^k}{3}$$

д) Рентабельность деятельности представительства

Рентабельность деятельности представительства обозначим U , понимая под этим некое конкретное положительное число не меньше единицы. Конкретное числовое значение рентабельности деятельности представительств U будет определяться опытным путем для каждого субъекта ВЭД на основе многолетнего анализа деятельности представительств. На начальном этапе организации контроля за эффективностью деятельности представительств корпорации за рубежом может быть принято значение $U=1$, с последующей корректировкой в сторону увеличения.

Оценка деятельности представительств с использованием коэффициентов эффективности

С помощью описанных выше коэффициентов эффективности может проводиться оценка деятельности каждого представительства в иностранном государстве, а также сравнительная оценка деятельности всех представительств одной корпорации.

Маркетинговая деятельность представительства в стране «С» в отчетном году может быть признана эффективной, если коэффициент M_c превышает U , т.е. отдача в маркетинговой деятельности в виде подписанных контрактных документов превышает произведенные затраты на содержание представительства с учетом рентабельности. При $M_c \leq U$ деятельность представительства в области маркетинга нуждается в реорганизации. Рекомендации по реорганизации маркетинговой деятельности должны даваться после изучения реальной ситуации в представительстве.

Эффективность маркетинговой деятельности представительства в стране «С» в отчетном году определяется как «выше средней», если коэффициент M_c превышает или равен M^k , и «ниже средней», если $M_c < M^k$. При оценке «ниже средней» маркетинговая деятельность представительства нуждается в коррекции.

Обеспечение выполнения контрактных обязательств представительством в стране «С» в отчетном году может быть признано эффективным, если коэффициент D_c превышает U , т.е. отдача в контрактной работе в виде обеспеченных поставок товара и выполненных работ превышает произведенные затраты на содержание представительства с учетом рентабельности. При $D_c \leq U$ деятельность представительства в области обеспечения выполнения контрактных обязательств нуждается

ся в реорганизации. Как правило, в этом случае нужна также реорганизация других звеньев технологической цепочки ВЭД. Рекомендации по реорганизации контрактной работы должны даваться после изучения реальной ситуации в каждом конкретном представительстве.

Эффективность обеспечения выполнения контрактных обязательств представительством в стране «С» в отчетном году определяется как «выше средней», если коэффициент D_c превышает или равен D^k , и «ниже средней», если $D_c < D^k$. При оценке «ниже средней» деятельность представительства по обеспечению выполнения контрактных обязательств нуждается в коррекции.

Деятельность представительства в стране «С» может рассматриваться как эффективная в перспективе после отчетного года, если коэффициент \mathcal{E}_c превышает U , т.е. планируемая отдача от контрактной работы превышает планируемые затраты на содержание представительства с учетом рентабельности. При $\mathcal{E}_c \leq U$ деятельность представительства нуждается в коррекции, в первую очередь в области маркетинговой работы.

Перспективная эффективность обеспечения выполнения контрактных обязательств представительством в стране «С» после отчетного года определяется как «выше средней», если коэффициент \mathcal{E}_c превышает или равен \mathcal{E}^k , и «ниже средней», если $\mathcal{E}_c < \mathcal{E}^k$. При оценке «ниже средней» деятельность представительства нуждается в коррекции.

Интегрированный коэффициент I_c служит для комплексной оценки экономической эффективности деятельности представительства в стране «С» в отчетном году. При $I_c \leq U$ требуется серьезная реорганизация деятельности представительства.

Общая эффективность деятельности представительства в стране «С» может быть определена как «выше средней», если коэффициент I_c превышает или равен I^k , и «ниже средней», если $I_c < I^k$. При оценке «ниже средней» деятельность представительства нуждается в коррекции.

Таким образом, можно заключить, что в случае снижения коэффициентов M_c, D_c, \mathcal{E}_c до значения U и меньше, требуется реорганизация соответствующего направления деятельности представительства. В случае $I_c \leq U$ требуется реорганизация всех направлений деятельности представительства. Снижение хотя бы одного из коэффициентов $M_c, D_c, \mathcal{E}_c, I_c$ до значений ниже среднего по корпорации свидетельствует о необходимости коррекции деятельности представительства.

Наличие статистических данных за несколько лет позволяет наглядно показать этапы подъема и спада экономической эффективности деятельности каждого представительства. Для специалистов, занимающихся управлением деятельностью представительств, будет представлять интерес единый график динамики всех коэффициентов экономической эффективности деятельности по каждому представительству.

Предложенная методика может использоваться и для оценки сотрудничества со странами, в которых отсутствует представительство. В этом случае в расчетных формулах вместо расходов на содержание представительства надо использовать сумму минимальных затрат на открытие представительства, которая составляется из расчетных расходов на содержание представительства в первый год работы и одноразовых расходов, связанных с легализацией деятельности представительства. На основании проведенной оценки возможно принятие решения об открытии представительства в иностранном государстве.

Заключение

При использовании предлагаемой методики оценки деятельности представительств корпорации за рубежом не требуется проведения дополнительных исследований, и, соответственно, дополнительных затрат для получения исходных данных. Оценка производится при подведении годовых итогов. Для оценки используются данные по каждой стране и в целом за корпорацию:

- объем подписанных контрактных документов за прошедший год;
- объем выполненных контрактных обязательств за прошедший год;
- «портфель заказов» по состоянию на конец года;
- расходы представительств за прошедший год.

Все исходные данные имеются в подразделениях бухгалтерского и финансово-экономического учета после подведения итогов деятельности корпорации за год. Процесс расчета оценочных показателей может быть легко формализован, что значительно сокращает временные затраты для оценки деятельности всех представительств. Вместе с тем ежегодный контроль за эффективностью деятельности представительств позволит значительно оптимизировать затраты на содержание представительств.

Литература

1. Чемезов С.В. Выступление на церемонии подписания соглашения о стратегическом партнерстве между МГИМО и ГК «Ростехнологии» 13.12.2007.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Справочная правовая система «Гарант», 2007.
3. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ. Часть первая / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. Юрайт-Издат; Право и закон, 2002.
4. Олешкевич М.Н. и др. Учет и статистика экспорта и импорта продукции военного назначения. Понятия, определения, показатели. М.: Государственная компания «Росвооружение», 1999.

С. В. Соловьев,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Особенности формирования национального страхового рынка в системе мирового страхового хозяйства

Основой устойчивости любой экономической системы является механизм страхования, который обеспечивает стабильность координации мирохозяйственных связей путем выявления и управления риском.

Эффективность выбранного механизма страховой защиты населения, предпринимателя, государства характеризует уровень развития всей экономической системы. Чем выше ее развитие, тем более востребована, технологична и качественна система страхования, это ярко прослеживается на примере таких стран, как Великобритания, Швейцария, Япония, США и др.

В этой связи невозможно представить себе развитие российской экономики без финансово-устойчивой системы страхования.

Страхование в сфере экономических отношений в России полностью еще не сформировано. Связано это с тем, что страховая услуга не стала неотъемлемой частью жизни россиянина как части социокультурного пласта, т.к. среднестатистический житель России вынужден тратить основную часть доходов на предметы первой необходимости, порой эта цифра достигает 90 и более процентов. В этой связи, современную модель рынка страховых услуг нельзя назвать не только массовой, но даже социоориентированной.

Наряду с этим нельзя отрицать серьезные изменения, произошедшие во взглядах жителей России на институт страхования, именно он ассоциируется как серьезный инструмент финансовой защиты,

использование которого представляет несомненный интерес. Такая точка зрения в большей степени свойственна более молодому поколению, которое активнее сотрудничает со страховым бизнесом, что вполне закономерно.

Несовершенство экономической системы России приводит к дисбалансу развития конкретных ее отраслей, не является исключением и российский страховой рынок. Серьезные диспропорции сложились в структуре страховой сферы между качеством, технологией и ценой страховой услуги, потребностями страхователей и страховщиков, спросом в регионах и центральных городах (Москва, Санкт-Петербург), инвестиционной политикой страховщиков внутри страны и за рубежом, интересами российских и иностранных страховщиков.

В «Концепции развития страхования в Российской Федерации» отмечалось, что «за годы рыночных преобразований не удалось в полной мере сформировать устойчивый, соответствующий современным потребностям общества рынок страховых услуг»¹.

«Основная проблема страхования заключается в системе социально-экономических отношений, сложившихся в стране. Социально-экономическое состояние российской экономики определяет спрос к страховой защите. Поскольку страховой рынок — составная часть экономики России, страхование не может быть лучше экономического состояния страны»².

Невысокий уровень конкуренции, тиражирование заведомо экономически неэффективных систем отдельными заинтересованными участниками рынка, монополизация и нездоровый консерватизм российского финансового бизнеса свидетельствует о неконкурентоспособности российского страхования.

Современное мировое хозяйство активно интегрирует страховые системы различных стран, и чем более развита система и территориально обширна, тем она интересней для интеграции в общемировую. Сложность интеграции российской финансовой системы и ее активной части страхования в мировой рынок связано с ее несформированностью, слабыми финансовыми институтами, отсутствием стратегии развития внутри страны и на мировых рынках. Бессистемность принимаемых решений и отсутствие контроля за их реализацией, свиде-

¹ Российская газета от 2 октября 2002 г. С. 9.

² Качалова Е.Ш. Развитие коммерческого страхования в России М.: ИД Финансы и страхование, 2003. С. 29–30.

тельствует о серьезных проблемах страхования, которые еще более обострятся при вхождении России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО).

ВТО является одной из важных частей интеграционного механизма мировой экономической системы.

Как известно, членами ВТО являются 150 стран, включая ряд стран республик бывшего СССР. В 2003 г. на их долю приходилось 97% мирового торгового оборота. Россия относится к числу 31 страны, которая стремится вступить в ВТО. Интерес России во вхождении в ВТО состоит в международном механизме разрешения хозяйственных споров, который действует в рамках ВТО. Не являясь членом этой организации, Россия не может снимать с помощью механизмов ВТО барьеры, которые действуют против экспорта российских товаров.

Современная ситуация такова, что процесс переговоров идет, политическое решение о том, что нужно добиваться вступления в ВТО, на приемлемых условиях уже принято. Вопрос заключается в условиях, на которых Россия вступит в ВТО. Прежде всего, они должны отражать российские интересы в различных отраслях экономики, в том числе в финансовой отрасли России и, в частности, страховании.

Открытие российского страхового рынка повлечет как негативные, так и позитивные процессы в нем. К непростым проблемам в сложившейся ситуации можно отнести низкий уровень капитализации российских страховых компаний. В системе мирового хозяйства не урегулирован ряд важных вопросов, к их числу относится вопрос о едином экономическом пространстве и таможенном союзе с Беларуссией, Украиной и Казахстаном, так как, вступая в ВТО, необходимо зафиксировать в протоколе свое намерение создавать таможенный союз. И наши партнеры должны признать наше право это сделать.

По большинству товаров уровень таможенной защиты внутреннего рынка остается после предварительных согласований вполне приемлемым. Однако многие вопросы остаются открытыми и вызывают определенную озабоченность.

Скажем, для нас совершенно неприемлемо требование американской стороны разрешить создание филиалов иностранных банков в России. Это приведет к тому, что мы рискуем окончательно утратить контроль над собственной денежной системой.

Для нас также неприемлемо требование США обнулить таможенные пошлины на импорт авиатехники. Они настаивают на присоединении российской стороны к соглашениям по торговле авиатехникой, которые не являются обязательными в рамках ВТО.

Вступая в ВТО, Россия должна скрупулезно проработать все вопросы, связанные с компенсационными мерами, среди которых наиболее важны альтернативные меры поддержки экономической активности и развития промышленности, которые в рамках ВТО могут попасть в категорию запретительных. Речь, в частности, идет о субсидировании процентных ставок для ряда отраслей экономики, о списании налоговых задолженностей по сельскому хозяйству, о федеральных целевых программах, о национальных проектах.

Национальный страховой рынок отличается существенными особенностями, связанными с современными процессами общеэкономического развития страны. Структурные диспропорции экономического потенциала, низкий уровень развития финансовых институтов и инфраструктуры, коррупционные проявления, отсутствие платежеспособного спроса населения обуславливают серьезные проблемы развития страхования.

Интеграция страхового бизнеса в иные рыночные структуры, и в особенности в финансовые, может привести к серьезным процессам дестабилизации.

Ответственные представители ЦБРФ отмечают тревожные тенденции, связанные с ростом числа невозвращенных и необеспеченных кредитов, нарастают опасения роста масштабов целенаправленного вымывания активов банка под видом и в рамках «бума» потребительского кредитования¹.

Это повлечет серьезные последствия, связанные с утратой доверия к страховым компаниям, причем репутация страховщиков и доверие к ним страхователей и сейчас не является позитивной. Огромный урон имиджу страхового бизнеса был нанесен изъятием значительных объемов страховых резервов в годы перестройки в системе Госстраха СССР.

К важнейшему макроэкономическому показателю, характеризующему участие (долю) страхования в общеэкономическом потенциале страны, следует отнести объем страховой премии (страховых взносов). По данным Министерства финансов РФ за 2005 г. страховщиками было собрано 506,1 млрд. руб., доля выплат составила 61% от собранной премии (см. табл. 1).

В России, общий размер возмещения ущерба весьма невысок в связи с тем, что развитие страхования непосредственно связано с объе-

¹ Лайков А.Ю. Необходимость корректировки модели развития отечественного страхования. М.: Финансы, 2006. № 8. С. 29.

Таблица 1

**Основные макроэкономические показатели
страхового рынка России за 2002–2005 гг.***

	Основные показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	в % 2005 г. к 2002 г.
1.	Число страховых организаций, ед.	1205	1187	1063	983	82
2.	Число филиалов, ед.	5249	4955	4944	5038	96
3.	Уставной капитал, млн. руб.	52947,1	76336,4	130350,3	142042,1	270
4.	Страховые премии, млн. руб.	329877,8	446791,0	470525,7	506151,1	153
5.	Страховые премии** на душу населения, руб.	2275	3098	3279	3544	155
6.	Страховые выплаты, млн. руб.	232530	292346	293563	308484	133
7.	Доходы от инвестирования средств страховых резервов, млн. руб.	25949	25282	21611	33833	130
8.	Сальдированный финансовый результат (прибыль-убыток), млн. руб.	11373	15458	10204	28800	250

*Расчеты автора

**Статистический сборник «Финансы России 2006». М., 2006. С. 349.

мом предоставляемых страховых услуг, причем реальные процессы страхования в системе государственных отношений начинают работать, когда уровень страховых услуг, в общем объеме ВВП превышает 6%.

В России, в настоящее время, такой уровень едва достигает 3%. Поэтому влияние страхового сообщества на экономику страны не столь велико, как у банковского сообщества. В этой связи отстаивать свои интересы российским страховщикам не всегда удается, примером может служить ситуация по вхождению в ВТО. Отстоять страховой сектор на переговорах в ВТО не удалось: в соответствии с договоренностью открытие филиалов иностранных страховых компаний на территории России будет разрешено через девять лет. В этот период задачей интеграционного развития должно стать приведение законодательства России в соответствие с требованиями мировой системы экономических отношений и ведения страхового бизнеса по международным стандар-

там. Российскими экспертами в области страхования как вариант предлагается требование к собственным средствам — компания должна будет иметь их на уровне суммы, эквивалентной 2 млрд. руб. Планируется предъявлять требования к сбору премий компаний. Предполагается, что они должны быть не меньше уровня 200 млрд. руб. в год. Российские страховщики вправе предъявлять требования о том, чтобы 50–70% сотрудников филиала были российскими гражданами.

Вместе с тем, вхождение России в ВТО для финансового сектора страны будет способствовать росту его капитализации и повышению конкурентоспособности. Приход иностранного капитала станет стимулом для внедрения новых технологий и их совершенствования. Для обеспечения конкурентных преимуществ российским банкам и страховым компаниям потребуются расширение видов банковских и страховых услуг, активного развития ипотечного кредитования.

Из таблицы 2 видно, что в 2005 г. в совместной российской и иностранной собственности находилось 25 страховых компаний с уставным капиталом 4 млрд. рублей.

Данные за 2002–2005 гг. показывают незначительный удельный вес совместной российской и иностранной собственности в общем объеме страхового рынка России. За исследуемый период доля ее в уставном капитале снизилась с 3,5 до 2,8%, а сальдированный финансовый результат вырос на 2 процентных пункта, с 6,7 до 6,9%.

Доля совместной иностранной собственности с госсобственностью много меньше, чем с другими формами собственности, что свидетельствует о том, что страховые компании с долей государственного участия, слабо интегрированы в мировое страховое хозяйство.

В 2007 г. показатели роста смешанной с иностранной собственностью возросли и, по мнению автора, в перспективе будут иметь положительную и активную динамику роста, что непосредственно связано с углублением интеграционных процессов в российской экономике.

«Современная ситуация в банковской сфере характеризуется тем, что отечественная банковская система не справляется с возросшим уровнем спроса на финансово-кредитные услуги. Причем инвестиционные проекты, реализуемые в различных секторах экономики, нуждаются в долгосрочных, дешевых и крупных кредитах. Чаше их предоставляют не российские, а иностранные банки, доля которых в объемах кредитования нефинансового сектора составляет 40%»¹.

¹ Кочелягин Н. Подстраховались перед ВТО // «Время», 12 декабря 2006 г. С. 8.

Таблица 2

Уставной капитал и финансовые результаты деятельности страховых организаций смешанной формы собственности российского и иностранного капитала за 2002 – 2005 гг.*

Показатели	2002 г.			2005 г.		
	Число страховых организаций, ед.	Уставной капитал, млн.руб.	Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	Число страховых организаций, ед.	Уставной капитал, млн.руб.	Сальдированный финансовый результат, млн. руб.
Всего	1205	52 947,1	11 373,2	983	14 2042,1	28 800,4
Совместная российская и иностранная собственность из нее:						
совместная государственная и иностранная собственность	32	1846,6	768,5	25	3933,6	1989,4
Удельный вес совместной российской и иностранной собственности в общем объеме страхового рынка, в %	6	770,5	87,9	4	642,5	59,3
Удельный вес Государственной и иностранной собственности в совместной российской и иностранной собственности, в %	2,6	3,5	6,7	2,5	2,8	6,9
	19	42	11	16	16	3

* Расчеты автора по данным Финансы России 2006: Стат. сб. Росстат. М., 2006. С. 367.

Для страховщиков проблема расширения видов страховых услуг, повышения качества, совершенствования технологий обслуживания, региональная диверсификация страхового бизнеса остается особо важной для современной системы страховых отношений в России.

Предпосылкой к усилению интеграции банков и страховых компаний России является создание партнерских отношений и объединения общественных организаций соответствующих сегментов финансового рынка. В декабре 2006 г. было подписано соглашение между ассоциацией «Россия», в состав которой вошло около 400 кредитных и других организаций, связанных с банковским сектором, и Всероссийским Союзом Страховщиков (ВСС), членами которого являются более 200 страховых компаний России. Данное соглашение направлено на формирование благоприятных политических, экономических, правовых и иных условий развития и эффективного взаимодействия банковской системы и страхового сектора в Российской Федерации, направленных на решение общегосударственных стратегических задач и укрепление экономического и производственного потенциала России ¹.

Национальный рынок страхования существенно отличается от западных рынков традиционно консервативных и системоустойчивых.

В течение последних 15-ти лет на страховом рынке сложились определенные диспропорции между интересами страховщика и страхователя. Неразвитость спроса на страховые услуги привела к заниженному спросу со стороны страхователей на услуги страховщиков и соответственно отставанию в развитии всей структуры страхового сектора от потребностей экономики, национальных интересов и неостребованности рынка в целом, а также неадаптированностью к мировым процессам страхования.

Сложилась «модель функционирования в условиях перманентного кризиса отечественного страхования, вызванного устойчивым превышением предложения над спросом на страховые услуги. Острота кризиса многие годы вуалировалась широким распространением квазистраховых налоговосберегающих схем. В последнее время кризис частично находит свое разрешение в заметном сокращении «предложения», т.е. числа страховых компаний, оперирующих на рынке, нарастании олигополистических тенденций, ведущих к застою в рыночных отношениях: теперь можно говорить не просто о доминировании интересов поставщиков страховых услуг над интересами потребителей, а о стремлении к доминированию на рынке достаточно узкой группы поставщиков ², что усилит

¹ Кочелягин Н. Подстраховались перед ВТО // «Время», 12 декабря 2006 г. С. 8.

² Лайков А.Ю. Необходимость корректировки модели развития отечественного страхования.

монополизацию на рынке страховых услуг. В данной модели отсутствует межотраслевая, т.е. внутренняя интеграция системы и внешнеэкономическая (межстрановая) интеграция.

Стагнация развития страхового рынка в стране усугубляет проблемы роста российской экономики и приводит к необходимости разработки и реализации принципиально новой модели экономического развития страхования в России и в системе мирового страхового хозяйства. Современные направления интеграции приводят к выводу об их неотделимости, Россия активно интегрируется и использует опыт Западной Европы в страховании. Это закономерно, так как исторически сложилось так, что Россия, начиная с царских времен, активно сотрудничала с западноевропейскими страховыми компаниями. В современной России страховой рынок интегрирован со многими европейскими странами, и в особенности, с немецкими страховщиками. Вместе с тем интеграция сегодня имеет в большей степени одностороннее движение, направленное на использование зарубежного опыта и наличие интереса со стороны западных страховщиков к российскому страховому рынку. Масштабы и неосвоенность российского рынка страховыми услугами усиливают востребованность страхования в перспективе.

Одной из основных особенностей мирового страхового хозяйства является повсеместная либерализация торговли в сфере страховых услуг и расширение доступа иностранных страховщиков на ранее «закрытые» национальные рынки стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки, Азии. Либерализация страховых рынков проходит в основном в рамках выполнения условий ВТО. Как известно, для вступления в данную организацию необходимо решение проблем внешнеторговой политики и либерализации деятельности иностранных компаний на внутреннем рынке сферы финансовых услуг, включая страховой сектор.

В условиях вступления России в состав ВТО, значительный интерес представляет опыт Китая, анализ которого может быть полезен с точки зрения возможностей его использования в российской практике.

До присоединения к ВТО в Китае действовали жесткие ограничения для деятельности иностранных страховых компаний на внутреннем рынке страны. В основе такой ограничительной практики лежала сложная процедура регистрации и получения лицензий, которая позволяла работать на китайском рынке узкому кругу иностранных компаний. Сфера деятельности каждой из этих компаний строго лимитировалась. Фирмы, которые были допущены к работе на рынке КНР, как правило, имели длительные исторические связи с Китаем. Круп-

нейшие зарубежные страховые компании «Америкэн интернешнл групп, инк.» (США) и «Токио Марин энд файер Иншуренс К?» (Япония) осуществляли операции в Китае еще до момента образования КНР в 1949 г.

К началу 2000 г. в Китае действовали всего девять страховых компаний с участием иностранного капитала¹. Десять иностранных страховых компаний к этому времени открыли свои представительства в КНР в ожидании получения лицензий на проведение коммерческой деятельности.

Китай стремился создать условия для приоритетного развития национальных страховых компаний, основанных на подготовке их к конкурентной борьбе с более опытными и сильными иностранными фирмами.

В целях повышения конкурентоспособности и углубления специализации китайских компаний правительством был осуществлен ряд организационных мероприятий. За счет создания четырех крупных страховых компаний в начале 90-х гг. была создана конкуренция монополисту китайского рынка — Народной страховой компании Китая, деятельность которой характеризовалась низкой эффективностью на грани убыточности. Позднее были созданы еще более десяти национальных страховых компаний. Важным результатом этих изменений стало развитие ценовой конкуренции среди национальных производителей страховых услуг. К 2000 г. значительно повысилось качество работы местных компаний и их техническая обеспеченность за счет создания интерактивных сервисных платформ, включая телефонные и компьютерные центры для работы с клиентами. Практика пассивной работы с клиентами сменилась на их активное привлечение. Страховой рынок Китая в последнее десятилетие увеличился ежегодно в среднем на 27%. Согласно данным Комиссии по регулированию страховой деятельности КНР общий размер премий в 2001 г. достиг 210,9 млрд. юаней (около 25,5 млрд. долл.). Страхование жизни и здоровья составило 67,5% размера этой суммы, другие виды страхования — 32,5%².

Китай добился вхождения в ВТО на правах развивающейся страны с соответствующими преимуществами, включая получение переходного периода, в течение которого будет осуществляться поэтапная

¹ Beijing Review. March 15, 2001. P. 25.

² The China Business Review. 2002. № 3. P. 17.

либерализация страховой деятельности и приведение национального законодательства в соответствие с нормами ВТО. При этом одновременно сохраняются определенные льготы в области государственного регулирования страхового сектора.

В соответствии с требованиями рабочей группы ВТО Китай принял на себя следующие обязательства:

- в течение пяти лет после вступления в организацию Китай должен поэтапно снять все географические ограничения для деятельности зарубежных страховых компаний на территории страны;
- Китай обязан расширить сферу деятельности для иностранных компаний в ранее запрещенных для иностранцев областях страхования, таких как страхование здоровья, коллективного страхования жизни, медицинского обслуживания, пенсионного страхования (на эти виды страхования в настоящее время приходится свыше 51% собственности в совместных предприятиях), и создавать компании, полностью принадлежащие иностранной стороне;
- для организаций, действующих в области страхования жизни, должны быть увеличены возможности долевого участия в совместных предприятиях (до 50%);
- для компаний, занятых другими, кроме страхования жизни, видами страховой деятельности, в течение трех лет после присоединения к ВТО будет разрешено иметь свыше 51% собственности в совместных предприятиях, и создавать компании, полностью принадлежащие иностранной стороне;
- сразу после вступления в ВТО Китай позволил иностранным компаниям, специализирующимся в области страхования собственности и страхования ущерба от непредвиденных обстоятельств, осуществлять страхование крупномасштабных рисков.

К настоящему времени Китай выпустил много новых правил и положений в области страховой деятельности, соответствующих требованиям ВТО. Наиболее интересными из них для нашего опыта являются Административные положения относительно деятельности представительств иностранных страховых компаний в КНР, Положение о регулировании деятельности страховых компаний с участием иностранного капитала, Положение о деятельности страховых компаний в области изменяемого страхования жизни, Положение о компаниях в области страхования брокерских комиссий, Положение о страховых агентствах и др.

В 2002–2003 гг. в Китае осуществлялась программа по очистке национального страхового рынка от нелегального бизнеса. В рамках реализации этой программы с рынка были убраны не только местные производители, нелегально предоставлявшие страховые услуги, но также иностранные страховые фирмы, не имеющие лицензий на осуществление такой деятельности в Китае. Новые правила существенно улучшили операционную среду для деятельности как национальных, так и зарубежных компаний.

К началу 2004 г. в соответствии с обязательствами перед ВТО Китай расширил сферу деятельности для иностранных страховых компаний, включая возможность предоставлять услуги в области страхования здоровья и пенсионного страхования не только иностранным, но и китайским гражданам.

Наряду с этим были несколько упрощены требования для выдачи лицензий иностранным страховым брокерским компаниям. Если раньше лицензии могли получить компании с объемом активов не менее 500 млн. долл., то теперь требуется 400 млн. долл.

Для перестраховщиков обязательная доля перестрахования первоначальных рисков в китайской корпорации по перестрахованию сократилась с 20% до 5%¹.

Организационно рынок выстроен так, что при Комиссии по внешнеэкономическим связям Госсовета КНР создан Центр по урегулированию претензий со стороны предприятий с участием иностранного капитала, в рамках которого действует сектор по работе на страховом рынке.

Для развития специализированных учебных и исследовательских программ в ряде ведущих вузов страны, включая Пекинский университет, созданы специализированные учебные заведения. Финансирование образовательных программ осуществляется как правительством КНР, так и зарубежными страховыми компаниями.

Важнейшей из них остается недостаточная конкурентоспособность большинства национальных страховых компаний по сравнению с иностранными фирмами. Поэтому китайские производители страховых услуг требуют защитить внутренний рынок. Основная аргументация сохранения протекционизма сводится к положению о необходимости создания государством условий (административных и финансовых) для повышения конкурентоспособности местных про-

¹ The China Business Review 2004. № 1. P. 13.

изводителей. Аналогичная ситуация складывается на центральном и местном уровнях.

В этой связи трудно ожидать быстрого и эффективного применения законов, принимаемых в соответствии с требованиями ВТО, которые в условиях неразвитой правовой системы КНР, которая является высоко политизированной и сильно зависящей от влияния местных властей.

Еще одной проблемой на пути продвижения иностранных страховых компаний на китайский рынок является возрастающее число региональных барьеров, затрудняющих движение товаров и услуг внутри страны, поскольку в Китае по мере развития процесса реформирования происходит формирование закрытых рыночных анклавов на провинциальном уровне. Свободное передвижение услуг ограничивается правилами лицензирования и внутренними требованиями отдельных провинций. На эту проблему обратила внимание рабочая группа ВТО, в заключительном докладе которой отмечается, что местные власти КНР разрабатывают большое количество ограничений, действующих на нетранспарентной и дискриминационной основе, и что сами эти правила очень трудно получить для ознакомления. В этих правилах трактуются и детализируются применительно к местной ситуации законы центрального правительства. Такие трактовки сильно различаются в различных юрисдикциях¹.

Серьезной проблемой остается предотвращение оттока капитала из страны и сохранение рабочих мест для местного персонала. Рассматривать данную проблему либерализации экономики следует с позиций интересов национальных экономик. Поэтому российскому страховому сообществу следует использовать опыт Китая, направленный на реализацию первоочередных мер, связанных с национальными интересами: досрочное выполнение наименее болезненных для себя требований организации — изменение правовой базы и отложить на неопределенный срок сложные для себя обязательства. Такой подход может быть хорошим примером и для России, так как он позволяет выиграть и лучше подготовиться к конкурентной борьбе.

Отрицательное влияние на страховой рынок России оказывает активизация недобросовестных страховщиков и расширение страхового мошенничества.

¹ World Trade Organization. Report of the Working Party on the Accession of China. WT/MIN (01) 3, 10. November 2001.

По мере роста страхового бизнеса появляются все новые виды страхового мошенничества, причем наряду с отечественными страховщиками на рынке работают и их зарубежные представители. Так, например, финансовая группа Thor United Corp. продавала на территории России в начале 2007 г. полисы страхования жизни американской компании National Western Life Insurance (NWLI). Федеральной службой страхового надзора (ФССН) было выявлено, что торговля полисами осуществляется незаконно.

Страховой продукт, предлагавшийся Thor United на территории России, включал базовое страховое покрытие по страхованию жизни от 150 тыс. до 1 млн. долл. с дополнительной защитой от несчастного случая до 300 тыс. долл. Причем страховой продукт Value Pro предусматривал возможность выплат по таким страховым случаям, как самоубийство, война, теракт, беспорядки и народные волнения, т.е. по тем случаям, которые страховыми полисами обычно не покрываются и, следовательно, на территории России не могут предлагаться в качестве страховой услуги.

Данный продукт рекламировался, как не имеющий аналогов на рынке СНГ, соответствующий западным продуктам класса Universal Life, построенным по передовым, всемирно признанным технологиям лидеров международного страхования. Лже-страховщики утверждали, что данный продукт является новинкой для россиян и представляет страховой план с неизвестными ранее лимитами и рисками покрытий.

Распространители полисов, ссылаясь на NWLI, отмечали, что данная компания входит в десятку крупнейших страховщиков США, имеет наибольший объем контрактов страхования жизни на международном рынке. При этом псевдо-страховщики отмечали, что они не продают, а просто рассказывают о данной страховой программе. Продает полисы сама американская компания, а назначенная финансовая группа помогает передать деньги и получить полис из офиса этой компании.

Функции Thor United сводились к тому, что они готовят анкеты на английском языке, пересылают их в США и ждут ответа в срок от трех недель до двух месяцев, о чем потом сообщают клиентам. Стоимость страхового полиса сроком на 25 лет для молодого человека в возрасте 25 лет, курящего, обойдется примерно в 7–9 тыс. долл., при этом в него можно включить страхование жизни членов семьи или деловых партнеров — до восьми человек в одном полисе.

Связаться с NWLI не удалось в течение месяца: телефоны остинского офиса компании не отвечали.

В 2006 г. была пресечена деятельность аналогичных структур «Фондового резерва» и Saving Word System (SWS), учредителем которых явился президент Московской федерации самбо Александр Дюков. Этим компаниям инкриминировалось создание финансовых пирамид с использованием технологий сетевого маркетинга.

Ответственность за незаконное предпринимательство в соответствии со ст. 171 УК РФ предусматривает штраф компании от 100 тыс. до 500 тыс. рублей, либо лишение свободы ее руководителей со сроком до пяти лет со штрафом в размере до 80 тыс. рублей. Таким образом, мошенничество стало серьезной проблемой для страхового бизнеса, причем в глобальной экономике оно приобретает крупные международные масштабы, способствующие росту нестабильности на рынке финансовых услуг.

Особенности формирования национального страхового рынка в России характеризуются существенными проблемами, связанными с его развитием. Поэтому, для решения стратегических задач российской экономики, связанных с реализацией социальных программ и приоритетным развитием всей финансовой сферы, структурообразующим звеном которой является страхование, необходимо на государственном уровне разработать и реализовать системные мероприятия по ликвидации накопившихся проблем.

Д. С. Ушаков,

доцент Ростовского государственного университета путей сообщения, к.э.н.

Технологическое лидерство как фактор современной внешнеэкономической политики: содержание, условия и инструменты поддержания

Потенциал информатизации экономик догоняющего развития, неоднократно обосновывавшиеся в литературе (например, в рамках теории «технологических скачков» или модели «гусиного клина» Акамацу) актуализируют вопросы технологического лидерства Запада и проблемы его сохранения.

Быстрое развитие и распространение информационных технологий в конце XX века было обусловлено высокой эффективностью их использования в общественном производстве и в домашнем секторе, а высокие темпы роста производительности труда в отраслях, производящих товары с использованием ИТ, привели к снижению цен на эти товары, что способствовало их широкому распространению во всех остальных отраслях. На основе новых технологий были преобразованы и традиционные отрасли экономики, при этом высокотехнологичные отрасли ИТ явились надстройкой над развитой индустриальной базой стран Запада, в результате чего они получили рынок сбыта своей продукции в традиционных отраслях, что стимулировало дальнейшее развитие всей экономики развитых стран.

Активная государственная инновационная политика, в том числе и большие расходы на НИОКР, не сокращающиеся в последнее время, ускоряют процессы качественного преобразования традиционных отраслей, способствуют становлению отраслей ИТ как мощной сферы их национальной экономики¹.

¹ World Economic Outlook. The Information Technology Revolution. Washington: IMF, 2005. P. 107.

Первенство в освоении новых технологий всегда обеспечивает максимальную прибыль от их использования. Поскольку, все новые технологии разрабатывались и внедрялись в первую очередь в развитых странах, они в результате постоянного снижения цен на высокотехнологичную продукцию получали основную прибыль от их использования. Кроме того, быстрое распространение новых технологий в экономике, связанно с увеличением производительности труда во всей экономике, чей положительный эффект развитые страны использовали первыми.

Однако ИТ по сравнению с предыдущими технологиями обладают рядом детерминирующих тренды их глобального распространения особенностями, такими как глобальный характер их производства; высокая скорость развития; почти равные нулю предельные издержки функционирования; обладание особым экономическим эффектом, влияющим на обработку и обмен информацией, играющей жизненно важную роль в определении объемов и структуры производства, степени вертикальной интеграции компаний.

В результате чего, массовое производство продукции ИТ дистрибуцировано по миру, сосредоточено в том числе и в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии, Гонконге, Южной Корее, Китае. Но в сфере производства ИТ, как и всех других высокотехнологичных товаров, разделение труда между развитыми и развивающимися странами складывается по известной схеме: большая часть научно-исследовательских и конструкторских работ выполняется в развитых странах, производство же деталей и комплектующих осуществляется дочерними предприятиями западных ТНК, расположенными в новых индустриальных и развивающихся странах.

Сюда в первую очередь передается ненаукоемкая часть производства, то есть те стадии производства, которые могут быть выполнены неквалифицированными работниками на специальном импортном оборудовании. Масштабный импорт капитала и технологий этих стран лишает их собственных источников развития, той прибыли, которая необходима для широкого внедрения ИТ в национальную экономику, поэтому выгоды от производства высоких технологий для них минимальны.

Производство ведется по большей части для потребителей развитых стран, что хорошо демонстрируется соотношением экспорта и импорта ряда ведущих стран в области производства ИТ, а также данных по группам стран. Потребление в странах-производителях сдерживается рядом причин, таких как несовершенная экономическая структура,

низкий уровень доходов основной массы населения, отсутствие необходимой инфраструктуры. Низкий уровень развития человеческого капитала препятствует быстрому внедрению ИТ в их национальное производство, что на практике ведет к изъятию значительной части доходов от производства информационных технологий в пользу развитых; определенным образом лимитирует возможности собственных инновационных инициатив стран догоняющего развития, сужает горизонты внедрения как западных, так и собственных технологических новинок, стабилизирует разрыв в количественных и качественных характеристиках применяемых ИТ.

Сложившаяся ситуация, учитывая высокий экономический эффект информатизации для стран-новаторов, очевидно, должна быть зафиксирована на как можно более длительный исторический период самими лидерами, к чему последние прилагают максимум усилий, ставших в начале нового тысячелетия мейнстримом их внешнеэкономической политики.

Отстаивая в качестве причин современных экономических и общественных трансформаций несовершенство рыночных механизмов информационного и технологического обмена, можно утверждать, что с появлением новых центров инициирования научно-технологического прогресса, потенциал развитых стран в части контроля технологической модернизации последних с помощью традиционных рыночных инструментов стремительно сокращается.

Основное условие информационного и технологического контроля со стороны развитых государств — это трудоустройство квалифицированной рабочей силы, формирование их мотивации, ориентированные на то, чтобы их научный потенциал был направлен в одно русло с интересами западных высокотехнологичных компаний. Второе важнейшее условие — это повсеместная защита интеллектуальной собственности корпораций-инноваторов.

Существует еще третье условие — контроль над процессом получения образования в догоняющих странах. Однако его выполнение в отношении большинства государств уже не представляется возможным, поскольку сам рынок и мировое производство привели к тому, что научный потенциал западных стран был рассеян по миру, создав десятки и сотни новых центров подготовки высококлассных специалистов за пределами западной цивилизации.

Изначально Запад имел возможность контроля деятельности частного бизнеса в сфере распространения технологий по всему миру, используя для сохранения собственного технологического лидерства

стимулирование процесса «утечки мозгов» и перманентный мониторинг научных достижений в странах догоняющего развития. Однако, с ростом конкурентоспособности экономик новых технологических стран данные инструменты потеряли былую эффективность, а вместе с ней — способность развитых государств регулировать процесс подготовки квалифицированных кадров «на местах».

Одним из способов восстановления контроля над уровнем развития квалификации кадров в странах с переходной экономикой, является давление (экономическое или политическое) на профильные государственные органы с требованиями реформирования и модернизации национальной системы высшей и средней школы, внедрения «передовых» западных технологий и стандартов в образовании, основанных на образовательных суррогатах и модульном обучении.

В ответ государства либо частично идут на уступки, внедряя в практику образования западные рекомендации с сохранением фундаментальных основ национальной средней и высшей школы (Индия, Малайзия, Таиланд), либо ничего не предпринимают в этом направлении (Китай, Вьетнам), либо соглашаются с необходимостью модернизации высшей школы (Россия, страны бывшего СССР).

Вместе с тем, более актуальными в деле сохранения технологического отставания стран с транзитивной экономикой остаются два иницируемых развитыми государствами способа — трудоустройство квалифицированных жителей стран «третьего мира» либо разработка и глобальное распространение жестких стандартов защиты интеллектуальной собственности западных технологических корпораций.

Первый способ применялся вплоть до начала XXI века. Активный рост технологических компаний в странах Запада, обеспечение им доступа к мировым финансам за счет размещения ценных бумаг технологических корпораций на всех существующих биржах, стремительное увеличение их курсовой стоимости в целом позволяли наращивать список штатных или частично привлекаемых работников, хотя формы трудоустройства квалифицированных жителей развивающихся стран существенно трансформировались.

Если в середине XX столетия наиболее популярным видом трудоустройства, например, квалифицированного индуса или китайца была организация их миграции в страны Западной Европы или США («утечка мозгов»), то ближе к концу прошлого столетия она начала давать сбои, причинами которых, прежде всего, стали социальные проблемы, порождаемые мигрантами, а также инициированный в западном обществе прессинг со стороны национальных профсоюзов.

Существовала прямая угроза падения заработной платы в инновационных отраслях Запада ввиду того, что даже стремительно растущие технологические корпорации не могли справиться с возрастающим потоком миграции квалифицированной силы.

Резкое сокращение капитализации технологических корпораций, вызванное биржевым крахом так называемого «Интернет-пузыря» в начале 2000-х годов обнажили комплекс проблем инновационного сектора западной экономики, который теперь, как и предприятия традиционной индустрии или нетехнологического сектора сферы услуг, нуждались в оптимизации бизнес-процессов, а главное, в расширении границ собственного присутствия в мире, осуществлении эффективной стратегии экономической экспансии, бывшей по большому счету единственным механизмом преодоления негативных последствий сложившейся ситуации.

На рубеже тысячелетий Интернет-компании и технологические корпорации (так называемый «пятый сектор экономики»¹) были вынуждены либо переводить собственный продукт в разряд товаров глобального народного потребления; модернизировать собственные организационные структуры, в которых в начале XXI века наряду с традиционными отделами, занятыми НИОКР, стали активно проявляться аффилированные отделы маркетинга и глобального сбыта.

Особенность деятельности транснациональных корпораций в сфере инноваций и разработки новых технологий заключена в обеспечении их непосредственного доступа к ресурсам перманентной инноватики — квалифицированной рабочей силе, а также непосредственным рынкам сбыта технологичной продукции на всех национальных рынках. Интернет стал главным компонентом инфраструктуры транснационализации сферы высоких технологий, обеспечивающим эффективную и постоянную коммуникацию между аффилированными структурами и регионами присутствия транснациональных компаний.

Сложилась весьма оригинальная ситуация — в XX столетии «четвертый» (коммуникационный) и «пятый» (высокотехнологичный) сектора экономики, разрабатывая технологические платформы для транснационализации, действовали в первую очередь на благо предприятий транснационального уровня хозяйствования в сфере промышленного и сервисного производства. Однако трансформации в высокотехнологичном секторе рубежа тысячелетий вынудили и его самого активно

¹ Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития. М.: Экономика, 2000.

использовать собственные достижения в создании и развитии транснациональных видов предпринимательства.

Затронувшая технологичный сектор экономики транснационализация деформировала и схему трудоустройства квалифицированных жителей стран развивающегося мира. На смену «утечки мозгов» пришло трудоустройство «на местах». В государствах догоняющего развития начали активно создаваться так называемые технологические центры, «мозговые узлы» ИТ-компаний, главной задачей которых явились, во-первых, аутсорсинг, во-вторых, формирование новых инструментов мониторинга научных достижений на местах.

Вывод отдельных видов стандартизированной работы в страны третьего мира позволил технологичным компаниям существенно экономить на заработной плате, аккумулировать в едином производственном процессе преимущества различных стран и экономических систем, причем без видимой деформации самого производственного процесса. Современные коммуникационные технологии в целом гарантировали бесперебойные внутрикорпоративные коммуникации и возможности обеспечения сетевой структуры компании, терминалами которой стали «мозговые узлы» и «узлы концентрации капитала».

К примеру, формирование в индийском Бангалоре комплекса представительств ведущих инновационных корпораций Запада позволило создать на индийской территории узлов, выполняющих рутинную работу, с которой квалифицированные индийские работники справились намного лучше, чем их американские или европейские коллеги, а главное, могли работать за в 5–10 раз меньшую заработную плату¹.

Появившиеся технологичные ТНК прекрасно осознавали перспективы роста инновационного потенциала государств догоняющего развития, для чего параллельно с аутсорсингом начали создавать и структуру мониторинга достижений НИОКР в третьих странах, формировать собственные «мозговые узлы», цель которых — привлечение к работе в корпорациях наиболее квалифицированных специалистов.

К примеру, компания «Intel» помпезно представила глобальную программу поддержки технологического прогресса и роста квалификации работников во всем мире, в основе которой было открытие более сотни научных лабораторий и центров по всему миру. Постоянно инициируя конкурсы, олимпиады, учреждая корпоративные стипендии, «Intel» отбирает лучших представителей национальной науки и

техники в десятках странах, предлагая им выгодные условия для совместной работы, все возможные виды финансовой поддержки взамен результатов научных разработок.

Это еще одно конкурентное преимущество транснациональной компании в сфере технологий — ее способность аккумулировать колоссальные средства для инвестиций в технологический прогресс и инноватику. Ни одно национальное государство, даже захлебывающееся от «нефтяных дирхамов», «текстильных юаней» или «газовых рублей» не сможет создать более выгодных условий для квалифицированных специалистов, чем, например, «Microsoft» или «Intel», активно обеспечивающие себе доступ к квалифицированной рабочей силе в глобальном масштабе.

Вместе с тем, проблема трудоустройства специалистов из стран догоняющего развития, а если рассмотреть этот процесс глубже, — обеспечение транснациональному высокотехнологичному бизнесу непосредственного доступа к квалифицированной рабочей силе в мире, даже не смотря на достижения аутсорсинга (который по сути в большей степени выгоден ТНК, нежели самим специалистам) и глобальных сетей «мозговых центров» (в которые попадают либо лучшие, либо занятые наиболее перспективными с точки зрения коммерческого применения проектами специалисты) не решена. Более того, ее решение с каждым годом, на фоне не только роста количества специалистов в третьих странах, но и качественного уровня их подготовки стремится к нулю.

Важный инструмент сохранения лидерства Запада в технологическом прогрессе — защита интеллектуальной собственности, безусловно действенный, однако в современной практике представляющий все менее достижимым и целесообразным.

Бесспорно, наличие признанного автора и глобальных патентов на технологические новинки и изобретения является залогом лидерства в масштабах планеты как конкретной компании, так и страны, которой данная компания принадлежит. С другой стороны, сам международный рынок информационных технологий, появление которого стало логичным продолжением научно-технического прогресса, инфраструктура информатизации, направленная на обеспечение доступа к информационным ресурсам миллионов человек из различных государств мира, делают невозможным не только защиту прав интеллектуальной собственности, но и даже установление этого авторства.

Причины чего: сокращение асимметричности рынка информационных технологий и отсутствие преград в получении доступа к передовым ресурсам для огромного количества жителей планеты; даваемые технологиями возможности для многократного и нерегулируемого ска-

¹ Фридман Т. Плоский мир. М.: АСТ, 2005.

чивания и копирования в том числе и с целью дальнейшей модернизации и использования в последующих НИОКР полученной информации и знаний.

Не меньшим препятствием является также и то, что рынок ИТ давно перестал быть национальным и, следовательно, регулироваться национальной системой права, а правовая инфраструктура международной передачи информации в отличие от инфраструктуры информатизации развивается гораздо медленнее.

Отметим, что известные инструменты поддержания технологического лидерства стран Запада в условиях сферы ИТ-производства и продажи ИТ-продукта с каждым годом оказываются все менее действенными, что вызвано, спецификой последних тенденций отрасли, прежде всего, переходом инновационных компаний на трансграничный уровень своего хозяйствования. Государства периферийного и в особенности догоняющего развития оказались весьма плодородной, подготовленной глобализацией «почвой», в которую попали отдельные «зерна» инноваций, способные в кратчайшие сроки вырасти в глобально конкурентоспособную ИТ-индустрию. В отличие от перенесенных в развивающиеся страны отраслей производства товаров реального мира, контроль над которыми Запад может осуществлять практически на любой стадии, его компетенции в аналогичном регулировании стремительно развивающихся ИТ-производств менее эффективны и сокращаются с каждым годом.

В ситуации, когда инициированное ИТ-корпорациями дистрибуцирование центров концентрации квалифицированных кадров по планете порождает конкурентов им самим, представителям Запада с целью сохранения лидерства остается либо применение жестких мер, направленных на консервацию современной ситуации (прежде всего за счет подключения наиболее конкурентных в ИТ-производстве стран к конвенциям о защите авторских прав и интеллектуальной собственности), либо его активизация с целью прорывного перехода на новые принципы технологического лидерства (основанного не на ИТ, а, например, на high-tech технологиях), что откроет новые горизонты в мировой торговле, международной конкуренции, глобальном разделении труда.

А. Ф. Черненко,
доцент Челябинского филиала Российской Академии
предпринимательства, к.т.н.

Е. В. Новикова,
преподаватель Челябинского филиала Российской Академии
предпринимательства

Комплексная оценка результатов исследования платежеспособности

Доминирующим подходом к оценке и анализу платежеспособности является соотнесение платежных средств и обязательств хозяйствующего субъекта в различных интервалах анализируемого периода. Тем не менее, методология оценки и анализа платежеспособности не исчерпывается этим принципом, вследствие чего существуют ее различные варианты. Остановимся на одном из них, по-нашему мнению — наиболее рациональном [1]. Он схематично представлен на рис. 1.

Согласно предлагаемому подходу, в первую очередь группируются обязательства предприятия по срокам погашения. Группировка происходит на основании графика погашения обязательств. Поскольку у каждого предприятия график погашения будет в той или иной мере различен, то и группировка обязательств будет индивидуальна. Далее, в соответствии со сформированными группами обязательств, группируются и платежные средства — активы предприятия. Эта группировка производится таким образом, чтобы сроки превращения их в форму, удовлетворяющую кредитора, соответствовали срокам погашения обязательств.

Поскольку данный метод учитывает специфику деятельности, вытекающую из индивидуальности структуры активов и обязательств

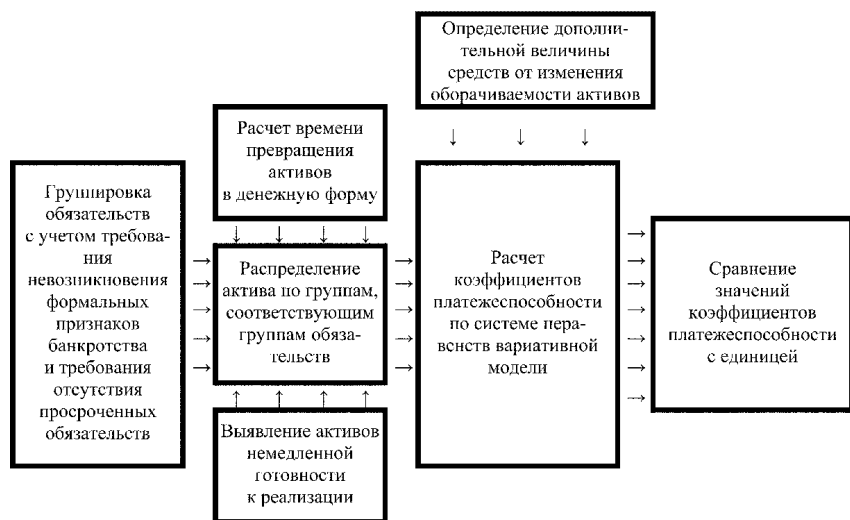


Рис. 1. Схема оценки платежеспособности

конкретного предприятия, то у различных организаций будет неодинаковое количество исследуемых показателей, то есть модель платежеспособности будет являться вариативной [2]. Количество показателей будет зависеть не только от специфики деятельности. На него будет оказывать существенное влияние и временной фактор, поскольку в отдельно взятой организации с течением времени меняется как структура обязательств, так и структура активов, что неизбежно ведет к изменению количества показателей платежеспособности. Это происходит в связи с тем, что предприятие определяет интервал времени для расчета соответствующего коэффициента не субъективно, а таким образом, чтобы с момента начала данного интервала до момента его окончания не предвиделось существенного изменения структуры активов и/или обязательств и чтобы не оказалось так, что внутри отдельно взятого расчетного периода уровень платежеспособности существенно колеблется.

Различное количество показателей затрудняет возможность исследования уровня платежеспособности в динамике, поскольку приходится сравнивать группы показателей с разным числом входящих в них элементов, поэтому возникает необходимость приведения всех сформированных показателей в сопоставимый вид так, чтобы можно было осуществлять межфирменное сравнение результатов оценки пла-

тежеспособности, а также наблюдать динамику платежеспособности внутри одной организации в разные отчетные периоды.

Для наглядности представим решение данной проблемы в графо-аналитическом виде.

В рамках годового периода времени аналитики предприятия имеют возможность разбивать исследуемый период на части, исходя из профессионального опыта, а также из знания договорной документации. Однако, есть правило, которое должно быть соблюдено в любом случае: в рамках одной части анализируемого периода не должно оказаться обязательств просроченных и непросроченных.

Если предположить, что тех значений коэффициентов платежеспособности, которые будут определены в результате расчета по отдельным периодам, предприятие достигает в конечной точке периода (то есть в точке пересечения прямой уровня платежеспособности с линией сетки оси абсцисс, которая характеризует тот интервал времени, на который определяется соответствующий коэффициент платежеспособности), то, соединив на графике найденные точки, можно получить следующую картину (рис. 2). Кроме того, следует учитывать значение уровня платежеспособности на конец предыдущего периода, чтобы определить точку отсчета. На рис. 2 такой точкой отсчета является уровень платежеспособности, равный 0,9.

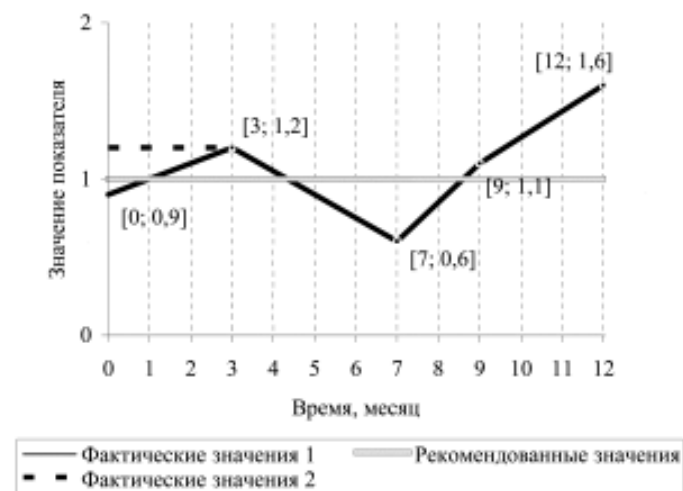


Рис. 2. Динамика уровня платежеспособности предприятия за 1 год

Может оказаться, что предприятие не обладает информацией о том, какой уровень платежеспособности был у него на конец предыдущего периода. В таком случае можно предположить, что в течение первого периода значение показателя платежеспособности было на одном и том же уровне (в начале и в конце этого периода). В таком случае первый отрезок графика будет выглядеть, как показано штриховой линией на рис. 2.

Построив, таким образом, соответствующий график динамики уровня платежеспособности, который в идеальном варианте имеет линейную структуру, нетрудно будет определить уровень платежеспособности предприятия в любой момент в рамках анализируемого периода, воспользовавшись видом линейной функции (1).

$$K_{ij} = \alpha_j T_{ij} + \beta_j, \quad (1)$$

где K_{ij} — коэффициент платежеспособности предприятия в j -м периоде; T_{ij} — некоторый момент j -того временного интервала, на который необходимо определить уровень платежеспособности предприятия; α_j — коэффициент, характеризующий темпы прироста или снижения уровня платежеспособности в j -м интервале; β_j — показатель абсолютного увеличения или снижения коэффициента платежеспособности в j -м интервале; индексы i и j — показывают номер промежуточного коэффициента платежеспособности или момента, на который определяется данный коэффициент (причем $0 \leq i \leq n$), и интервал времени, на который распространяется то или иное значение отдельного базового показателя платежеспособности соответственно.

Для определения уравнений прямых на выбранных интервалах времени, в качестве исходных данных необходимо воспользоваться значениями $[K_{ij}; T_{ij}]$, рассчитанными в рамках определения соответствующих базовых коэффициентов платежеспособности, в конечной и начальной точках того или иного интервала.

На момент проведения оценки динамики платежеспособности предполагается, что аналитикам уже известны результаты расчета базовых коэффициентов платежеспособности за определенные периоды времени. Таким образом, из формулы (1) известны будут значения показателей K_{ij} и T_{ij} . Чтобы вывести общую формулу расчета значений уровня платежеспособности в любой момент времени в исследуемом периоде, необходимо определить формулы расчета показателей α и β из формулы (1).

Для этого необходимо составить следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} K_{0j} = \alpha \cdot T_{0j} + \beta; \\ K_{nj} = \alpha \cdot T_{nj} + \beta, \end{cases} \quad (2)$$

где 0 — индекс, определяющий значения показателей (K_{ij} и T_{ij}) в начальной точке исследуемого периода (j); n — индекс, определяющий значения показателей (K_{ij} и T_{ij}) в конечной точке исследуемого периода (j).

Посредством преобразований получим

$$K_{ij} = K_{0j} + \frac{\Delta K_j}{\Delta T_j} \cdot (T_{ij} - T_{0j}), \quad (3)$$

где $\frac{\Delta K_j}{\Delta T_j}$ — изменение коэффициента за единицу времени в течение j -го периода (вытекает из предположения, что рост (падение) коэффициента происходит равномерно в течение рассматриваемого периода). Очевидно, что при снижении коэффициента этот показатель будет отрицательным.

$\frac{\Delta K_j}{\Delta T_j} T_{ij}$ — произведение среднего показателя колебания коэффициента K_{ij} за единицу времени на период времени, за который предприятие желает определить промежуточный уровень платежеспособности.

$T_{ij} - T_{0j}$ — временной интервал от начала исследуемого периода до того момента, в котором необходимо узнать уровень платежеспособности.

Таким образом, зная значения базовых коэффициентов платежеспособности, рассчитанных на определенный период времени, в начальной и в конечной точках выбранного интервала, можно определить промежуточный уровень платежеспособности предприятия на любой момент времени анализируемого периода. Это обстоятельство позволяет осуществлять сравнительный анализ платежеспособности между периодами. Данный анализ может быть как внутрифирменным, так и межфирменным.

Предположим, что руководитель организации принял решение использовать данную методику комплексной оценки платежеспособности и провести сравнительный анализ уровня платежеспособности своей организации с другим предприятием. Здесь необходимо отметить, что важным допущением в данном случае является использова-

ние рассматриваемыми организациями одной и той же методики расчета базовых коэффициентов платежеспособности. Поскольку, если предприятия будут использовать различные методы оценки платежеспособности, то это существенно затруднит проведение сравнительного анализа.

Предположим, что за рассматриваемый период времени организации X и Y, используя вышеприведенную (см. рис. 1) методику определения уровня платежеспособности, основываясь на специфике структуры своих активов и обязательств, произвели расчет базовых коэффициентов (табл. 1). Нулевая точка на начало анализируемого периода характеризует уровень платежеспособности предприятия на конец предыдущего анализируемого периода, поэтому базовый интервал (T_{ij}) данного показателя в табл. 1 принят за ноль. Верхние индексы коэффициентов и интервалов идентифицируют предприятия, к которым они относятся.

Из примера очевидно, что, например, коэффициенты K_{n1}^x и K_{n1}^y являются несопоставимыми, поскольку временные интервалы, на которые они определены, различны и составляют три и два месяца соответственно.

Таблица 1

Значение базовых коэффициентов платежеспособности на предприятиях X и Y

№ п/п	Наименование организации							
	X				Y			
	Базовый коэффициент, K_{ij}		Базовый временной интервал, T_{ij}		Базовый коэффициент, K_{ij}		Базовый временной интервал, T_{ij}	
	обозначение	величина	обозначение	величина	обозначение	величина	обозначение	величина
1	K_{01}^x	0,9	T_{01}^x	0	K_{01}^y	1,2	T_{01}^y	0
2	$K_{n1}^x; K_{02}^x$	1,2	$T_{n1}^x; T_{02}^x$	3	$K_{n1}^y; K_{02}^y$	0,8	$T_{n1}^y; T_{02}^y$	2
3	$K_{n2}^x; K_{03}^x$	0,6	$T_{n2}^x; T_{03}^x$	7	$K_{n2}^y; K_{03}^y$	1,0	$T_{n2}^y; T_{03}^y$	4
4	$K_{n3}^x; K_{04}^x$	1,1	$T_{n3}^x; T_{04}^x$	9	$K_{n3}^y; K_{04}^y$	1,1	$T_{n3}^y; T_{04}^y$	5
5	K_{n4}^x	1,6	T_{n4}^x	12	$K_{n4}^y; K_{05}^y$	0,7	$T_{n4}^y; T_{05}^y$	6
6					$K_{n5}^y; K_{06}^y$	0,9	$T_{n5}^y; T_{06}^y$	10
7					K_{n6}^y	1,1	T_{n6}^y	12

Для определения динамики платежеспособности на данных предприятиях в первую очередь следует построить графики (рис. 3, 4). Если объединить данные графики, то получится картина, отраженная на рис. 5.

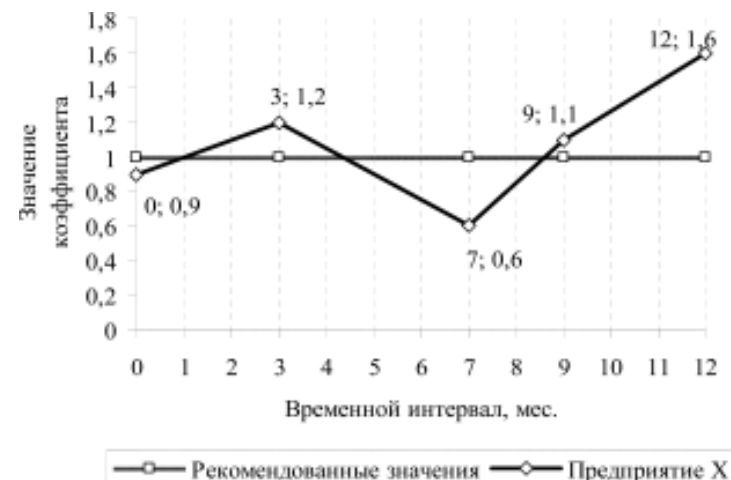


Рис. 3. Динамика платежеспособности предприятия X

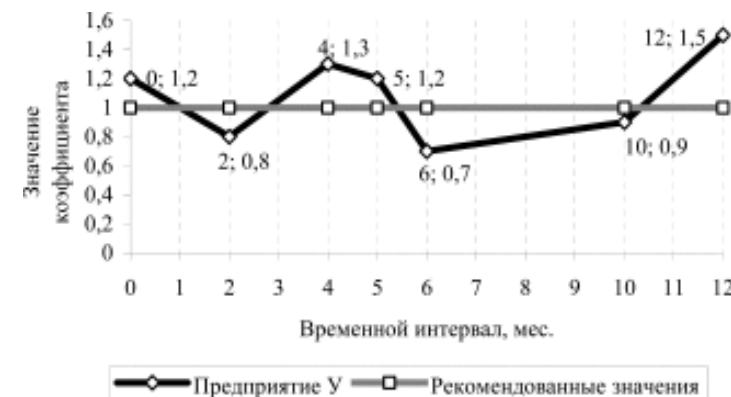


Рис. 4. Динамика платежеспособности предприятия Y



Рис. 5. Динамика платежеспособности предприятий X и Y

Графики наглядно отображают уровни платежеспособности и позволяют увидеть точки, в которых у данных предприятий совпадали значения коэффициентов, а в которых существенно отличались. В этом состоит основное преимущество графического представления информации. Однако оно имеет и существенный недостаток – неточность полученных данных. На основе такого метода представления информации можно только приблизительно оценить уровень платежеспособности предприятий X и Y, например, за период 8 месяцев. Поэтому рекомендуется наряду с графиками использовать математические (расчетные) методы получения необходимых данных.

Предположим, необходимо сравнить уровни платежеспособности рассматриваемых предприятий за период два месяца. Если обратиться к табл. 1 или к графику, изображенному на рис. 4, то можно увидеть, что уровень платежеспособности предприятия Y за данный период составляет 0,8 и определен в рамках расчета базовых коэффициентов, в частности коэффициента K_{n}^y . Однако, у предприятия X в исследуемом периоде структура активов и обязательств сложилась таким образом, что за период два месяца расчет отдельного базового коэффициента не был необходим. На графике (см. рис. 5) видна динамика уровня платежеспособности предприятия X, а также существенное его отличие от уровня платежеспособности предприятия Y на данном интервале времени, однако, чтобы определить более точное значение коэффициента платежеспособности для предприятия X на промежуточном временном интервале, равном два месяца, необходимо прибегнуть к формуле (3).

В данном случае значение коэффициента K_{0j} будет определяться значением коэффициента платежеспособности предприятия X на начало исследуемого базового интервала времени. Период два месяца, за которые следует рассчитать показатель, попадает в первый базовый временной интервал определения уровня платежеспособности, так как для предприятия X первым временным интервалом, на который определен первый коэффициент платежеспособности, является три месяца, таким образом $j = 1$. Определив исследуемый базовый интервал времени, находим значение показателя платежеспособности в начальной точке данного интервала. В первом интервале это значение будет характеризовать уровень платежеспособности на конец предыдущего исследуемого периода, а именно, соответствовать значению коэффициента K_{01}^x из табл. 1, то есть $K_{01}^x = 0,9$.

Далее необходимо определить изменение уровня платежеспособности предприятия X за единицу времени в течение первого интервала времени. Оно определяется, как один из элементов формулы (3):

$$\frac{\Delta K_j}{\Delta T_j} = \frac{K_{n1} - K_{01}}{T_{n1} - T_{01}} = \frac{1,2 - 0,9}{3 - 0} = \frac{0,3}{3} = 0,1.$$

Полученное значение свидетельствует о том, что в течение первого интервала времени (для предприятия X три месяца) колебание уровня платежеспособности составляло 0,1 пункта в единицу времени. Единицей времени в данном случае является один месяц.

Далее необходимо определить, за какой интервал времени необходимо оценить уровень платежеспособности, т.е. найти количество единиц времени, которое входит в промежуток $[T_{0j}^x; T_{ij}^x]$, а применительно к рассматриваемому примеру $[T_{01}^x; T_{11}^x]$. Для этого снова следует обратиться к табл. 1. Согласно данным, которые она содержит $T_{01}^x = 0$, а $T_{11}^x = T_{n1}^y = 2 = 0$. Таким образом, $T_{11}^x - T_{01}^x = 2 - 0 = 2$. После того, как все составляющие формулы (3) найдены, можно перейти непосредственно к определению уровня платежеспособности за необходимый для проведения сравнительного анализа промежуток времени.

$$K_{ij} = K_{0j} + \frac{\Delta K_j}{\Delta T_j} \cdot (T_{ij} - T_{0j}) = 0,9 + 0,1 \cdot 2 = 1,1$$

Таким образом, после расчета величины промежуточного показателя платежеспособности на исследуемом интервале времени, можно осуществить сравнение полученного значения с тем значением уров-

ня платежеспособности, который имеется в данных предприятия У за аналогичный промежуток времени (в данном случае два месяца). Для предприятия У, как видно из табл. 1 и из графиков, изображенных на рис. 4, 5, 6, на момент исследуемого промежутка времени, а именно два месяца, уровень платежеспособности составлял 0,8. В то время как предприятие Х, исходя из произведенных расчетов, на тот же момент времени находилось в более выгодной ситуации, поскольку показатель платежеспособности находился на уровне 1,1 и соответствовал нормальному значению (больше единицы).

Таким образом, можно привести всю совокупность показателей платежеспособности, определяемую предприятием Х, к виду, сопоставимому с общей картиной уровня платежеспособности на предприятии У. Однако, осуществляя такие расчеты, следует не забывать о принципе рациональности. Чтобы все показатели привести к сопоставимому виду, нет необходимости составлять уравнения расчета промежуточных коэффициентов для всех базовых интервалов времени, на которые разбит анализируемый период на предприятии, которое осуществляет сравнение.

Для того, чтобы не осуществлять лишние расчеты, предлагается составлять табл. 2.

Таблица 2

Выявление временных интервалов, требующих дополнительных расчетов промежуточных коэффициентов

Шкала промежуточных интервалов времени, на которые разбит анализируемый период на предприятии – субъекте сравнения	Шкала промежуточных интервалов времени, на которые разбит анализируемый период на предприятии – субъекте сравнения												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													

Для построения такой таблицы в первую очередь необходимо определиться с временным интервалом, который будет принят за единицу и дальше которого дробление по периодам осуществляться не будет. В качестве такого единичного интервала может быть принят наименьший период, за который осуществлялся расчет коэффициентов платежеспособности у предприятия-объекта сравнения. В рассматриваемом примере за единичный интервал принят один месяц, поскольку это наименьший промежуток времени, в рамках которого был осуществлен расчет соответствующих показателей у предприятия-объекта сравнения (в данном случае предприятия У).

В табл. 2 сплошной жирной линией обозначены базовые интервалы времени, в рамках которых был осуществлен расчет базовых коэффициентов платежеспособности, на предприятии-субъекте сравнения (по примеру предприятия Х); пунктирной линией обозначены базовые интервалы времени, в рамках которых был осуществлен расчет базовых коэффициентов на предприятии-объекте сравнения (предприятие У). Последние, в свою очередь, образуя проекцию на шкалу единичных интервалов предприятия-субъекта сравнения, позволяют выявлять области, в которых для осуществления сравнительного анализа требуется произвести дополнительные расчеты промежуточных показателей платежеспособности, а также области, которые не требуют этих действий. Так, согласно рассматриваемого примера, в рамках временного интервала с начала анализируемого периода до трех месяцев требуется произвести расчет одного промежуточного коэффициента платежеспособности, поскольку на данном интервале по табл. 2 свою проекцию на шкалу предприятия-субъекта сравнения образует только одна пунктирная линия, отражающая временной интервал, равный двум месяцам. В рамках временного интервала от трех до семи месяцев требуется расчет уже трех промежуточных коэффициентов, поскольку в данную область попадают три пунктирные линии и т.д. В рассматриваемом примере в табл. 2 также имеется область, которая не требует дополнительных расчетов, а именно, временной интервал от семи до девяти месяцев.

Таким образом, по результатам построения таблицы выявления временных интервалов, требующих дополнительного расчета промежуточных коэффициентов, делается заключение о том, что для осуществления сравнительного анализа, согласно примеру, необходимо принимать во внимание не все временные интервалы, а только первый, второй и четвертый, от нуля до трех месяцев, от трех до семи месяцев и от девяти до двенадцати месяцев, соответственно.

Далее аналогично по предприятию У. В совокупности на предприятии У в анализируемом периоде сложилась структура активов и обязательств, которая для целей получения наиболее точных результатов анализа платежеспособности требовала разбивки анализируемого периода на шесть базовых временных интервалов, в пределах которых необходимо было рассчитать шесть соответствующих коэффициентов. Каждому выделенному таким образом периоду будет соответствовать своя линейная зависимость, а, следовательно, свое уравнение прямой на отрезке.

Однако в рамках конкретно сложившейся ситуации для составления соответствующих уравнений необходимо выделить только те базовые периоды, которые требуют дополнительного расчета промежуточных показателей. По табл. 2 видно, что такими базовыми периодами являются второй и пятый временные интервалы, т.е. от двух до четырех месяцев и от шести до десяти месяцев соответственно. Далее необходимо составить таблицу, аналогичную табл. 3, но для предприятия У.

Таблица 3

Формулировка уравнений расчета промежуточных коэффициентов платежеспособности для предприятия X

Временные интервалы $[T_{0j}; T_{nj}]$	Элементы уравнения платежеспособности			Уравнение
	K_{0j}	$\Delta K_j / \Delta T_j$	T_{0j}	
$T_{i1} \in [0;3]$	0,9	0,1	0	$K_{i1}^x = 0,9 + 0,1 \cdot T_{ij}$
$T_{i2} \in [3;7]$	1,2	-0,15	3	$K_{i2}^x = 1,2 - 0,15 \cdot (T_{ij} - 3)$
$T_{i4} \in [9;12]$	1,1	0,17	9	$K_{i4}^x = 1,1 + 0,17 \cdot (T_{ij} - 9)$

После того, как для всех базовых временных интервалов даны математические описания динамики платежеспособности предлагается составить сравнительную таблицу полученных результатов.

Таким образом, можно представить данный процесс подготовки необходимой информации для осуществления сравнительного анализа в виде алгоритма:

1) обобщение данных относительно величин рассчитанных базовых коэффициентов платежеспособности для анализируемых периодов и/или субъектов хозяйствования, в зависимости от того, какой анализ проводится – внутрифирменный или межфирменный;

Таблица 4

Формулировка уравнений расчета промежуточных коэффициентов платежеспособности для предприятия У

Временные интервалы $[T_{0j}; T_{nj}]$	Элементы уравнения платежеспособности			Уравнение
	K_{0j}	$\Delta K_j / \Delta T_j$	T_{0j}	
$T_{i2} \in [2;4]$	0,8	0,25	2	$K_{i2}^y = 0,8 + 0,25 \cdot (T_{ij} - 2)$
$T_{i5} \in [6;10]$	0,7	0,05	6	$K_{i5}^y = 0,7 + 0,05 \cdot (T_{ij} - 6)$

Таблица 5

Сравнительная таблица показателей платежеспособности исследуемых предприятий

Анализируемый период	Предприятие X			Предприятие У			Отклонение
	Коэффициент		Значение коэффициента	Коэффициент		Значение коэффициента	
	Основной	Частный		Основной	Частный		
0	K_{01}^x	–	0,90	K_{01}^y	–	1,20	0,3
2		K_{11}^x	1,10	$K_{n1}^y; K_{02}^y$	–	0,80	0,3
3	$K_{n1}^x; K_{02}^x$	–	1,20		K_{12}^y	1,05	-0,15
4		K_{12}^x	1,05	$K_{n2}^y; K_{03}^y$	–	1,00	-0,05
5		K_{22}^x	0,90	$K_{n3}^y; K_{04}^y$	–	1,10	0,2
6		K_{32}^x	0,75	$K_{n4}^y; K_{05}^y$	–	0,70	-0,05
7	$K_{n2}^x; K_{03}^x$	–	0,70		K_{15}^y	0,75	0,05
9	$K_{n3}^x; K_{04}^x$	–	1,10		K_{25}^y	0,85	-0,25
10		K_{13}^x	1,27	$K_{n5}^y; K_{06}^y$	–	0,90	0,37
12	K_{n4}^x	–	1,60	K_{n6}^y	–	1,10	-0,5

2) построение линейных графиков динамики платежеспособности для анализируемых периодов и/или субъектов хозяйствования, т.е. графиков линейной зависимости значений базовых коэффициентов от периода времени. Информация для построения данных графиков формируется на первом этапе;

3) определение единичного интервала времени, который будет использоваться для построения шкалы промежуточных интервалов времени в рамках анализируемого периода (периодов);

4) выявление временных интервалов, требующих дополнительных расчетов промежуточных коэффициентов (может осуществляться с помощью построения табл. 6);

Таблица 6

Выявление временных интервалов, требующих дополнительных расчетов промежуточных коэффициентов

Шкала единичных временных интервалов предприятия/периода, выбранных для осуществления сравнения	Шкала единичных временных интервалов предприятия – субъекта сравнения						
	0	T_{0j}	T_{1j}	T_{2j}	T_{3j}	T_{4j}	T_{nj}
	T_{0j}						
	T_{1j}						
	T_{2j}						
	T_{3j}						
	T_{4j}						
	T_{nj}						

5) выявление базовых интервалов времени, которые требуют дополнительного расчета коэффициентов платежеспособности. Осуществляется на основании таблицы, построенной на четвертом этапе;

6) поиск всех недостающих элементов комплексного уравнения платежеспособности (формула (3)). В частности, $K_{0j}; \Delta K_j / \Delta T_j; T_{0j};$

7) построение сравнительной таблицы показателей платежеспособности исследуемых предприятий и/или периодов.

Таблица 7

Сравнительная таблица показателей платежеспособности исследуемых предприятий

Анализируемый период, T_{ij}	Предприятие / период 1			Предприятие / период N			Отклонение
	Коэффициент, K_{ij}		Значение коэффициента	Коэффициент, K_{ij}		Значение коэффициента	
	Основной	Частный		Основной	Частный		

Таким образом, приведенный метод комплексной оценки результатов исследования платежеспособности позволяет привести ее показатели в сопоставимый вид и, тем самым, сделать возможным сравнение результатов по различным периодам и предприятиям.

Литература

1. Черненко А.Ф. Методические основы анализа платежеспособности организации с учетом оборачиваемости активов // Финансы и кредит. 2006. № 11. С. 61–71.
2. Черненко А.Ф. Внутрифирменное планирование платежеспособности предприятия на основе вариативной модели // Проблемы современной экономики. 2007. № 4. С. 135–139.

В. В. Шутов,
аспирант экономического факультета МГУ

Теоретические основы современного реформирования естественных монополий на примере электроэнергетики

Электроэнергетика с середины прошлого века считается естественной монополией. В 50–60-х годах новые технологии резко увеличили размер электростанций, при котором достигается минимум издержек. Это создало предпосылки к тому, что электростанции стали занимать монопольное положение на рынке сбыта электроэнергии из-за большого размера по отношению к потребностям покупателей электроэнергии. Таким образом, до начала девяностых годов прошлого века в большинстве стран мира электроснабжение рассматривалось как деятельность, которую должны осуществлять подконтрольные государству структуры в условиях, когда вложения в инфраструктуру всегда менее привлекательны для частных инвесторов, чем в другие сферы экономики. В свою очередь это обусловлено длительными сроками окупаемости, высоким уровнем рисков и продолжительным периодом амортизации основных фондов, а также наличием многочисленных регулирующих органов в данной сфере деятельности. Исключение составляли лишь Соединенные Штаты¹ и Япония. В этих странах электричество генерировалось пре-

¹ Однако и в США существенная часть энергетических активов была и продолжает оставаться в государственной, муниципальной и кооперативной собственности. Среди последних такие крупные генерирующие компании, как Bonneville Power Administration (BPA) и Tennessee Valley Authority (TVA). Вертикально интегрированные муниципальные предприятия представлены, например, такими, как Seattle Power and Light и Los Angeles Department of Water and Power, а также тысячами муниципальных предприятий электроснабжения и сельскими электроэнергетическими кооперативами.

имущественно частными вертикально интегрированными энергетическими компаниями. Электроэнергетика стала либо государственной монополией (в Европе), либо частной монополией, подпадающей под жесткие рамки государственного регулирования (в США). Электростанции, находящиеся под государственным контролем, вынуждены были иногда продавать электроэнергию по ценам, ниже себестоимости (в периоды высокой инфляции, например), а также имели излишнюю занятость (в периоды высокой безработицы). Резкий рост цен на энергоресурсы в 70-е годы предопределил использование угля и ядерного топлива в качестве основного. Однако в 80–90 годах прошлого века тенденция сменилась. Возросшие требования к экологическим выбросам и безопасности привели к удорожанию энергии, произведенной на угольных и атомных электростанциях. В то же время, развитие парогазовых турбин и падение цен на газ обнаружило явные преимущества парогазовых установок по сравнению с угольными или ядерными электростанциями. Парогазовые установки могут достигать максимальной эффективности при гораздо меньших размерах: 50–320 МВт, по сравнению с 1000 МВт для их предшественников.

Кроме того, потребление электроэнергии во второй половине прошлого века резко возросло, в результате чего отдельные электростанции стали не так велики по отношению к масштабам потребления. Все это привело к реформированию отрасли в целях создания конкурентной среды в сфере производства электроэнергии во многих странах.

Глубокие изменения претерпела российская электроэнергетика в течении последних 15 лет. По выработке электроэнергии Россия в настоящее время занимает четвертое место в мире. При огромных размерах страны и имея самый холодный климат в мире, ее доля в мировом электроэнергетическом балансе оценивается примерно всего в 6%. В год Россия производит около 890 млрд. кВт ч электроэнергии или около 6 тыс. кВт ч/на душу населения. В других ведущих энергетических державах показатели следующие: США — около 4000 млрд. кВт ч, Китай — около 1500 млрд. кВт ч, Япония — 1043 млрд. кВт ч¹. Но, несмотря на то, что в абсолютном выражении, Россия производит весьма значительный объем электроэнергии, состояние дел в отрасли далеко от идеального. Так около 25% мощности энергоблоков и более 40% неблочного оборудования ТЭС энергосистемы России находятся за пределами физической и экономической целесообразности их ис-

¹ По данным Госкомстата, 2005 г.

пользования. Представление о том, как изменялся в течение последних лет и что представляет собой данный сектор в настоящий момент дают следующие данные.

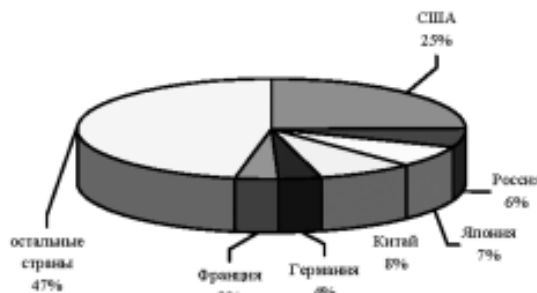


Рис. 1. Доля стран в мировом производстве электроэнергии, 2005 г. ¹

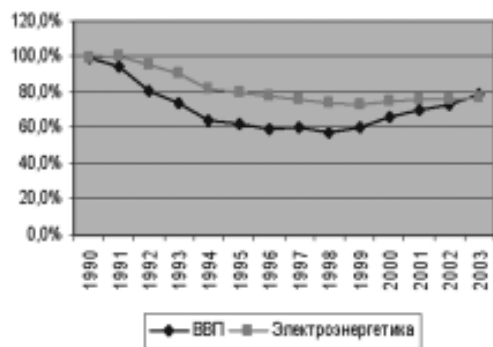


Рис. 2. Динамика производства электроэнергии в 1991–2003 годах, в % к уровню 1990 году ²

Для более глубокого представления о состоянии дел в отрасли ниже приведен анализ динамики основных экономических показателей в ретроспективе. В течение 90-х годов российская экономика пережила глубокий трансформационный спад. Вслед за снижением производства падало и потребление энергии. Платежеспособный спрос на электроэнергию сокращался прежде всего вследствие кри-

зисного состояния промышленных предприятий. Отпуск электроэнергии конечным потребителям за 1991–1998 годы упал на 28,4%, хотя потенциальная возможность производить больше электроэнергии сохранилась даже с учетом выбытия части электроэнергетического оборудования. Масштабы промышленного спада были таковы, что рост потребления электроэнергии населением на 31,4% за весь кризисный период не мог компенсировать снижения спроса со стороны промышленности на 43,4%. Снижение производства электроэнергии продолжалось вплоть до 1998 года, в течение которого все электростанции страны выработали всего 826 млрд. кВт ч электроэнергии, что составило 76% от показателя 1990 года.

С 1999 года в производстве электроэнергии начался плавный рост, который в первую очередь связан с увеличением потребления электроэнергии предприятиями и организациями народного хозяйства в связи с начавшимся экономическим подъемом. Отставание по темпам роста доходной базы в электроэнергетической отрасли от темпов роста ВВП в течение 1999–2004 годов объясняется тем, что в этот период электроэнергетика, наряду с угольной промышленностью, фактически субсидировала остальные отрасли. Основные виды субсидий, предоставляемые через электроэнергетическую отрасль:

- чистые субсидии, предоставляемые электроэнергетическими компаниями посредством установления низких средних тарифов, и массовые перекрестные субсидии, предоставляемые путем дифференциации цен для различных потребителей;
- неплатежи за электроэнергию, включающие различные схемы неэквивалентных бартерных обменов и зачетов, а также хронические задержки платежей без уплаты процентов или штрафных санкций равно как и неплатежи после достижения соглашений о реструктуризации задолженности.

Государственное регулирование цен на энергию позволило укрепить конкурентоспособность большинства промышленных предприятий. При этом предприятия самой отрасли продолжали пребывать в состоянии кризиса, вызванного в первую очередь недостатком внутренних инвестиционных ресурсов и, как следствие, стремительным моральным и физическим износом основных производственных фондов.

Доля электроэнергетической отрасли в общей структуре промышленного производства на декабрь 2002 года составила 10,3%. На протяжении последних 10 лет данный показатель испытывал колебания от 8% до 13,5–14% в 1997–1998 годах. Рост доли отрасли в совокупном объеме промышленного производства в период за 1992–1997 годы

¹ Сайт РАО ЕЭС.

² Российский статистический ежегодник за 2005 г.

объясняется, прежде всего, стагнацией промышленного производства и более высокими темпами роста цен на электроэнергию по сравнению с ценами на промышленную продукцию. И только, начиная с 2001 года в результате новой политики российского правительства, цены на электроэнергию начали расти опережающими темпами, что отразилось и на доле отрасли в общем объеме промышленного производства, и на доле прибыли отрасли в общем объеме прибыли промышленности.

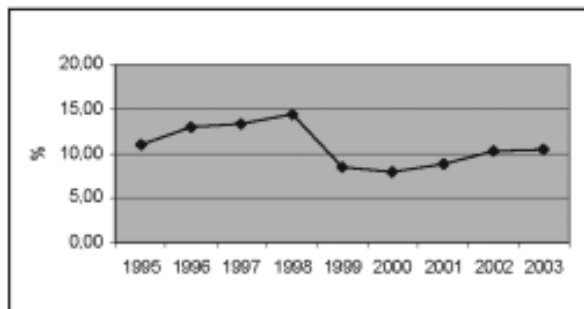


Рис. 3. Доля электроэнергетики в общем объеме промышленного производства¹

Постоянный спрос на электрическую и тепловую энергию, наблюдающийся даже в самые неблагоприятные для экономики периоды, обеспечивал минимальный объем выручки предприятиям отрасли. Поэтому в середине 90-х годов электроэнергетическая отрасль являлась достаточно эффективным сегментом российской экономики. В 1996–1997 годы отрасль обеспечивала 18–22% общей сальдированной прибыли экономики (см. рис.). Однако в результате финансового кризиса 1998 года, который крайне негативно отразился на финансовой деятельности предприятий отрасли вследствие значительного роста задолженности потребителей за отпущенную электроэнергию, доля прибыли отрасли в общем объеме прибыли экономики упала ниже 5%. Но уже в 2002 году ее доля составила 6,15%.

Более низкие темпы роста рентабельности предприятий электроэнергетики с конца 90-х годов и по настоящее время по сравнению с промышленностью в целом (см. рис.) говорят о том, что компаниям РАО «ЕЭС России» при существующих ограничениях доходной базы

¹ Российский статистический ежегодник за 2005 г.

не удалось в полной мере справиться с ростом себестоимости продукции, который не был компенсирован за счет положительного влияния увеличения объемов продаж. К тому же особенностью электроэнергетической монополии является концентрация совокупной прибыли холдинга в головной компании, что отрицательно сказывается на рентабельности дочерних предприятий.

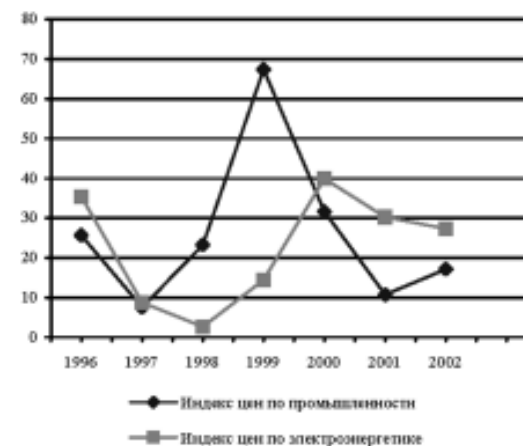


Рис. 4. Соотношение индекса цен производителей по промышленности и индекса цен по предприятиям электроэнергетики¹



Рис. 5. Рентабельность предприятий электроэнергетики и промышленности в целом

¹ Источник: Российский статистический ежегодник за 2005 г.

Все это в конечном счете привело к тому, что начиная с середины 1990-х годов в электроэнергетике страны стали проявляться явные признаки стагнации. Производственные мощности обновлялись заметно медленнее, чем росло потребление электроэнергии, морально устаревшее оборудование своевременно не обновлялось и вовсе. В 1990-е годы, а это годы глубокого трансформационного спада в России объем потребления электроэнергии существенно уменьшился, процесс обновления мощностей практически приостановился.

Общая ситуация в данной отрасли российской экономики в девяностых годах характеризовалась следующими показателями:

- по таким технологическим показателям, как удельный расход топлива, средний коэффициент полезного действия оборудования, рабочая мощность станций и др., российские энергокомпании существенно отставали от своих аналогов в развитых странах;
- отсутствовали стимулы к повышению эффективности, рациональному планированию режимов производства и потребления электроэнергии и энергосбережения;
- в отдельных регионах происходили перебои в энергоснабжении, существовала высокая вероятность крупных аварий;
- отсутствовала жесткая платежная дисциплина, широкое распространение получила практика неплатежей;
- предприятия отрасли были информационно и финансово «не прозрачными»;
- был закрыт доступ на рынок для новых, независимых потенциальных участников рынка.

Все эти обстоятельства вызывали настоятельную необходимость глубоких преобразований в российской электроэнергетике, которые создали бы стимулы для повышения эффективности функционирования энергокомпаний и позволили существенно увеличить объем инвестиций в отрасли. В противном случае, последовательного расширения внешнеэкономического сотрудничества, российские предприятия проиграли бы экономическое соревнование не только на зарубежных рынках, но и на внутреннем рынке страны. Это тем более было вероятным в условиях, когда в этот же период в ряде развитых стран успешно шли реформы, суть которых состояла в пересмотре подходов к понятию естественной монополии с внесением соответствующих изменений в правила функционирования рынка электроэнергии, структуре собственности и структуре управления данных организаций.

В связи со сложившимися обстоятельствами в российской электроэнергетике были предприняты радикальные изменения: меняется система государственного регулирования отрасли, формируется конкурентный рынок электроэнергии, создаются новые компании. Ниже на рисунке представлена структура отрасли до начала реформирования.



Рис. 6. Структура отрасли до начала реформ (2000 г.)¹

Основная цель рыночного реформирования электроэнергетики России состоит в повышении эффективности предприятий отрасли, в создании условий для ее развития на основе стимулирования притока инвестиций, в обеспечении надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

В ходе реформы меняется структура отрасли: осуществляется разделение естественномонопольных (передача электроэнергии, оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервис) функций. Вместо прежних вертикально-интегрированных компаний, выполнявших все эти функции, создаются структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности.

Генерирующие, сбытовые и ремонтные компании в перспективе станут преимущественно частными и в качестве таковых будут конкурировать друг с другом. В естественномонопольных сферах, напротив, происходит усиление и качественное совершенствование государственного контроля.

¹ Источник: www.rao-ees.ru, раздел реформирование.

Таким образом, создаются условия для развития конкурентного рынка электроэнергии, цены которого не регулируются государством, а формируются на основе соотношения спроса и предложения, а его участники, оказавшись в конкурентной среде, будут вынуждены снижать свои издержки.

Цели и задачи реформы определены постановлением Правительства от 11 июля 2001 г. № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».

С учетом последующих изменений в нормативно-правовой базе ранее поставленные цели и задачи реформирования были конкретизированы в «Концепции Стратегии ОАО РАО «ЕЭС России» на 2005–2008 гг. «5+5».



Рис. 7. Целевая структура отрасли ¹

Предполагаемое сокращение прямого государственного регулирования, поэтапный выход государства из капитала генерирующих компаний и последовательное усиление роли частных инвесторов приведет к существенному изменению самой среды принятия и реализации инвестиционных решений. В условиях конкурентного рынка все большую роль будут играть долгосрочные интересы бизнеса компаний и инвесторов. Формируемая на их основе инвестиционная политика будет определяться в первую очередь критериями коммерческой эффективности и будет направлена на локальную оптимизацию финансовых результатов в масштабах отдельных компаний и проектов.

Доминирование интересов частного бизнеса при определении приоритетов долгосрочного развития электроэнергетики может привести к конфликту с задачами государственной энергетической поли-

тики. Целью такой политики вне зависимости от формы организации рынка и управления в отрасли является обеспечение стратегической устойчивости энергоснабжения за счет поддержания темпов роста и структуры генерирующих и транспортных мощностей, которые определяются требованиями Энергетической стратегии страны. Приоритеты развития отрасли, отвечающие этой задаче, задаются критериями эффективности капитальных вложений.

Соображения стратегической устойчивости энергоснабжения, вытекающие из Энергетической стратегии, трансформируются в конкретные требования к обеспечению темпов роста производственных мощностей и их структуры, к числу которых могут быть отнесены следующие:

- развитие мощностей, выполняющих важные общесистемные функции по обеспечению надежности энергоснабжения;
- поддержание разнообразия структуры мощностей, обеспечивающей диверсификацию топливно-энергетического баланса, прежде всего — ускоренное развитие атомной и угольной энергетики;
- повышение производственной эффективности отрасли за счет масштабного внедрения прогрессивных технологий производства электроэнергии в соответствии с современным этапом НТП;
- повышение экологической безопасности отрасли путем внедрения улучшенных способов очистки выбросов, особенно на угольных ТЭС, и использования экологически «чистых» производственных технологий.

Но здесь следует исходить из того, что без трансформации указанных аспектов в четкие рыночно-ориентированные формулы в условиях рыночной либерализации энергетики вряд ли стоит ожидать положительных результатов. Так, например, без введения платы за резервную мощность, то есть за то, что электростанция может практически все время простаивать, а будет запущена лишь в случае необходимости в период пиковых нагрузок или в случае возникновения чрезвычайной ситуации, никто никогда не будет вкладывать средства в такого рода объекты. А их отсутствие — это отсутствие надежности у энергосистемы в целом. Немаловажным является и то обстоятельство, что, как показывает анализ сравнительной эффективности вариантов технического перевооружения и нового строительства с использованием различных типов технологий, стоимость реализации большинства государственных приоритетов существенно выше в сопоставле-

¹ Источник: www.rao-ees.ru, раздел реформирование.

нии с альтернативными вариантами. Так, например, для большинства типов электростанций, и прежде всего для газотурбинных установок, их модернизация с заменой оборудования на аналогичное, оказывается дешевле установки прогрессивных, более экономичных и экологически чистых парогазовых установок, поскольку внутренние цены на газ существенно ниже мировых.

Таким образом оказывается, что большинство проектов, важных для государства, имеет более низкую коммерческую привлекательность из-за более низкой прибыльности или более высоких начальных капиталовложений. В условиях перехода к конкурентному рынку, когда принятие решений о развитии перемещается на уровень компаний и определяется соображениями коммерческой эффективности вложений, в условиях либерализации инвестиционного процесса, когда все решения о развитии будут переданы на уровень компаний, государство не сможет обеспечивать развитие отрасли, сбалансированное с задачами устойчивого развития всей энергетики. Имея совершенно иные интересы в инвестировании, частные компании не будут озабочены решением вопросов государственной энергетической политики и обеспечением стратегической устойчивости энергоснабжения до тех пор, пока это не станет выгодно в условиях конкурентного рынка.

В этой ситуации особенно важно обеспечить в процессе либерализации рынка сохранение активной роли государства именно в инвестиционной сфере как на законодательном уровне, в том числе в виде соответствующих норм в пакете законопроектных, обсуждаемых в настоящее время, так и через создание эффективных механизмов инвестирования государственных приоритетов в развитии отрасли. Поэтому реализация Программы реформирования электроэнергетики, которая в настоящее время в значительной мере ориентирована на повышение эффективности функционирования отрасли, должна сопровождаться не менее тщательной разработкой и последовательной реализацией комплекса мер по реформированию перспективной деятельности предприятий энергосистемы и управления ее развитием.

Реформируемые энергокомпании представляют собой предприятия, специализированные на определенных видах деятельности (генерация, передача электроэнергии и другие) и контролируемые соответствующими профильными активами. По масштабу профильной деятельности вновь создаваемые компании превосходят прежние монополии регионального уровня, так как объединяются профильные предприятия нескольких регионов. Некоторые из них становятся общероссийскими.

Так, магистральные электросети переходят под контроль Федеральной сетевой компании, распределительные сети предполагается интегрировать в межрегиональные распределительные сетевые компании (МРСК), функции и активы региональных диспетчерских управлений передаются общероссийскому Системному оператору.

Активы генерации также объединяются в межрегиональные компании, причем двух видов: генерирующие компании оптового рынка (оптовые генерирующие компании — ОГК) и территориальные генерирующие компании (ТГК). ОГК объединяют электростанции, специализированные на производстве почти исключительно электрической энергии. В ТГК входят главным образом теплоэлектроцентрали (ТЭЦ), которые производят как электрическую, так и тепловую энергию. Шесть из семи ОГК формируются на базе тепловых электростанций, а одна («ГидроОГК») — на основе гидрогенерирующих активов. Тепловые ОГК построены по экстерриториальному принципу, в то время как ТГК объединяют станции соседних регионов.

Процесс реформирования¹ АО-энерго начался в 2003 году с реализации нескольких пилотных проектов: реформирования ОАО «Калугаэнерго», ОАО «Орелэнерго», ОАО «Брянскэнерго», ОАО «Тулэнерго», что дало возможность отработать механизм разделения конкурентного и естественномонопольного секторов на практике без ущерба для функционирования объектов. Наиболее активные структурные преобразования начались в 2004 году. Процесс реформирования затронул более 30 компаний российской энергосистемы. Процедура реорганизации первой региональной энергокомпании — ОАО «Калугаэнерго» была завершена к апрелю 2004 года. К концу года уже были разделены по видам деятельности 5 АО-энерго.

В том же году началось создание новых крупных генерирующих и распределительных межрегиональных компаний. В последние месяцы 2004 года юридически были оформлены, пройдя государственную регистрацию, первые три Оптовые генерирующие компании (ОГК) и две Территориальные генерирующие компании (ТГК). В тот же период — осенью 2004 года Совет директоров ОАО РАО «ЕЭС России» принял решение об учреждении четырех Межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК). Тогда же практически полностью была сформирована новая система оперативно-диспетчерского управления: функции региональных диспетчерских управлений

¹ Отчет о ходе реформирования РАО ЕЭС, 2006 г.

были переданы за некоторым исключением от АО-энерго Системному оператору (СО).

В следующем 2005 году процесс реформирования охватил уже практически все АО-энерго, причем значительная их часть к концу года была разделена. В том же году учреждено большинство оставшихся межрегиональных компаний: к марту зарегистрирована последняя из семи ОГК, к августу – тринадцать из четырнадцати ТГК, созданы четыре МРСК.

В 2006 – начале 2007 гг. процесс формирования компаний целевой структуры приблизился к своему завершению. На начало 2007 года были одобрены проекты реформирования 70 из 71 АО-энерго, закончено формирование всех шести тепловых ОГК. К 1 марта 2007 завершено формирование целевой структуры ТГК-3 (ОАО «Мосэнерго»), ТГК-4, ТГК-5, ТГК-6, ТГК-9, ТГК-13 («Енисейская ТГК») и ТГК-14; подписаны договоры купли-продажи генерирующего имущества между Кузбассэнерго (ТГК-12) и Алтайэнерго, завершён I этап реорганизации ТГК-1, ТГК-2, ТГК-8, ТГК-10.

Практически закончен процесс выделения сетевых компаний. На базе реорганизованных АО-энерго созданы 55 из запланированных 56 магистральных сетевых компаний.

Все поставщики электроэнергии должны участвовать в рынке и предоставлять всю рабочую мощность принадлежащих им генерирующих агрегатов. Покупателями электроэнергии на оптовом рынке являются любые конечные потребители и энергосбытовые компании, отвечающие требованиям по минимальному объёму покупки электроэнергии, а также гарантирующие поставщики.

Требования по минимальному объёму покупки электроэнергии обусловлены темпами развития организационно-технологических возможностей инфраструктуры обслуживать растущее число субъектов на оптовом рынке

С 1 сентября 2006 года вступили в силу новые правила работы оптового и розничных рынков электроэнергии. На оптовом рынке электроэнергии (мощности) в результате введения с 1 сентября новых правил работы осуществлен переход к регулируемым договорам между покупателями и генерирующими компаниями, ликвидирован сектор свободной торговли (ССТ), запущен спотовый рынок – «рынок на сутки вперед» (РСВ). Новая модель рынка предполагает наличие нескольких механизмов торговли как-то:

- долгосрочные регулируемые договоры (РД);
- краткосрочный рынок «на сутки вперед» (РСВ);
- балансирующий рынок.

При этом на переходный период с целью сохранения экономических условий регулирования на оптовом рынке между его участниками действующий регулируемый сектор преобразуется в систему регулируемых договоров, ликвидирующую образование стоимостного дисбаланса в регулируемом секторе. При этом цена на электроэнергию и состав хозяйствующих субъектов, действующих в рамках регулируемых договоров, устанавливаются Федеральной службой по тарифам (ФСТ) и Администратором торговой системы, а их объём ограничен и ежегодно снижается.

По регулируемым договорам будут поставляться электроэнергия и мощность, а основным условием таких договоров станет принцип «take or pay». Это означает, что покупатель обязан оплатить установленный в договоре объём независимо от реального объёма своего собственного потребления, но может продать неиспользованный объём электроэнергии, а поставщик должен поставить договорный объём либо от собственной генерации, отобранной в рамках РСВ, либо путем покупки этого объёма у других поставщиков на РСВ, либо по свободным договорам.

Регулируемые договоры заключаются на основе стандартной формы, являющейся приложением к договору о присоединении. При этом Некоммерческое партнерство Администратор торговой системы (НП «АТС») является третьей стороной в регулируемом договоре (РД) и контролирует соблюдение сторонами договора порядка изменения объёмов РД, а также организует и контролирует финансовые расчеты по регулируемым договорам. Платежи по регулируемым договорам проводятся через некоммерческую организацию «Расчетная палата РТС», а график платежей может быть изменен по обоюдному согласию продавца и покупателя. Покупатель, кроме гарантирующих поставщиков, имеет возможность выйти из всего пакета регулируемых договоров без возможности его восстановить.

Данный механизм имеет своей целью дать возможность потребителю электроэнергии воспользоваться преимуществами сектора свободной торговли в добровольном порядке, но без возможности вернуться назад, что в конечном итоге призвано уменьшать долю регулируемого рынка. Для поставщика выход в одностороннем порядке невозможен. Это сделано для того, чтобы не образовалось дисбаланс между объемами поставки и потребления на регулируемом и нерегулируемом рынках. Взамен поставщик продает часть электроэнергии, определенную постановлениями регулирующих органов, на вышеуказанных сегментах. Цена на электрическую энергию по пакету РД устанавливается на уровне тарифов на электроэнергию и мощность поставщика по догово-

ру. Средняя цена электроэнергии по всему пакету договоров за год для покупателя будет соответствовать тарифу покупателя, установленному по балансу ФСТ России. Совокупная стоимость мощности для покупателя по РД также соответствует балансу. В отличие от свободных договоров, стороны РД не оплачивают разницу узловых цен, при этом средний уровень потерь в сети учитывается при составлении РД. Кроме того, по обоюдному согласию поставщика и покупателя цена в РД в любой период может быть изменена.

В краткосрочном РСВ участники в рамках единого аукциона, проводимого с учетом электросетевых ограничений, конкурируют за объем выработки/потребления на основе поданных ими ценовых заявок. Результатом такого конкурентного отбора являются почасовые цены и плановые графики производства/потребления на следующие сутки.

На балансирующем рынке (БР) участники покупают/продают отклонения своего фактического графика от планового, при этом отбор участников для компенсации возникающих в системе отклонений осуществляется также на конкурентной основе. Новый оптовый рынок электроэнергии и мощности (НОРЭМ) имеет существенные преимущества, и в частности следующие:

- отсутствует проблема искажения ценовых сигналов, связанная с возможностями арбитража между регулируемым сектором и ССТ посредством того, что регулируемые договора носят продолжительный характер и подразумевают фиксированный объем поставки по регулируемой цене;
- исключается проблема накопления дисбаланса регулируемого сектора ввиду наличия балансирующего рынка;
- существует возможность плавного увеличения с темпами, определяемыми государством, доли конкурентной торговли, вплоть до достижения целевой 100%-ной либерализации данного рынка.

Новая модель рынка электроэнергии в значительной мере реализует принципы итоговой модели, например, в части механизма формирования равновесных цен и объемов на рынке «на сутки вперед» и балансирующем рынке, механизма учета двусторонних договоров. В то же время в течение переходного периода механизм функционирования оптового рынка электроэнергии предстоит еще доработать и дополнить модель НОРЭМ новыми элементами, и в частности рынками мощности и системных услуг, рынками производных финансовых (фьючерсные контракты) инструментов и прав на передачу.

Кроме того, предстоит решить целый ряд вопросов государственной политики регулирования электроэнергетики, непосредственно влияющих на возможность и темпы либерализации электроэнергетики, поскольку одномоментная либерализация оптового рынка электроэнергии способна привести к существенным изменениям уровня цен на электроэнергию, влияющим на конкурентоспособность как потребителей, так и производителей электроэнергии. Ценовые риски участников рынка предлагается ограничить путем реоформления существующих отношений в регулируемом секторе оптового рынка в систему регулируемых договоров, которые позволят обеспечить постепенный переход к полностью конкурентному рынку и учесть различную степень риска повышения цен на электроэнергию, связанных с различными характеристиками потребления, для разных групп потребителей.

К 2011 году, в соответствии с решением, принятым Правительством России 30 ноября 2006 года, предусматривается постепенная замена регулируемых государством договоров на свободные (нерегулируемые) договоры. Правила функционирования розничных рынков предполагают постепенную либерализацию розничных рынков электроэнергии параллельно с либерализацией оптового рынка, при сохранении на переходный период обеспечения населения электроэнергией по регулируемым тарифам.

Таким образом, в ходе реформы преобразуется прежняя естественно-монополярная структура электроэнергетики. Большинство вертикально-интегрированных компаний, унаследованных от социалистического прошлого, сходят со сцены, на смену им появляются новые компании целевой структуры отрасли.

Все эти изменения коренным образом затрагивают принципиальные вопросы, касающиеся базовых основ функционирования естественных монополий, что требует новых подходов к их управлению, осуществляемого новыми собственниками, что сразу ставит проблему инвестиций на одно из первых мест.

Примечательно, что реформирование естественных монополий протекает и в развитых странах. Оно идет по линии их демонаполизации. Это обстоятельство является общим для всех стран при наличии различий, присущих каждой из них. И с этой точки зрения представляется возможным и целесообразным заимствование чужого опыта. Наибольший интерес с точки зрения заимствования западного опыта представляет процесс развития естественных монополий в наиболее развитой стране — США, сопоставимой по размеру территории с Россией. Разде-

ление видов деятельности в американской электроэнергетике фактически берет начало со второй половины 1970-х гг. в связи с принятием Закона о регулировании коммунальных энергокомпаний 1978 г. Этот закон, наряду с последующими нормативно-правовыми актами, включая Закон об энергетической политике 1992 г., стимулировали развитие независимых производителей электроэнергии частных компаний, которые, в отличие от традиционных для американской отрасли вертикально интегрированных структур, специализируются на генерации электроэнергии и не занимаются ее передачей, распределением и розничным сбытом. В результате в электроэнергетике США стал расширяться новый сектор оптовых поставщиков электроэнергии. Так, только за одно десятилетие на протяжении 1990-х годов доля некоммунальных производителей электроэнергии в установленной мощности генерации увеличилась с 6% до 30%. Этот процесс продолжается и поныне. Тем самым происходит обособление генерации в самостоятельный вид деятельности. Такое обособление осуществляется эволюционным путем.

Похожий процесс постепенного расширения, аналогичного расширению сектора оптовых поставщиков, затрагивает другой потенциально конкурентный вид деятельности — сбыт электроэнергии, который также развивается вместе с оптовыми рынками. В течение последних десяти лет объем торговли, осуществляемой специализированными сбытовыми компаниями, увеличился в США на несколько порядков.

Другой стороной того же процесса разделения видов деятельности стало функциональное обособление и централизация на уровне отдельных регионов таких естественномонопольных функций, как передача электроэнергии и оперативно-диспетчерское управление. Важнейшим аспектом этого процесса является обеспечение недискриминационного доступа субъектов отрасли к инфраструктуре передачи электроэнергии. С момента появления независимых производителей электроэнергии и получения ими доступа к магистральным сетям было одной из основных проблем их деятельности. Коммунальные энергокомпании всеми способами пытались ограничить такой доступ. Так, например, при наличии ограничений пропускной способности сети, они отдавали предпочтение электроэнергии, произведенной на собственных электростанциях, а не энергии независимых генераторов, несмотря на указания от FERC¹.

¹ Федеральная энергетическая комиссия в США.

С принятием Закона об энергетической политике FERC получила право накладывать на коммунальные энергокомпании, владеющие магистральными сетями, обязательства по транспортировке электроэнергии в рамках исполнения оптовых сделок купли-продажи электроэнергии другими энергокомпаниями. Однако этого оказалось недостаточно и в апреле 1996 года FERC издала указания, регламентирующие условия открытого доступа к услугам по передаче электроэнергии и к информации, необходимой для использования инфраструктуры. Отныне все коммунальные энергокомпании, владеющие магистральными сетями, должны были установить стандарты предоставления таких услуг, включая следующие:

- стандартные для различных субъектов отрасли условия доступа к магистральным сетям;
- определенный тариф на услуги, а именно порядок, регламентирующий установление единого тарифа для всех потребителей услуг по передаче электроэнергии, включая генерирующие мощности, принадлежащие коммунальной энергокомпании — владельцу магистральной сети.

Особого интереса заслуживает и опыт Великобритании. Правительство Великобритании сделало первые в мире практические шаги по апробации конкурентной модели электроэнергетики в масштабах большого рынка, охватывающего две наиболее промышленно развитые территории Соединенного Королевства: Англию и Уэльс. В 1989 году был принят Закон об электроэнергетике (Electricity Act), который положил начало реструктуризации государственной монополии. Закон вступил в силу в марте 1990 года. Основные его положения были посвящены энергоснабжению и реорганизации электроэнергетической отрасли. Закон об электроэнергетике закрепил основы и процедуры преобразования предприятий электроэнергетического сектора в ходе реформирования отрасли. Британская модель предусматривала отделение передачи и диспетчеризации электроэнергии, которые оставались естественно монопольными секторами в электроэнергетике, от производства и сбыта, которые рассматривались как конкурентные сектора. Центральное электроэнергетическое управление было разделено на четыре компании, три из которых (National Power, PowerGen, Nuclear Electric) стали независимыми генерирующими компаниями и перешли в частную собственность. Национальная сетевая компания (National Grid Company), как сектор, где конкуренция не возможна, оставалась первоначально в государственной собственности. Вместе с тем существовавшие до начала 1990 года 12 региональных электроэнергетических управлений были преобразованы

в 12 региональных электроэнергетических компаний, ответственных за сбыт и распределительные сети.

Производство электроэнергии было признано максимально дерегулируемой сферой, в которой конкуренция между участниками рынка развивается наиболее успешно. Единственным ограничением, наложенным на созданные частные электроэнергетические компании, было то, что компании National Power и PowerGen, должны были продавать свою электроэнергию на национальном оптовом энергетическом пуле — аналог российского оптового рынка электроэнергии и мощности. Для остальных генерирующих компаний это было необязательно, они могли продавать свою электроэнергию на основе двусторонних контрактов со сбытовыми компаниями по ценам, установленным договаривающимися сторонами. Специального ценового регулирования для генерации не предусматривалось, в то время как в энергетическом пуле действовали рыночные механизмы ценообразования. Служба по регулированию электроэнергетики (Office of Electricity Regulation and Offer) не имела права устанавливать цены на энергетическом пуле. Однако она оказывала значительное влияние на компании National Power и PowerGen, поскольку имела полномочия уведомлять Комиссию по монополиям и слияниям (Monopoly and Mergers Commission) о фактах монополистического поведения на рынке.

Служба по регулированию электроэнергетики несколько раз вмешивалась в отношения купли-продажи электроэнергии в процессе функционирования энергетического пула, поскольку вплоть до последнего времени на рынке фактически существовала дуополия компаний National Power и PowerGen. Увеличение производительности труда и переход на более дешевый вид топлива (с угля на газ) привели к значительному сокращению совокупных производственных издержек у этих компаний. Капитальные затраты на строительство новых мощностей сократились на 40%. В результате диверсификации используемого топлива на рынке наблюдалось снижение цен на уголь и газ.

В результате введения в электроэнергетику Великобритании конкурентных отношений цены на электроэнергию для потребителей снизились, что особенно было ощутимо для крупных потребителей. Так, если в начале дерегулирования средняя рыночная цена на электроэнергию поднялась с 24 до 29 фунтов стерлингов (в 1991 году) за МВт ч, то уже в 1992 году она снизилась до 25 фунтов стерлингов за МВт ч. Розничная цена на электрическую энергию снизилась для разных категорий потребителей на разную величину. Так, для домашних хозяйств розничная цена с 1990 года по 2000 год снизилась на 20%, для мелких промышленных потребителей за тот же более, чем на 30%.

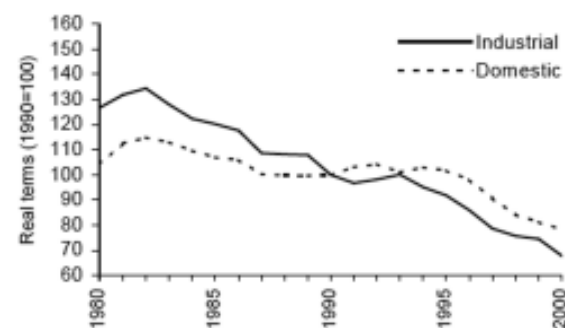


Рис. 8. Индекс реальных цен на электроэнергию в Великобритании ¹

Подводя итог, отмечу, что наряду с рядом национальных особенностей, в основе которых лежат географическое положение страны, наличие тех или иных природных ресурсов, исторически сложившаяся структура собственности в естественных монополиях и система отношений между производителями и потребителями продукции естественных монополий, имеют место ряд общих моментов. В ходе реформирования меняется структура отрасли, а именно осуществляется отделение естественномонопольных, к которым относятся передача электроэнергии и оперативно-диспетчерское управление от потенциально конкурентных, включающих производство и сбыт электроэнергии, ремонт и сервисные функции. Данный процесс в конечном итоге приводит к тому, что генерирующие, сбытовые и ремонтные компании в перспективе становятся преимущественно частными и конкурируют друг с другом, что становится основой повышения экономической эффективности функционирования указанных секторов.

В естественномонопольных сферах, напротив, происходит усиление государственного контроля, одной из основных задач которого является обеспечение недискриминационного доступа на рынок независимых производителей электроэнергии, даже при условии того, что естественно монопольные сегменты продолжают оставаться в частной собственности.

Таким образом, создаются условия для расширения сферы действия конкурентного рынка электроэнергии, цены которого не регулируются государством, а формируются на основе соотношения спроса и предложения. Конкуренция между субъектами этого рынка способствует снижению их издержек.

¹ <http://www.oecd.org/dataoecd/2/60/27069106.pdf>

А. И. Юсупова,

аспирант Российской Академии предпринимательства

Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций банков

Сущность страховой деятельности. Функции страхования

Взаимоотношения страховых организаций и банков основываются на общности их интересов при осуществлении своей деятельности.

Страхование представляет систему экономических отношений страхователей и страховщиков, включающую совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств (страховых фондов) и их использование на возмещение потерь, возникающих в результате наступления различного рода неблагоприятных событий (рисков).

Страховщики — это страховые организации, осуществляющие страховую деятельность. В соответствии с ГК РФ «страховщиками признаются лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной законодательством Российской Федерации, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории Российской Федерации».

Страхователи — это контрагенты страховщиков, т.е. юридические и физические лица, заинтересованные в создании страхового фонда с целью его последующего использования. В качестве контрагентов страховщиков могут выступать не только страхователи, но и партнеры по бизнесу. В первую очередь это относится к предприятиям, создающим инфраструктуру страхового дела: страховые брокеры, сюрвейерс-

кие фирмы, актуарные центры и т.д. Особое место среди контрагентов страховщиков занимают банки, депозитарные организации и др.

Страхование выполняет следующие функции — рисковую (компенсационную), накопительную, предупредительную и инвестиционную. Основная функция страхового рынка — компенсационная функция, благодаря которой существует институт страхования. Содержание функции выражается в обеспечении страховой защиты юридическим и физическим лицам в форме возмещения ущерба при наступлении неблагоприятного явления; накопительная, или сберегательная, функция обеспечивается страхованием жизни и позволяет накопить в счет заключенного договора страхования заранее обусловленную страховую сумму; предупредительная функция выражается в финансировании страховщиками мероприятий, направленных на предупреждение страхового случая и уменьшение возможного ущерба; инвестиционная функция страхового рынка реализуется через размещение временно свободных средств страховщика.

Таким образом, страховой интерес является ключом взаимосвязи страхователя и страховщика. Наряду со страховым интересом в основе взаимосвязи страховых компаний и банковских учреждений лежат экономические интересы, связанные с привлечением и использованием денежных средств юридических лиц и населения. Эти интересы прослеживаются в различных аспектах деятельности страховых организаций и банков.

Особенности взаимодействия страховых организаций и банков

Функции коммерческих банков сводятся к привлечению в виде вкладов денежных средств физических и юридических лиц, размещению указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, а также открытию и ведению банковских счетов физических и юридических лиц. Функция привлечения денежных средств банков и накопительная функция страховщиков, по сути, являются единой функцией капитализации. Но в любом случае общей функцией банков и страховых организаций выступает инвестиционная функция.

Однако наличие общих и специфических функций банков и страховых организаций может быть экономической основой как их совместной деятельности и сотрудничества, так и конкуренции.

Для привлечения денежных доходов и свободных средств населения и предприятий банки предлагают различные формы депозитов — вклады до востребования, срочные вклады, депозитные сертификаты, сберегательные вклады целевого назначения и др. Страховые компа-

нии, в свою очередь, предлагают различные страховые продукты страхования жизни (страхование на дожитие, страхование ренты, пенсионное страхование, страхование аннуитетов и др.).

Отсюда следует вывод, что предложение банковскими и страховыми организациями населению и предприятиям различных финансовых услуг по капитализации свободных денежных средств означает формирование конкурентных отношений между данными финансовыми институтами. При этом отмеченные отношения конкурентного противоборства за свободные средства населения и предприятий дополняются участием других финансовых посредников — рынка ценных бумаг, негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов и др.

В то же время совсем иной характер взаимоотношений возникает между банками и страховыми компаниями в связи с рисковой (компенсационной) функцией страхования. Объективная потребность в возмещении материальных потерь предприятий и населения и страхового обеспечения граждан удовлетворяется лишь страховщиками. Поэтому соответствующие денежные ресурсы предприятий и населения, направленные на обеспечение страховой защиты и страхового обеспечения граждан, не являются сферой жизненных интересов кредитных учреждений. Более того, как и любая сфера деятельности, банковское дело сопряжено с рисками, причем как общими для всех предприятий рисками (природно-естественными, техногенными, противоправными действиями третьих лиц и т.д.), так и специфичными рисками для кредитных учреждений (кредитными, депозитными, процентными, расчетными и др.). В этом случае банки являются носителями общественной потребности в страховании, носителями риска, а страховые организации обеспечивают эту потребность и в случае проявления риска компенсируют понесенные потери кредитных учреждений. При этом между банками и страховыми компаниями формируются отношения сотрудничества.

Отношениям сотрудничества между страховыми организациями и банками способствует и предупредительная функция страхования, выражающаяся в финансировании страховщиками мероприятий, минимизирующих банковские риски и возможные убытки кредитных учреждений.

Особые отношения между банками и страховыми организациями предопределяет инвестиционная функция. Для обеспечения выполнения функции капитализации свободных денежных средств банки и страховые организации осуществляют инвестиционную деятельность. При этом инвестиционная деятельность страховщиков касается не толь-

ко страхования жизни, которое изначально предполагает необходимость капитализации собранных страховых взносов для обеспечения выполнения принятых обязательств, но и инвестирования страховых резервов по другим видам страхования, обеспечивая также проведение убыточных видов страхования и конкурентоспособность страховой деятельности.

Страховые организации имеют возможность разместить свои финансовые ресурсы по многим направлениям, в частности, страховые резервы — в государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, корпоративные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, уставные капиталы обществ с ограниченной ответственностью и складочный капитал товариществ на вере, жилищные сертификаты, недвижимое имущество, слитки золота и серебра.

Инвестиционная деятельность страховщиков может быть обеспечена и банковской системой, хотя инвестиционная деятельность страховых организаций для банков имеет прикладное значение, а поэтому банки являются для страховых компаний важнейшими финансовыми институтами, обеспечивающими капитализацию финансовых ресурсов страховщиков.

Отсюда следует, что несмотря на конкурентные отношения банков и страховых организаций за свободные денежные средства населения и предприятий, между ними возникает тесное сотрудничество по размещению финансовых ресурсов страховщиков.

Действующие правила размещения страховых резервов допускают возможность инвестирования до 40% страховых резервов в стоимость банковских вкладов (депозитов), в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, и векселя банков. Кроме того, допускается размещение до 30% резервов в корпоративные ценные бумаги, эмитентами которых могут быть и банки.

Однако этими же правилами установлены существенные ограничения по размещению страховых резервов в один банк. Суммарная стоимость ценных бумаг, прав собственности на долю в уставном капитале, средств на банковских вкладах, расчетном счете, а также в общих фондах банковского управления одного банка не может превышать 15%. При этом следует отметить, что размещение других финансовых ресурсов страховых организаций (уставного капитала, прибыли, резервов, сформированных из прибыли и др.) в настоящее время не регламентируется. Это также расширяет поле взаимного инвестиционного интереса банков и страховщиков.

Еще одной важнейшей предпосылкой организации взаимоотношений между банками и страховыми организациями является банковская функция расчетно-кассового обслуживания юридических и физических лиц. Расчетно-кассовое обслуживание многочисленной клиентуры страховых компаний выгодно для банков, оно способствует увеличению банковских ресурсов. Остатки на банковских счетах страховых клиентов, образующиеся при их расчетно-кассовом обслуживании, являются заемными средствами, которые банк получает более легким и дешевым способом по сравнению с поступлением заемных средств из других источников (депозиты, межбанковские кредиты и др.). Более того, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов-страховщиков, как и других клиентов, обеспечивают повышенную ликвидность банковского учреждения.

Исследованные формы функциональных связей между банками и страховыми компаниями определяют взаимовыгодные отношения между ними, а управление финансовыми потоками обеих организаций становится более эффективным: инвестиционная деятельность страховых компаний является серьезным финансовым ресурсом для банков, особенно в части долгосрочного кредитования; участие банков в управлении страховым капиталом обусловлено потребностью в страховой защите банковской деятельности и привлечении клиентской базы страховщиков; интерес страховых организаций в управлении банковским капиталом обусловлен необходимостью надежного размещения своих финансовых ресурсов, возможностью расширения клиентской базы, потребностью в надежном банковском сопровождении страховых операций и т.д.

Следовательно, экономическая основа взаимоотношений между банками и страховыми организациями может служить гарантией для успешного развития в будущем.

Перспективы развития рынка и банковской системы

Формирование национального страхового рынка и банковской системы осуществляется в тесной взаимосвязи. Взаиморазвитие банков и страховых организаций подтверждается как практически единовременным возникновением анализируемых финансовых институтов, так и их параллельным развитием. Заинтересованные взаимоотношения банков и страховых компаний проявляются уже на этапе их формирования, когда учредителями страховых организаций являются банки, а учредителями банковских организаций выступают страховщики.

Взаимоотношения банков и страховых организаций необязательно предполагают взаимные вложения в капитал. Основой взаимодействия

могут быть партнерские отношения. Общим в деятельности банков и страховых организаций является наличие значительной клиентуры у двух сторон: банковские учреждения и страховщики оказывают различные финансовые услуги большому числу юридических и физических лиц. Не противопоставляя банковские и страховые продукты, а дополняя их, взаимодействие страховых и банковских учреждений способствует обмену клиентами, повышению конкурентоспособности обоих финансовых институтов; страховые компании на партнерской основе имеют возможность использовать банки для продвижения своих страховых продуктов, в то время как банки обеспечивают соответствующее расчетно-кассовое сопровождение; и наоборот, страховые организации, предоставляя свои помещения банкам, позволяют последним продвигать банковские продукты и услуги по расчетно-кассовому обслуживанию.

Эффект взаимовыгодного сотрудничества повышается при использовании филиальной сети исследуемых финансовых институтов. Общим принципом организации банковского и страхового дела является принцип территориальности, означающий необходимость организации бизнеса на значительной территории посредством открытия филиалов и представительств. Совместное использование материальной базы и кадровых ресурсов контрагентов позволяет, с одной стороны, расширить клиентскую базу, а с другой стороны, сократить расходы банков и страховых компаний по развитию филиальной сети, а следовательно, повысить эффективность банковской и страховой деятельности.

В последнее время наблюдается все более тесное сотрудничество банков и страховых компаний. Интеграция проявляется от создания совместных финансовых продуктов и оказания общими усилиями различных видов услуг до образования «финансовых супермаркетов» и банкостраховых групп.

Финансовые продукты, которые обладают многими свойствами, называют мультиатрибутивными продуктами. Такие продукты появились и на стыке банковской и страховой деятельности. Это совместные пластиковые карты, которые выполняют расчетную функцию, обеспечивают страховую защиту владельцу во время поездок по России, СНГ и за рубеж, а также в случае утраты карты. Они также несут функцию клубной карты с предоставлением значительных скидок при страховании и в торговой сети. Разработана пенсионная страховая карта, суть которой в том, что держатели пластиковых карт банка становятся владельцами и полиса пенсионного страхования. При этом они получают скидки на различные виды страхования.

Интересно использование такого направления, как страховой фондированный траст. Как известно, часть денег, которые получает клиент по депозитным вкладам, он вправе капитализировать, снять, а может, использовать для приобретения различных страховых программ. Направление вкладчиком ежемесячной части дохода по вкладу на приобретение страховых полисов — фондирование.

Страховой депозитный вклад — новый финансовый продукт. Одновременно клиент имеет две услуги: открывает депозит на 100 тыс. руб. и получает полис страхования от несчастных случаев на 100 тыс. руб. В результате у человека появляется не только накопительная часть, но и финансовая защита на случай инвалидности, потери трудоспособности, а у родных — защита на случай смерти застрахованного вкладчика.

Важной и весьма перспективной формой взаимоотношений банков и страховых организаций является сфера перестрахования. Зарубежная практика свидетельствует, что страховые организации начинают использовать банковские технологии в перестраховании. Страховые контрагенты принимают формы договоров о кредитовании при наступлении определенного условия. Из премий формируется депозит, а страховое возмещение является кредитом, который выплачивается из аккумулированных и будущих средств на депозите. Полагаем, что обозначенная банковская технология перестрахования в перспективе выразится и в непосредственном участии банков в перестраховочной деятельности.

Долгосрочное кредитование банкам осуществлять намного проще при взаимодействии со страховыми компаниями, которые располагают «длинными деньгами».

Банки и страховые компании, входящие в банкостраховые группы, решают проблемы с капитализацией за счет перераспределения средств внутри группы. Банковские услуги и услуги по страхованию, предлагаемые совместно, прекрасно дополняют друг друга. Банкостраховые группы аккумулируют огромные средства, которые инвестируются также и с помощью инвестиционных и пенсионных фондов. В целом банкостраховые группы работают согласно концепции «финансового супермаркета», то есть клиенту предлагаются все виды финансовых услуг в одном месте.

В отличие от всех традиционных финансовых институтов «супермаркеты» позволяют предложить клиентам комплексные программы инвестиционного, страхового и банковского обслуживания. При этом издержки при осуществлении различных финансовых операций существенно снижаются. Кроме того, создается единый центр финансовых услуг.

Развивая концепцию финансового супермаркета, его участники вырабатывают общую идеологию деятельности на финансовом рынке, внедряют общую корпоративную культуру, осуществляют согласованную маркетинговую и финансовую политику. В результате все это приводит к конкурентным преимуществам как объединения в целом, так и отдельно взятых компаний, входящих в данное объединение. Тенденции к сотрудничеству наблюдаются и на более высоком уровне. Так, например, в 1998 году было подписано соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией российских банков и Всероссийским союзом страховщиков, основной целью которого является совместная защита интересов страхового и банковского сектора России. В сферу интересов сторон, заключивших соглашение, входит совместная экспертиза по банковскому и страховому законодательству, усовершенствование системы подготовки специалистов банковского и страхового бизнеса, обмен аналитическими материалами и др.

Активизация сотрудничества страховых компаний и банков является общемировой тенденцией. Расширяется и углубляется взаимодействие рассматриваемых финансовых институтов и в России. При этом обозначенные процессы в нашей стране происходят достаточно интенсивно, в то время как за рубежом исследуемые формы взаимоотношений страховых организаций и банков складывались десятилетиями. Однако, к сожалению, взаимоотношения банков и страховых организаций еще не являются достаточно распространенными, особенно в части страховых услуг для банков. Расширение свободной конкуренции, стабилизация экономики, постепенная либерализация финансового рынка предоставляют возможность для углубления начатых процессов.

К основным тенденциям дальнейшего развития взаимодействия банков и страховых организаций в России следует отнести: упорядочение законодательства в части возможностей полномасштабного взаимодействия банков и страховых организаций; организацию банкостраховых групп; разработку новых финансовых продуктов, произведенных на стыке банковских и страховых услуг; развитие и укрепление различных видов партнерских взаимоотношений банков и страховых организаций

Литература

1. Бугаевский А.С. Подходы к оценке надежности потребителей финансовых услуг банка // Финансовый менеджмент. 2002. № 2.
2. Готовчиков И.Ф. Статистический анализ динамики развития российской банковской системы // Финансовый менеджмент. 2002. № 3.

3. Готовчиков И.Ф. Математические методы оценки рейтингов некоторых коммерческих банков и российской банковской системы в целом // Финансовый менеджмент. 2002. № 6.
4. Ивашкин Е.И. Теоретические основы, практика и принципы корпоративного страхования // Финансовый менеджмент. 2005. № 1.
5. Калашникова З.В. Перспективы развития механизма кредитования торговых организаций российскими коммерческими банками // Финансовый менеджмент. 2002. № 3.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

М. Н. Дудин,

ст. преподаватель Российской Академии предпринимательства

Инновации как инструмент повышения эффективности функционирования малых и средних предприятий

Предприниматель, по моему мнению, не просто деятельный человек, который трудится ради своего благополучия. Это, прежде всего, специалист, чей профессионализм обусловлен интеллектом и широким кругозором. Успех его деятельности базируется на сочетании опыта, интуиции и первоклассного образования.

Балабанов Владимир Семенович,
д.э.н., профессор, ректор Российской Академии предпринимательства

Предпринимательство — это тип бизнеса, основанный на инновационном поведении собственника предприятия, обладающим глубоким мышлением, базирующимся на высоком интеллектуальном капитале¹. Интуиция предпринимателя и тщательные расчеты, помогают решиться предпринимателю на создание собственного малого предприятия (МП) в той или иной сфере.

Субъект рынка, занятый в процессе воспроизводства, именуется предпринимателем, что в переводе с французского означает посредник.

Однозначного представления о предпринимателях и предпринимательстве в настоящее время не существует, однако исследования в этой области ряда известных ученых, как Р. Кантильон, И. Тюнен, А. Смит, Д. Кейс. И. Шумпетр, и многих других — позволили определить их главную функцию.

¹ Буев В. Некоторые аспекты поддержки малого предпринимательства в Москве // Предпринимательство в России. М.: ИСАП, 2007.

Функция предпринимательства как сферы экономической деятельности заключается в том, что в ней реализует себя предприниматель, ищущий и реализующий новые возможности, сферы и объекта приложения факторов производства.

Функция предпринимателя заключается в эффективном использовании факторов производства, цель которого предпринимательский доход. Личностный фактор предпринимателя — необходимое, но не достаточное условие реализации предпринимательской деятельности, необходим учет экономического фактора. Его основой выступает процесс получения на основе инновационной, инициативно-эффективной рискованной деятельности сверхприбыли. Деятельность называется предпринимательской¹, если она функционирует впервые.

Предприниматель на основе изучения потребностей рынка и оценки платежеспособности покупателей определяет цель и программу производства и находит выгодные рынки сбыта. Затем возникает задача инноваций, определяющая виды производства и объем выпуска товаров, а также нахождения рынков и каналов движения продукции.

Если малое предпринимательство — это такой малый бизнес, в котором главным субъектом выступает предприниматель, рационально соединяющий факторы производства на личной инициативной, инновационной рискованной основе, с целью получения предпринимательского дохода, то малый бизнес — это любая предпринимательская деятельность в малых предприятиях, приносящая прибыль.

Малые и средние предприятия определяют возможности для будущего крупного бизнеса, выступая экспериментальной базой рыночной экономики.

Малое предпринимательство с позиции выпускаемой продукции является инновационным, а по отношению к своим потребностям, работникам и местоположению — гибким. Социально-экономический и политический уровень развития цивилизованных стран определяет малое предпринимательство, охватывающее многочисленную группу мелких собственников. Низкозатратная стратегия экономического роста, технического прогресса и создания новых рабочих мест — это особая роль малого предпринимательства, которая становится неотъемлемой частью любой модели рынка, значимость которого в функционировании рыночной экономики определяется участием в процессе воспроизводства.

В промышленно развитых странах отношение к малому и среднему предпринимательству в последние 200 лет непрерывно менялось. В полной мере его роль в системе воспроизводства сформировалась в начале 60-х гг.

В России малое предпринимательство возродилось с начала кооперативной деятельности в 1987 г. Экономические реформы сопровождались быстрым ростом числа МП: за период с 1987 по 1992 гг. их было создано более 800 тыс. Экономический кризис 1998 г. нанес тяжелый удар по МП, однако статистика снижения их численности проявилась с двухлетним опозданием. Неустойчивость МП после кризиса усиливалась трудностью получения кредитов, налоговым давлением и административными препятствиями. Все это привело к сокращению численности МП, занятых на них работников, объемов продукции. По выпуску продукции МП вышли на уровень 1997 г. только в 2000 г., а по уровню инвестиций в основные фонды восстановление не произошло и в 2003 г. Масштаб кризиса МП виден в том, что в 1999 г. инвестиции в основные фонды МП упали вдвое по сравнению с 1997 г. и на протяжении 2001—2003 гг. инвестиции в сопоставимых целях не изменились. Началом преодоления кризиса может считаться 2005 г. Рассматривая пути выхода из создающейся ситуации — 5 сентября 2005 года Президент Российской Федерации Владимир Путин объявил о старте четырех приоритетных, инновационных, российских национальных проектов, они стали переломным событием в преодолении кризиса.

На современном этапе наблюдается положительная тенденция в развитии малых и средних предприятий но, тем не менее, существует все, же ряд проблем. Отметим тот факт, что в целом настрой малого бизнеса остается пессимистическим. 68,8% предпринимателей, опрошенных ВЦИОМом для выявления результатов работы малого бизнеса, уверены, что шансы отстоять, свои законные интересы минимальны или их нет вовсе¹. Если не предпринимать никаких мер на государственном уровне в ближайшем будущем, страну может охватить не просто синдром, а нищенская катастрофа, когда подавляющая часть населения не в состоянии будет преодолеть порога бедности.

Вместе с тем, именно сейчас сложилась благоприятная обстановка для развития малого предпринимательства². По результатам различных опросов, для решения поставленных задач необходимо решить вопросы — по нехватке нежилых площадей, упростить процесс

¹ Шумпетр И. Теория экономического развития. М.: Прогрес, 1982.

¹ <http://wciom.com/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/ehkonomika/srednii-i-malyi-biznes>

² Малый бизнес хочет быть пятым. Независимая газета от 1.06.2006.

получения кредитов, а также сократить большое количество бюрократических барьеров и всевозможных проверок.

В связи с тем, что во всех развитых странах именно малые и средние предприятия являются основой среднего класса, степень развития которого предопределяет качество уровня жизни населения, то без стабильного, систематично и поступательно развивающегося сектора малого предпринимательства нет ни благополучного общества, ни цивилизованной государственной системы.

В условиях инновационной экономики происходят коренные изменения технологического базиса общественного производства. Особое значение на современном этапе приобретает совершенствование инновационного процесса в сфере малых и средних предприятий, которое в значительной степени определяет структуру национальной экономики и качество производимой продукции и услуг. Степень развития инновационного процесса становится важнейшим фактором, который определяет конкурентоспособность страны в мировой экономике, ее экспортные возможности и долю в мировом денежном доходе.

Для России инновационная деятельность всегда была и остается одним из важных вопросов национального развития. Инновации являются одним из основных факторов, которые позволяют получить конкурентные преимущества фирмам, регионам или целым странам. Инновации составляют основу духа предпринимательства, а также способствуют воплощению новых идей в конкретные технические и коммерческие достижения.

Однако все современные экономические теории указывают на то, что инновации являются источником развития лишь при условии активного и эффективного их использования, а также создания благоприятной среды для их инициирования.

В России же пока отсутствует предпринимательский подход к инновациям. По сути, на практике установлен приоритет имитационных схем освоения тех или иных новшеств, что приводит к реализации сценария «догоняющего развития» России. Инновационный потенциал при этом понимается лишь как способность предприятий к восприятию чужих новых идей и имитации новых технологий, разработанных в экономически более развитых странах.

Но данный подход значительно сужает понятие инновационного потенциала, а в практическом плане резко отбрасывает Россию в разряд вечных аутсайдеров. Только наступательная и активная инновационная политика могла бы обеспечить нашей стране существенный прорыв в научно-техническом развитии, перевести ее на каче-

ственно иной уровень жизни. Это означает, что инновационный потенциал должен определяться не только и не столько имитационной способностью предприятий к восприятию «чужих» нововведений и новаций, но и способностью самим «творить будущее», вырабатывать самостоятельно улучшающие изменения и новые ценности.

Во всем мире инновационной деятельностью занимаются преимущественно малые предприятия, обладающие высокой экономической и технологической гибкостью, позволяющей быстро реагировать на требования рынка. Однако высокий инновационный потенциал малых и средних предприятий в нашей стране задействован недостаточно.

По оценкам Департамента поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы¹. В настоящее время количество предприятий, предлагающих какие-либо новшества в научно-технической сфере, снизилось в 60 раз за последние 10 лет. А из тех разработок, что предлагаются, до реализации доходят 1–3% (в развитых западных странах эта доля часто превышает 60%). В Москве по-настоящему инновационной можно признать деятельность лишь 1840 малых предприятий, однако и из них лишь несколько сотен прошли весь цикл от разработки до получения товара, из них большинство связано с разработкой программного обеспечения (около 35%), разработкой электроники занято 2% предприятий, биопрепаратов – 1%.

Направленность структурных изменений отечественной экономики в условиях вступления в ВТО, предполагающая ориентацию, прежде всего, на высокотехнологичные отрасли, в этом смысле совпадает с идеологией поддержки малого бизнеса, работающего на внешних рынках. А концентрированная государственная поддержка должна осуществляться именно по этому направлению (с учетом ограниченности ресурсов и затруднительностью, а подчас и неэффективностью их рассредоточения). К числу основных косвенных мер в этой области относятся:

- консультационная и информационная поддержка;
- содействие участию в международных выставках;
- поддержка маркетинговых исследований, которые проводятся отечественными компаниями, относящимися к сектору малого предпринимательства, предоставление бесплатной маркетинговой информации;
- устранение информационной асимметрии на внешних рынках, имеющее целью сделать информацию об отечественных

¹ Данные из доклада руководителя Департамента поддержки и развития малого предпринимательства Москвы Михаила Вышегородцева 09.09.2007 г.

малых предприятиях-экспортерах более доступной (проведение кампаний в зарубежных СМИ по привлечению внимания к российским компаниям и разработкам).

Отсутствие информации об эффективных нововведениях в сфере управления и невозможность заниматься ими из-за высокой загруженности являются, по мнению руководителей малых предприятий, факторами, существенно препятствующими внедрению управленческих новаций. Снижение негативного влияния этих факторов возможно за счет создания доступного предпринимателям информационного банка данных по нововведениям в сфере менеджмента. Работа по созданию и ведению этого банка данных может осуществляться такими структурами, как Российские информационные центры, Ресурсный центр малого предпринимательства, Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса, а также региональными Фондами поддержки малого предпринимательства.

В связи с тем, что малые предприятия не располагают информацией, достаточной для реализации новых для них методов стратегического планирования и анализа внешней среды, одним из условий широкого внедрения этих управленческих новаций является информационная поддержка со стороны заинтересованных структур, обеспечивающая малым предприятиям доступ к необходимой статистической, аналитической, прогнозной и прочей информации. Такую информационную поддержку могли бы оказать малым предприятиям своей территории (например, в рамках региональных программ поддержки малого бизнеса) подразделения областных и городских администраций, ответственные за поддержку предпринимательства и имеющие связь с органами государственной статистики. Кроме того, различную информацию о состоянии рынка могут предоставлять торгово-промышленные палаты (как своим членам, так и сторонним организациям), Российские информационные центры, агентства поддержки малого и среднего предпринимательства.

Для повышения возможностей получения квалифицированной помощи и консультаций, отсутствие которых рассматривается руководителями малых предприятий как фактор, существенно сдерживающий инновационную деятельность, необходимо оказать поддержку развитию консалтинговых услуг в сфере менеджмента. Это могут взять на себя, прежде всего, региональные фонды поддержки предпринимательства, учебно-деловые центры, агентства поддержки малого и среднего предпринимательства, а также региональные государственные структуры, ответственные за развитие предпринимательства. Желатель-

ным было бы включение соответствующего пункта в региональные программы поддержки малого и среднего предпринимательства¹.

Необходимо использовать возможности специализированных научных, научно-популярных изданий и средств массовой информации не только для широкого информирования о результатах различных исследований по проблемам инноваций, но и для целенаправленного изменения ценностных ориентаций. А также установок российских руководителей предприятий в отношении инновационных процессов, формирования у них более высокой оценки значимости нововведений вообще и управленческих новаций, в частности.

В российских условиях взаимодействие среднего и малого предпринимательства исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития, что требует постоянных контактов участников инновационного процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Для существенного подъема российской экономики необходимо содействовать максимальному увеличению числа малых инновационных предприятий в производственной сфере, стимулировать развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом, творчески использовать соответствующий зарубежный опыт. Все это должно стать составной частью общей политики в сфере реструктуризации отечественной экономики, поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон РФ (О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации) от 18 июня 1995 г.
3. Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.Я. Управление инновациями в организациях: Учебное пособие. М.: Омега-Л, 2006.
4. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д.э.н. Л.Н. Оголевой. М.: Инфра-М, 2007.
5. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. В. А. Аньшина, А.А. Дагаева. М.: Дело-2006.
6. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Р.А. Фатхутдинов. СПб: Питер, 2007.
7. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Ермаова С.В. М.: Высшее образование, 2007.

¹ <http://www.kremlin.ru/text/appears/2007/10/148280>

Е. Е. Ермакова,
к.ф.н., профессор

Проблемы соотношения «цена—качество» в высшем образовании

Одно из направлений инновационного развития связано с изменением роли образования в современном мире, когда качество человеческого капитала становится ведущим фактором конкурентоспособности страны, залогом ее стабильного экономического роста и социального развития.

Национальные системы высшего образования строятся на разных организационно-экономических основаниях. Различаются как степень регулирования данной сферы государством, так и применяемые инструменты и методы. Наиболее ярко выраженные различия связаны с тем, является ли система высшего образования преимущественно государственной или превалирует негосударственный сектор, обеспечивает ли право личности на высшее образование или же система профессионального образования более жестко ориентирована на рынок труда, гарантии обеспечения занятости и, соответственно, эффективность использования финансовых средств, что влечет за собой постановку вопроса о качестве образовательных услуг, а для индивидов играет существенную роль бесплатность или платность получения высшего образования для потребителя образовательных услуг.

Несмотря на различия, государственное регулирование системы высшего образования направлено на достижение трех основных целей — повышения доступности, качества и эффективности образования. В силу того, что в развитых странах экономика становится все

более наукоемкой, «знаниемовой», роль государственного регулирования этой сферы заметно повышается, хотя можно говорить о смене инструментов такого регулирования.

Еще одной проблемой при определении подходов к эффективному соотношению «цена—качество» является то, что требование одновременной реализации целей повышения доступности и качества высшего образования может привести к противоречию их друг с другом (особенно, когда количественные параметры трудно задаваемы, поликритериальны, что и происходит в случае «измерения» качества образования). Например, в ряде распространенных моделей управления качеством образования берется девять критериев, сформированных в две группы: критерии группы «Возможности» и критерии группы «Результаты», таким образом, что в каждом критерии реализуется цикл Э. Демпинга (Plan—Do—Check—Act), т.е. процесс постоянного совершенствования).

Резкое расширение доступности обычно ведет к снижению в среднем качества образования. Однако после того как определенный уровень доступности достигнут, качество постепенно начинает расти (но уже при более широком охвате населения высшим образованием).

Изменяется и само понимание качества высшего образования, а также функций высшей школы. Например, в последние годы во многих развитых странах численность студентов вузов достигла того предела, когда можно говорить о переходе к всеобщему высшему образованию (США, Канада, Япония, Швеция, Норвегия, Дания и другие).

При падении качества образования, как правило, происходит экстенсивное наращивание человеческого капитала, обеспечивается более высокий уровень социальной мобильности, хотя высшему профессиональному образованию все труднее сохранять функцию «социального лифта» при усложнении и конфликтности реализации его дифференцирующей функции. Тем не менее, на этом фоне получение высшего образования приобретает статус социальной нормы.

Именно поэтому и встает задача обеспечить достаточно тонкую настройку системы регулирования образовательной сферы, чтобы рост качества образования сохранялся и при определенном расширении его доступности.

Если государственное регулирование доступности направлено, в первую очередь, на обеспечение доступа к высшему образованию молодежи из социально уязвимых групп и ее поддержки на протяжении всего процесса обучения, то регулирование качества образования строится на иных основаниях. Это создание независимых систем контроля и оценки качества образования на национальном и международ-

ном (многонациональном, межнациональном) уровнях, интериорирование разрабатываемых принципов и процедур высшими учебными заведениями, которые начинают проводить самооценку своей деятельности на основе общих для всех показателей.

Следующая задача — необходимо экономически оценить те затраты, которые обеспечивают приемлемое и для общества, и для личности, и для вуза соотношение «цена—качество», хотя в общественном мнении эффективность понимается именно как соответствие деятельности системы образования определенным, прежде всего, социальным результатам, их достижение. Возникает проблема соотношения издержек и выгод, например, сопоставления тех государственных расходов, которые обеспечили прирост доступности высшего образования (или прирост качества), с величиной этого прироста и, более того, с выгодами, которые общество получает от указанного повышения доступности (качества), а также затрат негосударственного сектора на достижение того же качества образования при иных, в определенном смысле, не всегда равных условиях с государственным образовательным сектором.

Рост массовости высшего образования, переход в ряде развитых стран к всеобщему высшему образованию делают проблематичными сложившиеся подходы к финансированию вузов. Начинает складываться, причем независимо от того, какая модель превалировала раньше, модель распределения затрат на высшее образование между государством (бюджетные расходы на образование), обществом (расходы некоммерческих организаций и фондов), домохозяйствами (расходы семей) и самими обучаемыми (подработка для оплаты обучения, возврат после окончания вуза образовательного кредита).

Следует отметить еще одну важную особенность этого распределения — оно затрагивает не только перечисленных участников образовательного рынка, но и имеет четкую временную перспективу, охватывающую, как минимум, 10—15 лет. В результате получаем долговременные стратегии многих агентов в области финансирования высшего образования, которые закладывают устойчивость его развития на долгосрочную перспективу: распределяется не только время затрат, но и время рисков.

Эффективность образования может рассчитываться как рост качества по отношению к общему объему ресурсов (государственных и частных), поступающих в систему высшего образования в целом и в каждый вуз (государственный и негосударственный) в частности. Качество образования, в принципе, может регулироваться одинаково, особенно при наличии независимой системы его контроля и оценки.

Одним из путей решения проблем профессионального образования в рамках национального проекта является повышение инвестиционной привлекательности сферы образования, стремление привлечь к их финансированию широкие круги бизнеса с тем, чтобы создать мощную ресурсную базу намеченных преобразований.

Кроме того, по-иному расставлены акценты в предложениях по дальнейшей модернизации высшего профессионального образования и ставятся следующие ключевые задачи:

- 1) необходимость развития современной системы непрерывного профессионального образования;
- 2) переход от управления образовательными учреждениями к управлению образовательными программами;
- 3) создание эффективных институтов участия работодателей в управлении и финансировании системы профессионального образования, формировании содержания образования.

Оптимизация расходов на образование должна вестись с применением анализа ряда дополнительных факторов: демографической ситуации, насыщенности специалистами, состояния рынка труда специалистов, научно обоснованных прогнозов динамики этих показателей с учетом уровня, сложившегося в развитых зарубежных странах, прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и структурных изменений в экономике, а также с учетом таких качественных факторов, как уровень и направление подготовки, состояние материальной базы, кадровый потенциал.

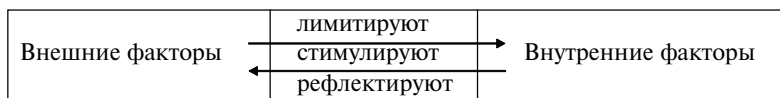
Для обеспечения инвестиционной привлекательности и сбалансированности цен на образовательные услуги следует введение налоговых льгот на частные инвестиции в образование по подоходному налогу, освобождение от налогообложения благотворительных пожертвований, предоставление права предприятиям и организациям при исчислении налога на прибыль включать расходы на подготовку и переподготовку кадров в издержки производства и реализации товаров и услуг; и, кроме того, разработка прогноза потребности общества и личности в образовании, расчет затрат на эти цели.

Условием эффективности использования средств, доступности и равенства государственного и негосударственного сектора образования будут и установленные нормативы (ограниченные сверху), которые могут трактоваться как «минимальные государственные социальные стандарты, нормы и нормативы финансовых затрат на единицу предоставленных государственных или муниципальных услуг» (ст. 7 БК), а их величина в денежном выражении — как «минимальная бюджетная

обеспеченность — минимально допустимая стоимость государственных или муниципальных услуг в денежном выражении». Правда, в этом случае, очевидно, могут нарушаться требования строительных норм и правил, санитарных норм, нормативов минимальной оснащённости учебного процесса и оборудования учебных помещений.

Направления и эффективность платных услуг определяются наличием и уровнем развития научного потенциала, внутренней нормативной базы, информационных ресурсов, общей политикой по отношению к оказанию платных образовательных услуг, наличием лицензий, аккредитации и сертификации, регионом расположения, материально-технической базой, методической базой, имиджем вуза и выпускников.

Факторы, обуславливающие привлечение внебюджетных средств в систему образования, имеет смысл подразделить на внутренние и внешние:



Внешние факторы зависят от качества менеджмента на уровне государства, а внутренние — от качества менеджмента конкретного вуза.

Внешние факторы не только лимитируют внутренние, но и стимулируют работу образовательного учреждения по их развитию. Прежде всего за счет расширения видов услуг по привлечению внебюджетных средств и видов деятельности по их обеспечению. Ключевым фактором является цена предлагаемых образовательным учреждением услуг, поэтому одним из механизмов управления привлечением внебюджетных средств является разработка и обоснование этой цены в каждом образовательном учреждении.

Цена платной образовательной услуги образовательного учреждения представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе ее оказания материальных, трудовых и других затрат.

Цена услуги включает:

- затраты по оказанию услуги, которые в зависимости от способов включения в стоимость для целей ценообразования подразделяются на прямые и накладные (косвенные) расходы;
- налоги (по конкретному виду платной услуги);
- плановые накопления (прибыль) образовательного учреждения.

В калькуляцию по образовательным услугам (основным и дополнительным) могут быть включены все затраты (текущие и капитальные);

либо текущие и часть элементов капитальных затрат; либо только текущие, относящиеся к учебному процессу, обслуживанию учебного процесса; административно-хозяйственные и эксплуатационные расходы. Выбор того или иного способа калькулирования затрат зависит от длительности выполнения платной образовательной услуги; степени использования материальной базы образовательного учреждения в процессе оказания услуги; конъюнктуры рынка (услуги, не пользующиеся активным спросом, могут не включать элементы капитальных затрат); других факторов, существенных для конкретного образовательного учреждения при формировании цены платной образовательной услуги.

По конкретным платным образовательным услугам допустимо использование пониженной или повышенной цены, а также применение льгот к ценам по определенному перечню или контингенту обучаемых. Такая дифференциация отражается в нормативных актах (положениях, приказах) образовательного учреждения.

Применение пониженной цены платной образовательной услуги допустимо, если экономический эффект достигается за счет привлечения большего числа учащихся трудно комплектуемых специальностей (одновременно с применением понижающих коэффициентов к усредненной цене). При этом разница в ценах перераспределяется за счет повышения цены на образовательные услуги, пользующиеся повышенным спросом.

Важнейшее место в экономической составляющей управления образованием должны занимать системно-институциональные преобразования. Их главная цель — создание действенных стимулов предпринимательской и трудовой активности в сфере образования. В развитии отношений собственности приоритет следует отдавать конкурентным методам повышения экономической и социальной эффективности различных ее форм в условиях конкретного вуза. Вместе с тем для сферы образования до сих пор остаются не полностью решенными вопросы отношений собственности и ее введения в хозяйственный оборот, не разработаны конкретные механизмы защиты экономических интересов образовательных учреждений, которые на каждом шагу сталкиваются с тем, что многие из «предоставленных» им прав оказались нереализованными из-за недостаточности соответствующего ресурсного обеспечения.

В системе самого высшего профессионального образования значительно увеличилось число поступающих на такие специальности, как экономика и управление, менеджмент, финансы и кредит, юриспруденция и т.д., иначе говоря, специальностям, потребность в которых в большей степени напрямую не связана с «реальным» сектором

экономики, а также значить и направлениями государственного финансирования образования.

Происходит все большая дифференциация рыночной и нерыночной систем предоставления образовательных услуг. При этом в общем их объеме рыночные услуги начинают составлять все большую долю. Происходящие изменения адекватно отражаются на функционировании общественного производства, экономике страны в целом, условиях жизни населения, различных его социальных групп, приводя к снижению доступности образования. При этом декларируемые национальные цели и приоритеты стратегического развития не всегда подкреплены конкурентной средой и адекватными механизмами их обеспечения системой образования.

Несмотря на высокую эффективность затрат на образование, вопросы о целесообразном объеме государственных и иных ресурсов, направляемых в сферу образовательных услуг, методах и механизмах управления, обеспечивающих повышение эффективности, регулирование доступности и качества образования и устойчивое развитие системы образования в увязке с прогнозами конъюнктуры рынка труда и долгосрочного развития национальной экономики, до сих пор подробно не разработаны.

Следует развивать и менеджмент качества. Факт наличия системы менеджмента качества в вузе может быть зафиксирован нахождением интегральной оценки по всем критериям вне некоторой «нулевой» зоны. При этом допустимые значения оценок критериев должны быть установлены экспертным путем на основе тщательного среднестатистического анализа состояния систем менеджмента качества в различных вузах страны. Для наглядного представления такой зоны может применяться методология «паутинной диаграммы», как это делается при аккредитации вузов.

Аналогично может быть определена зона «эффективности» системы менеджмента качества вуза.

Необходима разработка регламентированной процедуры организации самооценки (оценки) системы менеджмента качества вуза на базе принятой модели.

Поэтому выбор стратегии управления системой высшего профессионального образования с ориентацией на рыночные условия хозяйствования и механизмов повышения народнохозяйственной эффективности системы образования как подотрасли сферы услуг, разработка единой методологии управления развитием системы образования представляются актуальной проблемой экономической теории и практики.

Т. Г. Ким,
аспирантка Академии маркетинга и социально-информационных технологий (ИМСИТ), г. Краснодар

Развитие российского предпринимательства через усиление роли отечественных транснациональных корпораций

Современная предпринимательская деятельность в России развивается параллельно с усиливающейся конкуренцией со стороны ведущих иностранных компаний, непосредственно оказывающих влияние на всю мировую экономику. Главная роль в данном случае отводится транснациональным корпорациям, которые определяют как экономическую, так и политическую жизнь отдельных стран, осуществляя непосредственный контроль над всеми сферами жизнеобеспечения¹.

Для российской экономики характерно неравномерное развитие отраслей страны. Таким образом, если говорить о национальных ТНК, то и в этом случае необходимо сделать акцент только на нефтегазовые компании, которые обладают достаточными силами самостоятельно оказывать конкуренцию иностранным производителям. В свою очередь это не позволяет должным образом говорить с уверенностью о стабильности в экономике страны.

Транснациональные корпорации добьются впечатляющих успехов, если будут стремиться:

¹ Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. 3-е издание, перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2003. 768 с.

1. Привлечь лучших кадров принимающей страны, которым предлагаются более высокие зарплаты.

2. Гораздо более тщательно подходить к вопросу по изучению стран и рынков, в которых они предполагают работать.

3. Быстро организовывать рабочие места, чем местные предприятия.

4. Значительно быстрому ориентированию на экспорт.

Все более широкое внедрение практики международного предпринимательства укрепляет глобальные модели производства и сбыта, в которых особое место занимает сотрудничество и быстрый обмен информацией между единицами ТНК. Это означает, что конкурентоспособность, в том числе подразделений ТНК, начинает все больше и больше зависеть от их способности использовать сильные стороны для встраивания в производственные системы регионального и глобального масштаба. В этой деловой среде особую значимость приобретают те технологии, которые делают возможным автоматическое взаимодействие в структуре ТНК.

Складывается такая тенденция, которая может привести к тому, что если не предпринимать никаких действий и оставить все без внимания, то в будущем ни одна российская компания не в состоянии будет выйти на мировой рынок и составить конкуренцию американским, европейским и азиатским ТНК. Выход из данной ситуации возможен только при участии государства¹. Для этого необходимо создать комитет по отслеживанию не только незаконных оборотных операций в отношении слияний и поглощений с иностранными компаниями, но и комитет, который являлся бы прямым посредником между крупным бизнесом и государством. Невозможно самостоятельно отдельным компаниям, даже крупным, противостоять иностранным конкурентам, которые в свою очередь имеют поддержку со стороны своего государства. Российскому правительству целесообразно участвовать в судьбе национальных ТНК, создавая при этом условия, которые способствовали бы их развитию, а не наоборот создавали все возможные барьеры на пути создания российского имиджа в мировой экономике.

Участие государства в решении данной проблемы предполагает проведение следующих мероприятий:

- Создание законопроектов, направленных на промышленное развитие в таких аспектах как антидемпинговая, антимонопольная политики, лицензионная деятельность, сертификация продукции и др.
- Расширение иностранных рынков сбыта, но при этом осуществление защитных мер от экспансии конкурентов из-за рубежа (проведение политики протекционизма в отношении отраслей стратегически важных для государства).
- Стимулирование участников фондового рынка в диверсификации источников финансирования через публичное первичное размещение акций (ИПО), отвечающее международным стандартам и привлекательностью с инвестиционной точки зрения компаний, отраслей, промышленных регионов.
- Проведение политики по улучшению деловой репутации российских компаний и экономики в целом. Согласно данным Edelman Trust Barometer – 2006, российским компаниям предстоит еще долго доказывать свою состоятельность. В докладе Economist Intelligence Unit говорится, что главными проблемами российских компаний являются недостатки в корпоративном управлении, нехватка прозрачности и отсутствие деловой этики¹.

Усиление роли отечественных ТНК, возможно только через расширение сфер влияния их деятельности. Это в свою очередь позволит не только снизить себестоимость продукции, но и повысить репутацию российской экономики в целом. Для России, вследствие сравнительно недавнего выхода на мировую арену является наиболее эффективным формирование национальных ТНК на базе успешно действующих на внутреннем рынке крупных предприятий. При этом необходимо учитывать мировой опыт их создания, а также специфику российской действительности со всеми ее негативными и позитивными сторонами.

Экспансию необходимо начать, прежде всего, с завоевания рынков ближнего зарубежья, это позволит расширить рынки сбыта продукции, так как российские ТНК пока не в состоянии конкурировать с ведущими иностранными товаропроизводителями, но могут конкурировать с производителями бывшего СССР. После распада Советского союза, многие крупные советские конгломераты утратили жиз-

¹ Первые российские ТНК осваивают мировое экономическое пространство / Шашков Е., Адно Ю. // Металлы Евразии. 2004. № 6. С. 16.

¹ Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // Бюллетень иностранной и коммерческой информации. 2007. № 19. С. 2–3.

необеспеченность своей деятельности, так как была прервана цепочка производства, которая складывалась больше 50 лет¹.

Экономическое доминирование российских компаний в странах СНГ неизбежно по трем причинам.

1. Россия является самым крупным и практически самым развитым рынком региона, ее также объединяет с другими странами язык, общая история и общая терпимость к существованию непрозрачных корпоративных структур и непростой политической ситуации.

2. Найдется не так уж много иностранных инвесторов из других стран, готовых рискнуть своими деньгами на непростых рынках стран СНГ.

3. Развал Советского Союза привел к распаду гигантских производственных комбинатов, которые стремятся к восстановлению жизненно важных связей в области снабжения и сбыта.

Так, например, «Русал» восстановил крупнейший в Армении завод по производству фольги, известный теперь под названием АРМЕНАЛ, который был остановлен после распада СССР. «Русал» вложил в модернизацию предприятия более 100 млн. долл., обеспечил поставку сырья, ввел новые стандарты охраны труда и защиты окружающей среды, а также предоставил технологии, в результате чего АРМЕНАЛ превратился в единственного производителя фольги на Кавказе и в Центральной Азии. В 2007 году на долю Армении пришлось 12% рынка производства фольги в СНГ; причем большая часть продукции было реализовано в США и в Европу.

В последнее время возник новый способ вовлечения российских ТНК в экономику отдельных стран СНГ — это реализация проектов, способных стать рычагами политического давления на бывшие республики СССР. Основная часть настоящих российских инвестиций в СНГ является закономерным следствием развития отечественного бизнеса и его желания интернационализировать свою деятельность, что, в свою очередь приводит к усилению масштабов влияния России на данный регион. Однако намеренное смещение экономических целей и внешнеполитических задач может и навредить российским ТНК. Опыт показывает, что отдельные предприятия стран СНГ достаточно охотно входят в состав отечественных ТНК, регистрируемые по рос-

¹ Два вектора экспансии российских ТНК — Евросоюз и СНГ / Кузнецов А. // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 2. С. 95–103.

сийскому законодательству (получая согласие своего министерства, и практически ничего не вкладывая в консолидированный капитал), понимая, что риск больше лежит на России.

Что касается таких российских компаний нефтегазового комплекса, как ЛУКОЙЛ, Газпром основной задачей является выход на конечного потребителя с готовым продуктом на внутренние рынки Европы, при этом необходимо обойти посредников. Выйти, приобретая нефтеперерабатывающие заводы и компании по реализации данной продукции, стимулируя и участвуя в развитии сети нефте- и газопроводов. Это поможет стране получать гарантированный сбыт, растущий доход, в меньшей степени зависящий от мировой экономической конъюнктуры, и, соответственно, стабильность валютного курса и пополнение государственного бюджета. Тогда нас в меньшей степени будет волновать положение дел в рамках ОПЕК, и в каком состоянии находится американская экономика. В ряде случаев приобретенные в странах ЕС предприятия успешно интегрируются в единые трансграничные производственно-сбытовые цепочки российских ТНК, что позволяет российским компаниям сокращать издержки для роста конкурентоспособности продукции и минимизировать внешнеэкономические риски.

Экспансия на развитые рынки требует от российских транснациональных корпораций, как и от других компаний развивающихся стран, глобальных изменений, в области охраны труда, экологии и техники безопасности, для обеспечения большей прозрачности в системе управления, формах собственности. Достигнув положительных результатов по этим направлениям, российские компании сумеют стать достойными конкурентами на мировых рынках.

Национальным компаниям необходимо расширять свое присутствие на зарубежных рынках, осуществляя процесс транснационализации российского бизнеса и экономики в целом.

Успех международного предпринимательства заключается в постоянном поиске новых механизмов приложения имеющихся факторов производства, основываясь на прогнозировании дальнейших событий. Для российской экономики характерно отсутствие, каких-либо долгосрочных планов по реализации проектов в отношении эффективной предпринимательской деятельности. Как уже было отмечено вовлечение в систему международных экономических связей России возможно только при проведении политики развития российских транснациональных корпораций. В ближайшее будущее их роль будет только увеличиваться, следовательно, для того чтобы не пропус-

титель момент перехода мировой экономики на новый этап своего развития, связанный с усилением роли ТНК, необходимо внимательно и достаточно тонко чувствовать те события, которые происходят в рамках мирового сообщества.

Россия, обладая огромной ресурсной базой, в состоянии конкурировать с ведущими развитыми странами, используя при этом законные рычаги воздействия. На пороге вступления во Всемирно торговую организацию необходимо создать почву через усиление позиций крупных российских компаний, позволяющих с уверенностью смотреть в будущее. Невозможно говорить о развитии экономики страны в целом без создания предпосылок и условий для удовлетворительного функционирования общества.

Литература

1. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ / Кузнецов А. // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 2. С. 95–103.
2. Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: Курс лекций. 3-е издание, перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2003. 768 с.
3. Об отношении за рубежом к деятельности российских ТНК на мировых рынках // Бюллетень иностранной и коммерческой информации. 2007. № 19. С. 2–3.
4. Первые российские ТНК осваивают мировое экономическое пространство / Шашков Е., Адно Ю. // Металлы Евразии. 2004. № 6. С. 16.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. З. Гусов,
зав. кафедрой Российской Академии предпринимательства,
к.ф.н., доцент
Е. А. Белкина,
доцент Российской Академии предпринимательства

Совершенствование социально-производственной инфраструктуры как фактор экономического развития

Гуманизация условий труда выступает важным фактором и условием повышения эффективности трудовой деятельности работников. Она охватывает широкий комплекс проблем и практических мер по обеспечению приемлемых и привлекательных для персонала технологий трудовых процессов и обусловленных ими содержания и характера выполняемой работы, предмета и средств труда, а также состояния окружающей среды (микробиологическая среда), отвечающих требованиям безопасности труда, сохранения здоровья и работоспособности человека.

Если для предпринимателя мероприятия по оптимизации условий труда на производстве направлены по повышению потенциала персонала и достижение большей эффективности производства, то для работника улучшение условий труда связано с сохранением здоровья и большей привлекательностью работы. Между тем антагонизма в этом нет, поскольку, совершенствуя социально-трудовые отношения на предприятии с целью повышения трудового потенциала персонала, предприниматель вынужден оптимизировать те параметры производственной среды и условий труда, которые являются основными для социального развития в сфере производства.

В целом они оптимальны для общества, поскольку способствуют рациональному расходу трудовой энергии работников и воспроизвод-

ству их физических и психических способностей, поддерживают общечеловеческие ценности. Гуманизация труда, по определению Г.Э. Слезингера, общее понятие, которое означает адаптацию, приспособление той или иной стороны трудовой среды и производственного процесса в целом к человеку. Свое концентрированное проявление она получает в условиях труда, гуманизация которых предполагает создание условий в максимальной мере благоприятных для человека¹.

Гуманизация труда в сфере производства — это, прежде всего, оптимизация всех качественных характеристик рабочей силы (состояние здоровья, образование, способности, квалификация, знания, умения, социальная зрелость), а управление социальным развитием — это развитие потенциальных возможностей наемных работников как самоценности, не предусматривающих ее немедленное расходование для целей производства и включения в процесс производства. Этим целям подчинено управление процессами совершенствования социально-производственных условий, организации труда, эргономики, санитарно-гигиенических условий, оплаты труда, механизации и автоматизации производства, снижения доли тяжелых и вредных работ.

Работа по улучшению социально-производственной среды проводится на основе паспортизации условий труда, в ходе которой оцениваются санитарно-гигиенические и психофизиологические условия работы работников. Результаты оценки используются для обоснования размеров компенсаций за неблагоприятные условия труда и для разработки планов по их нормализации.

Объемы работ по организации трудового процесса, защите окружающей среды и внешнему оформлению места работы зависят от желания и возможностей предпринимателя, организующего производство, при этом законодательные нормы охраны и гигиены труда регулируют эту деятельность, превращая ее в обязанность работодателя. Работники также участвуют в этом процессе. Взаимные обязательства работодателя и работника, вытекающие из необходимости гуманизации условий труда, находят конкретное отражение в коллективных и индивидуальных трудовых договорах.

В соответствии с классификацией, разработанной в НИИ труда, выделяются факторы, воздействующие на условия труда, которые объединены в три группы. Первая группа факторов является определяющей и обусловлена господствующими в обществе производственны-

ми отношениями. Вторая группа факторов оказывает непосредственное воздействие на формирование материально-вещественных элементов труда. Третья группа факторов характеризует воздействие климатических, геологических, биологических особенностей местности, где протекает работа¹.

В соответствии с медико-физиологической классификацией условия труда делятся на опасные и вредные. Опасные условия труда — это такие условия труда, воздействие которых на работающего приводит к травме или другому внезапному резкому ухудшению здоровья. В том случае, если условия труда приводят к заболеванию или снижению работоспособности, их считают вредными условиями труда. Опасные и вредные условия труда характеризуются производственными факторами, которые делятся на четыре группы — физические, химические, биологические и психофизиологические

Оценка условий труда заключается в выявлении степени воздействия факторов условий труда, которые испытывает организм работника в процессе труда, и отражается в показателе тяжести труда. О степени тяжести труда можно судить по тем реакциям и изменениям в организме работника, которые происходят под влиянием условий труда. Понятие «тяжесть труда» одинаково применимо как к умственному, так и к физическому труду.

Изменения в организме работника возникают непосредственно в процессе труда (изменение физиологических функций, способность восстановления различных функциональных нарушений, динамика работоспособности в течение рабочего дня, глубина и характер утомления). Другой характер влияния в зависимости от условий труда, силы и интенсивности воздействия неблагоприятных факторов вызывают отдаленные реакции организма (общие и профессиональные заболевания, преждевременная утрата трудоспособности по данной профессии, стойкая утрата трудоспособности, сокращение продолжительности жизни)².

В настоящее время существует шесть категорий тяжести работ, которым соответствуют шесть групп условий труда. К первой категории тяжести работ, относятся работы, выполняемые в условиях физиологического комфорта, при этом физические и нервно-эмоциональные нагрузки полностью соответствуют физиологическим возможностям чело-

¹ Кибанов А.Я. Условия, режим труда и отдыха, дисциплина труда // Экономика и социология труда: Учебник / Под. ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 169–174.

² См.: там же.

века. Подобные работы поднимают организм на более высокий функциональный уровень, что находит свое выражение в улучшении здоровья человека, повышении его работоспособности и росте производительности труда. Ко второй, третьей, четвертой и пятой категории тяжести труда относятся работы с постепенным нарастанием негативных элементов труда. К шестой категории тяжести труда относятся работы, выполняемые в особо неблагоприятных условиях. Все патологические реакции, характерные для предыдущих категорий, развиваются очень быстро (сразу после начала работы, в первой половине смены или недели), носят стойкий, часто необратимый характер и нередко сопровождаются тяжелыми нарушениями функций жизненно важных органов. К этой же категории тяжести относятся работы, при которых в результате чрезвычайных, часто внезапных, стрессовых нервно-психических перегрузок возникают острые, очень тяжелые патологические реакции¹.

Категория тяжести труда устанавливается специалистами лабораторно с помощью определенной аппаратуры на основе разработанной НИИ труда методики. В соответствии с категорией тяжести работникам устанавливается компенсация за опасные и вредные условия труда, которая состоит в более высокой заработной плате и в предоставлении льгот по пенсионному обеспечению, выдаче специального питания, сокращении продолжительности рабочего времени и др.

Естественно, основным должно быть не увеличение компенсационных выплат, а снижение отрицательного воздействия опасных и вредных факторов на работника посредством улучшения условий труда и создания на рабочих местах более комфортных условий для работы.

Основной проблемой, наиболее сложной с точки зрения решения поставленных задач, является создание условий безопасного труда в рамках принципов гуманизации труда. Задача предупреждения производственного травматизма, профессиональных заболеваний, снижение уровня тяжелой, вредной и опасной работы на производстве нашла соответствующее отражение в законодательстве о труде. Охрана труда — это система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия². Изменение условий технологи-

¹ Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. М.: ИН-ФРА-М, 1996. С. 161–175.

² Данное и следующие определения даны в изложении их в Федеральном законе «Об основах охраны труда в Российской Федерации от 17.07.99 г. № 181-ФЗ.

ческой среды (среды функционирования техники и людей) отражает степень износа основного капитала, изменение удельного веса числа работников, занятых во вредных и опасных условиях труда, уровень производственного травматизма.

Гуманизация условий труда и состоит в том, чтобы, избавляясь от элементов риска, вводить элементы комфорта. На это должны быть направлены совместные усилия предпринимателей, профсоюзов и органов государственной власти. Практические меры по гуманизации условий труда могут быть эффективными, если решают проблему улучшения условий и охраны труда комплексно, что предполагает огромный предметный перечень.

Законодательные акты подробно регламентируют деятельность администрации предприятий по обеспечению охраны труда и поддержанию оптимальных условий труда и санитарно-гигиенических мер на производстве. Законодательно регулируются следующие сферы приложения усилий и технические параметры, относящиеся к безопасности и гигиене труда и производственной среде: освещение и вентиляция, порядок и чистота на рабочем месте; температура, влажность и подвижность воздуха в рабочей зоне; предупреждение вредного для здоровья физического или психического напряжения (стресса), вызываемого условиями труда; погрузочно-разгрузочные работы, складирование грузов и материалов вручную или с помощью механических средств; использование электричества; изготовление, упаковка, маркировка, транспортирование, хранение и использование вредных веществ и агентов, удаление их отходов и осадков, замена другими — безопасными или менее опасными веществами; защита от радиации; предупреждение, контроль и защита от профессиональных опасностей, вызываемых шумом и вибрацией; контроль за чистотой воздуха на рабочих местах и за другими факторами, связанными с производственной средой, с повышенным или пониженным атмосферным давлением, предупреждение пожаров и взрывов; обеспечение средствами индивидуальной защиты и защитной одеждой; санитарное оборудование, душевые, раздевалки и снабжение питьевой водой.

Наиболее успешные в экономическом отношении предприятия уделяют значительное внимание улучшению условий труда на рабочих местах и отдельных производствах, понимая, что эта работа является социально необходимым и экономически оправданным элементом управления социальным развитием в сфере производства. Для выполнения этой работы, как правило, на предприятии формируются небольшая мобильная группа, которая входит в состав обязательных в структуре пред-

приятия отделов охраны труда и техники безопасности. Эта служба занимается разработкой мероприятий по улучшению различных условий: от гигиены и психофизиологии труда до внутрисменных режимов труда и отдыха. Как правило, работники этой службы собирают и анализируют данные о санитарно-гигиенических и психофизиологических условиях труда на рабочих местах, разрабатывают конкретные предложения по механизации и автоматизации труда и производства, по обеспечению чистоты воздуха (особенно в гальванических, кузнечных, плавильных и других цехах), по оптимизации микроклимата рабочих мест; предложения по чередованию операций, график ротации рабочих, условия совмещения профессий. Вся работа этой службы строится на учете передовых достижений отечественной и зарубежной практики, с учетом действующих санитарных норм, правил и стандартов.

Особой проблемой этих служб является оптимизация психофизиологических условий труда на конвейерах, ибо конвейерный труд в силу значительного его разделения, принудительного темпа и ритма, немалой доли ручных операций всегда рассматривался как специфический, имеющий особые технические и организационные проблемы. Оптимизация условий труда работников на сборочных операциях, выполняемых на конвейере направлена на:

- оптимизацию труда с учетом антропометрических особенностей человека (переменная высота конвейеров, специальное расположение собираемых узлов, стендовая подборка с нормальной или оптимальной высотой рабочих поверхностей), что обеспечивает рабочим удобную позу;
- механизацию и автоматизацию сборочных и транспортных операций, которая высвобождает слесарей механосборочных работ от тяжелых физических нагрузок;
- нормальный такт сборочных операций и умеренное дробление технологических операций, которые создают необходимые предпосылки для предотвращения монотонности труда;
- введение гибкого графика внутрисменных дополнительных регламентированных перерывов на отдых, создание бригадных зон отдыха;
- регулирование скоростей движения конвейеров, которое позволяют осуществлять плавную, физиологически обоснованную их регуляцию, учитывающую сменную и недельную динамику работоспособности человека.

Особое внимание уделяется контролю за состоянием воздушной среды, освещенности, дизайну производственных помещений и рабо-

чих зон. Все отклонения условий труда становятся предметом работы по их минимизации. Улучшение условий, охраны труда и санитарно-оздоровительные мероприятия, а также внедрение организационно-технических мероприятий направлены на нормализацию условий труда на снижение текучести кадров и повышение производительного труда.

Сложной проблемой является повышение заинтересованности предпринимателей в улучшении условий и охраны труда. Охрана труда на предприятии как важная функция управления социальным развитием в сфере производства включает охрану труда и развития техники безопасности труда, что является одним из важнейших направлений гуманизации труда. Место и роль охраны труда в системе социального управления определяется отношением к человеку труда, которое выражается в минимизации травматизма, несчастных случаев и профессиональных заболеваний. В основе обращения к этой работе на производстве лежат положения общефедерального законодательства, постановления Правительства РФ и нормативные акты регионов. С целью обеспечения этих норм администрация предприятия проводит неотложные мероприятия, а государственные структуры осуществляют контроль, экспертизу условий труда, проводят надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде и об охране труда, за разработкой и реализацией федеральных и территориальных программ улучшения условий и охраны труда, развитию современных информационных технологий в области охраны труда, проведению комплексного мониторинга условий и безопасности труда работников.

Важной является роль государственных представителей в работе трехсторонних комиссий по регулированию социально-трудовых отношений в рамках соглашений о социальном партнерстве, при заключении соглашений с представителями работников (профсоюзов) и объединений работодателей государственный представитель должен ставить вопрос об охране труда. Российские законы дают профсоюзам серьезные полномочия по представлению интересов работников. Администрация предприятия обязана заключать коллективный договор, второй стороной которого должен выступать профсоюз или другие представители трудового коллектива. Однако профсоюзы не всегда умеют защитить права работников.

Сложившееся в годы рыночных реформ критическое состояние условий и охраны труда на большинстве предприятий требует радикальных решений, основанных не на отдельных мерах, причем в основном компенсационного характера (льготных пенсий, других льгот и компенсаций за работу в неблагоприятных условиях труда), а на

разработке программ гуманизации условий труда, ориентирующих на осуществление мер преимущественно социально-технологического характера, что отчасти бы признанию приоритетной роли человеческого ресурса в обеспечении эффективной деятельности предприятий в условиях рынка.

Так, Федеральный закон «Об основах охраны труда в Российской Федерации» указывает на необходимость включения в трудовой договор (контракт) следующих условий, которые обязан обеспечить каждый работодатель (эти факторы являются одновременно объектами управления социальным развитием на уровне предприятия): безопасность работников при эксплуатации здания, сооружений, оборудования; применение средств индивидуальной и коллективной защиты работников; режим труда и отдыха работников; обучение безопасным методам и приемам выполнения работ; инструктаж по охране труда; организация контроля за состоянием условий труда на рабочих местах; проведение аттестации рабочих мест; информирование работников об условиях и охране труда на рабочих местах; обязательное социальное страхование работников от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний; предоставление органам государственного управления охраной труда информации и документов, необходимых для осуществления ими своих полномочий; принятие мер по предотвращению аварийных ситуаций, сохранение жизни и здоровья работников при возникновении таких ситуаций. Обязательным должно быть соблюдение норм санитарно-бытового и лечебно-профилактического обслуживания работников в соответствии с требованиями охраны труда; ознакомление работников с требованиями охраны труда¹.

Для решения этой задачи необходимо доработать нормативно-правовую основу регулирования экономических отношений в направлении, возникающих по поводу условий и охраны труда, основываясь на следующих принципиальных положениях:

- приоритетность социальных результатов при разработке и выборе вариантов мероприятий в рамках управления социальным развитием, направленных на формирование безопасных условий труда;
- создание обстановки, при которой наличие рабочих мест с неблагоприятными условиями труда было бы экономически обременительно для предпринимателей;

¹ См. Об основах охраны труда в Российской Федерации: Федеральный закон от 17.07.99. № 181-ФЗ (в ред. от 10.01.03).

- ответственность предпринимателей за ресурсное обеспечение мероприятий по улучшению условий труда независимо от форм собственности и хозяйствования;
- органическое сочетание административных и экономических методов воздействия на предпринимательские структуры с целью обеспечения здоровых и безопасных условий труда;
- использование в целях стимулирования деятельности работодателей по улучшению условий труда, как методов экономического поощрения, так и методов экономического принуждения и материальной ответственности;
- активизация инвестиционной деятельности, направленной на обновление основных производственных фондов, обеспечивающих коренное улучшение условий труда на основе замены устаревших техники и технологии;
- льготное налогообложение вплоть до полного освобождения от него той части прибыли предприятия, которая расходуется на ресурсное обеспечение и разработку программ и мероприятий по улучшению условий и охраны труда;
- предоставление льготных кредитов предпринимательским структурам для целенаправленного использования на улучшение условий труда;
- установление материальной ответственности проектно-конструкторских организаций и предприятий-производителей техники и технологического оборудования, не отвечающих требованиям нормативов и стандартов по безопасности и гигиене труда;
- введение дифференцированных тарифов по социальному страхованию с учетом состояния условий труда и степени профессионального риска, определяемых на основе сертификации предприятий по этому признаку;
- предоставление субвенций из федерального и территориальных фондов охраны труда предприятиям на проведение мероприятий по улучшению условий труда и охране здоровья работников на производстве;
- совершенствование системы предоставления льгот и компенсаций за работу в неблагоприятных условиях труда, в соответствии с сертификацией предприятий, а также установление дополнительных компенсаций для отдельных рабочих мест на основе коллективных договоров и соглашений;

- выплата единовременных пособий в случаях тяжелых последствий производственного травматизма и профессиональных отравлений, установление размера пособия при смертельном исходе в 9 годовых заработков, а при наступлении полной инвалидности — 5 годовых заработков;
- усиление штрафных санкций по отношению к предпринимателям, допускающим нарушения действующих норм и правил по безопасности и гигиене труда и не выполняющим предписаний органов надзора за состоянием охраны труда;
- освобождение от таможенных сборов импортеров материалов, оборудования, средств индивидуальной защиты, предназначенных для обеспечения безопасных и здоровых условий труда, проведения обследований их состояния, создания метрологической службы в области охраны труда¹.

В соответствии с указанными положениями в круг обязанностей работодателей по отношению к работникам должны входить:

- обеспечение безопасности механизмов, оборудования, производственных процессов, предметов и орудий труда;
- бесплатное обеспечение работающих эффективными коллективными и индивидуальными средствами защиты;
- обеспечение профессиональной подготовки работающих в области безопасности и гигиены труда;
- предоставление работникам и их представителям полной информации о состоянии техники безопасности и гигиены труда и мерах по обеспечению безопасности работающих и охраны их здоровья, принятых предпринимателями;
- финансовое обеспечение страховой защиты от несчастных случаев на производстве, а также расходов на проведение медицинской, социальной и профессиональной реабилитации пострадавших на производстве.

Важную роль играет участие наемных работников и их представителей с работодателями при осуществлении последними возложенных на них обязанностей по созданию безопасных и здоровых условий труда путем взаимных консультаций с привлечением, при необходимости, технических советников и экспертов.

Соблюдению социальных условий труда служит социальная внутрипроизводственная инфраструктура предприятия. В социальном

государстве социально-экономические и трудовые отношения наиболее отчетливо проявляются в сфере производства в отношениях «работодатель—работник» и предусматривают социальную и солидарную ответственность каждого из субъектов взаимоотношений. Государство исполняет функцию гаранта, регулятора и координатора социальной политики, учитывающей интересы всех сторон.

Социальное управление формированием инфраструктуры внутри производства в рамках управления социальным развитием направлено на создание условий работы персонала, затрагивающих совокупность факторов производственной среды и трудового процесса, оказывающих влияние на работоспособность и рост производительности.

Предметом управления являются состояние условий труда, куда входит широкий круг факторов организации производственной среды, в которой трудится человек. Условно их можно разделить на следующие группы:

- технические условия труда (механизация и автоматизация работ);
- общие условия труда, то есть состояние производственных помещений, организация и оснащение рабочих мест в соответствии с типовыми проектами и нормами охраны труда;
- санитарно-гигиенические условия труда, то есть те элементы производственной среды, которые оказывают вредное и опасное влияние на здоровье человека, объекты поддержания жизнедеятельности.

Состояние технических условий труда характеризуется технической оснащенностью производства, уровнем его механизации и автоматизации (в отчетности как доля ручного труда). Определенное внимание уделяется сокращению ручного труда среди работниц-женщин, поскольку на некоторых предприятиях до сих пор женщины заняты тяжелым физическим трудом. Изменения в характере труда фиксируются с помощью «коэффициента вытеснения ручного неквалифицированного труда», который определяется как отношение численности рабочих, занятых ручным трудом, к численности рабочих, чей труд механизирован. По мере внедрения автоматизированного и полуавтоматизированного оборудования этот коэффициент будет стремиться к нулю. Анализ показывает, что в целом на успешно работающих предприятиях идет быстрый процесс вытеснения ручного труда как общая тенденция.

Особое место в процессе оптимизации условий труда занимает работа по аттестации рабочих мест, целью которого является пере-

¹ См. Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 161–175.

оборудование рабочих мест в соответствии с требованиями норм и правил охраны труда и удельным весом работающих на них.

Общие условия труда, то есть состояние производственных помещений, организация в соответствии с требованиями экологии, эстетики организации производственной среды характеризуют степень формирования внутрипроизводственной социальной инфраструктуры. К ним относится обустройство бытовок, раздевалок, мест приема пищи, столовых, душевых, парилок, туалетов, помещений релаксации, здравпункты, доврачебного оказания медицинских услуг. Все это относится к вторичной оболочке совершенствования условий труда и включает иную качественную сторону работ для персонала, которые включены в правила соблюдения работодателем требований санитарных и гигиенических норм и норм общежития, но и далеко выходят от формализованных нормативных установок, когда эти установки пересматриваются в сторону расширения предоставляемых услуг, по инициативе работодателя и, которые диктуются новым пониманием роли человеческого фактора в трудовом процессе.

В этот перечень входят также вопросы организация медицинских услуг работникам предприятия, которая включает в себя выполнение медицинских услуг по оказанию доврачебной, скорой и неотложной, амбулаторно-поликлинической, санаторно-курортной, стационарной медицинской помощи по соответствующим медицинским специальностям, включая проведение профилактических медицинских и лечебных мероприятий и медицинских экспертиз, применение методов традиционной медицины (п. 3 «Положения о лицензировании медицинской деятельности») ¹.

Состояние санитарно-гигиенических условий труда характеризуется такими факторами внешней производственной среды, как уровень шума, освещенность, температурный режим, вибрация, загазованность. Только по указанным факторам, имеется возможность оценить санитарно-гигиенические условия труда на предприятиях. Можно отметить растущую тенденцию к снижению вредных воздействий на работников по всем отмеченным факторам. Поскольку работа во вредных условиях дает право на дополнительный отпуск и сокращенный рабочий день, то многие работники стремятся остаться работать в таких условиях, и в этом случае инициативу по улучшений условий труда должна проявить администрация.

Неблагоприятные условия труда, прежде всего, отражаются на здоровье персонала, поэтому показатели заболеваемости работников следует коррелировать с их условиями труда, а потери рабочего времени по причине заболеваемости должны анализироваться постоянно.

Однако для того, чтобы определить конкретно влияние вредных и опасных факторов рабочей среды на здоровье человека, существует система показателей, отражающая наиболее характерные отклонения в организме человека из-за неблагоприятных воздействий, что видно из ведения отчетности по показателям профзаболеваний.

Комплекс мероприятий по улучшению условий труда, осуществляемый на предприятиях, и затраты на эти мероприятия направлены на снижение численности работающих во вредных условиях и, соответственно, пользующихся за это льготами. Однако соотношение затрат на охрану труда с затратами на льготы части работников, пользующихся льготами, показывает, что чем больше затрачивается средств на улучшение условий труда, тем меньшими становятся расходы на льготы и компенсации, поскольку произведенные затраты на охрану труда приводят к снижению числа лиц, пользующихся льготами. Ощутимый эффект получается за счет того, что предприятие, улучшая условия труда, приобретает положительный имидж, а экономические рычаги регулирования процесса сокращения видов работ с неблагоприятными условиями труда, имеющиеся в руках местных администраций подстегивает этот процесс, поскольку начинают действовать различные налоговые стимулы для предприятий за снижение уровня вредных условий труда и защиты экологии.

В целях улучшения условий труда, охраны здоровья, повышения работоспособности работников на предприятиях внедряются относительно недорогие мероприятия, рекомендованные социологами, психологами, физиологами и специалистами по гигиене труда. Внедрение социальных компенсаторов условий труда помогает решать вопросы снижения текучести кадров, способствует улучшению психологического климата, росту производительности труда, повышению уровня удовлетворенности работников условиями труда.

¹ Положения о лицензировании медицинской деятельности: Постановление Правительства РФ от 04.07.2002 № 4999.

Т. В. Конаныхина,
аспирант Российской Академии предпринимательства

Социокультурные функции фитнеса

Слово «Fitness» буквально переводится с английского как «пригодность» или «соответствие». Часто в английском языке используется выражение «To be fit», что можно перевести как «быть в форме».

В учебнике Эдварда Т. Хоули (Edward T. Howley) и Б. Дона Френкса (B. Don Franks) «Оздоровительный Фитнес» («Health Fitness») можно прочесть следующее определение разных категорий фитнеса: «Общий фитнес — это стремление к оптимальному качеству жизни, включающему социальный, психический, духовный и физический компоненты. Используют также термин «положительное здоровье». «Физический фитнес — стремление к оптимальному качеству жизни, которое включает достижение более высоких уровней подготовленности по состояниям тестирования, малый риск нарушений здоровья. Такое состояние известно также как хорошее физическое состояние, или физическая подготовленность».

Фитнес культура, как имидж

В переводе с английского имидж — это образ, изображение. В самом же деле — это непосредственно создаваемое визуальное впечатление о личности или социальной структуре. «Имидж» — это очень модно. Имидж — это на слуху. Если раньше это слово ассоциировалось, в основном, с актерами («Мэрилин Монро — жертва имиджа»), то в последние годы у нас заговорили о личном имидже. Физкультура для человека — способ выжить. Эту аксиому вновь подтвердили опыты американских ученых. Исследования Калифорнийского университета выявили, что у человека, не нагружающего себя физичес-

ки всего в течение трех недель, коэффициент интеллекта (IQ) снижается сразу на 20 пунктов. Американцы экспериментальным путем доказали, что поддержание хорошей формы означает не только красоту внешнюю, но и эффективную работу головного мозга. Отсутствие движения эти процессы резко замедляют. Нехватка физической активности особенно сказывается на творческих личностях, а также на тех людях, которым приходится быстро принимать неординарные и ответственные решения. Заставить свои способности работать... Работать в тесном переплетении духовного и физического состояния. Одна из форм обретения такого равновесия — «в здоровом теле — здоровый дух».

Фитнес — один из самых распространенных в мире способов разобрататься с «пределами» вашей активности, с равновесием в себе. И здесь — это наверняка уже не только имидж, а, скорее, реальная осознанная необходимость. В США фитнес клубы ежегодно посещают 14,1 процента жителей страны (39,4 миллиона человек), в Британии фитнесом увлечены 6 процентов граждан (3,5 миллиона человек). В России на сегодняшний день только 0,2 процента жителей, или чуть более 300 тысяч задействовано в этой сфере. Причем, если верить прогнозам специалистов в США к 2010 клубы будут посещать порядка 100 миллионов человек. Однако, в России — это в большей степени дань моде, так называемый «фитнес — имидж». Сегодня сильное и красивое тело — это далеко не эстетическая прихоть, а способ выстоять в наше время со всеми его социальными, экологическими и психологическими проблемами. Развитие фитнеса в западных странах переросло в качественно новый, сугубо практический и целесообразный вариант. Фактор имиджа и элитарности в этой сфере начинает принимать черты осознанной необходимости.

Фитнес культура, как источник здоровья

Изменения в организме человека, обусловленные его эволюционным развитием, не поспевают за столь стремительными изменениями среды его обитания. По сути дела, наш организм принципиально ничем не отличается от организма нашего далекого предка, жившего тысячелетия назад. Существование в новой, неестественной, а зачастую достаточно агрессивной для него среде, функционирование, отличающееся от естественного, приводит к всевозможным нарушениям тех или иных его систем. Ухудшается как физическое здоровье человека, так и его психическое и духовное здоровье.

Одной из стран, где ухудшение состояния здоровья населения приобрело катастрофический характер, является Россия. Обратимся

к фактам. Согласно Казину Э.М., Блиновой Н.Г. и Литвиновой Н.А. (2000):

- за последнее десятилетие уровень общей смертности в стране вырос в 1,5 раза, а численность преждевременно умерших превысила 3 млн. человек;
- уровень рождаемости детей с генетическими отклонениями достиг в стране 17%.

Видится разумным решать эту задачу двумя путями: 1) создание условий функционирования человеческого организма, наиболее естественных для него как для биологического вида; 2) повышение адаптационных возможностей путем активизации механизмов адаптации.

Решение первой задачи подразумевает формирование т. н. здорового образа жизни, т.е. обеспечение адекватной и разнообразной двигательной активностью, отказ от вредных привычек (употребление стимуляторов и наркотиков), формирование культуры питания, культуры эмоций, соблюдение разумного режима дня и т.п. Вторая задача решается применением рациональной физической тренировки различных систем человеческого организма. Обусловлено это тем, что, вследствие целостности организма как биосистемы, тренировочное воздействие на отдельные его системы (мышечную, дыхательную, сердечно-сосудистую) приводит к повышению адаптационных возможностей всего организма. Е.Б. Мякинченко и В.Н. Селуянов (2000) отмечают: в наиболее сжатом виде оздоравливающий эффект тренировки связан, прежде всего, с нормализацией процессов управления и регуляции в триаде: центральная нервная система (ЦНС) – гормональная система – иммунная система; с регуляцией трофических и обменных процессов в клетках; с активизацией синтетических процессов в тканях. Это приводит, в частности, к гипертрофии (увеличению размера) и гиперплазии (увеличению числа) некоторых клеточных органелл и самих клеток, повышению активности ключевых клеточных ферментов, изменению свойств мембран и многим другим явлениям, которые в целом выражаются в повышении функциональных и резервных возможностей жизненно важных органов и систем организма.

Фитнес-тренеру приходится работать над оптимальным развитием качеств, приводящих к достижению поставленных клиентом целей, с тем, чтобы сохранить разумный баланс между скоростью развития этих качеств и сохранением здоровья клиента. Кроме этого выбор используемых в фитнесе средств, методов и организационных форм тренировочных занятий зачастую диктуется не только их функциональной необходимостью и рациональностью. Фитнес-тренеру

приходится принимать во внимание такие факторы, как эмоциональная насыщенность занятий, соответствие организационной формы занятия задаче мотивации клиента и даже такого фактора, как мода на те или иные направления фитнес-тренировки. Кроме необходимого уровня профессиональных знаний и навыков персональному тренеру необходимо знать основы психологии общения, знать, как мотивировать клиента для регулярных тренировочных занятий, иметь достаточный уровень культуры поведения и речи. Ниже перечислены наиболее часто встречающиеся задачи, которые решает в процессе своей работы фитнес-тренер: изменение внешнего облика; улучшение и формирование здоровья; специальные группы населения; спорт. Кроме перечисленных сфер деятельности персональный фитнес-тренер может работать в области детского фитнеса, реабилитации лиц, восстанавливающих здоровье после травм или заболеваний, и других направлениях.

Фитнес культура, как мода

Немногим более 20 лет назад, когда фитнес лишь входил в моду, ученые и тренеры придерживались строгого подхода к режиму тренировок и питания. Считалось, что только продолжительные занятия спортом, ограничение количества потребляемых калорий и полный отказ от «вредных» продуктов могут навсегда избавить нас от лишнего веса и проблем со здоровьем. Сегодня наш взгляд на фитнес заметно изменился и стал более многоплановым. Оказывается, чтобы чувствовать себя сильной и здоровой, достичь равновесия и гармонии, не нужно отказываться от радостей жизни.

Типичный образ поклонницы фитнеса 80-х годов – женщина в костюме для аэробики и ярких гетрах, не вылезавшая из спортзала, – сегодня кажется абсурдным. В наши дни «быть в форме» означает жить полной насыщенной жизнью: получать удовольствие от занятий любимыми видами спорта, наслаждаться едой, не отказывая себе ни в чем в разумных пределах, находиться в мире со своими чувствами и душой. Чем еще отличается современный взгляд на активный образ жизни?

Раньше считали: фитнес – это только физическая нагрузка.

Сейчас уверены: фитнес включает в себя и духовное начало. У большинства людей молитва вряд ли ассоциируется с фитнесом. Однако данные исследований свидетельствуют, что пора пересмотреть наши взгляды. На связь души и тела. Конечно, духовность нужно понимать шире, чем это принято в любой религии. Суть в том, чтобы ваша жизнь имела смысл, цель и приносила удовлетворение. Поэто-

му, нельзя считать веру в Бога своего рода «витаминами» для души. Но осознание того, что существует некое высшее начало, очень полезно для здоровья. Эта простая истина давно известна последователям учения йоги: нельзя иметь здоровое тело, если вы в разладе со своими чувствами и разумом. Сделать свою жизнь более одухотворенной не просто.

Фитнес культура, как символ потребления

Про спортзалы с гантелями пишут другие издания. Высокоинтеллектуальную публику больше интересуют проблемы поиска и конструирования культурных идентичностей, дискуссии о пользе национальных проектов и вопросы складывания новых элит.

Мир элитарных фитнес-клубов — зона, где пересекаются сферы интересов тех, кто «делает себя сам», и тех, кто интересуется механизмами и мотивациями этого процесса. Ведь фитнес-клуб не просто помещение с тренажерным залом и бассейном, это — стиль жизни, определяющий ряд ценностей «современного, успешного человека». Включенность в закрытое сообщество клуба, словно старая сказка на новый лад, являет собой еще один вариант «волшебной страны» или, точнее, «клуба избранных», только на сей раз в роли золотого ключика выступает клубная карта, купленная за вполне конкретные деньги. Вместе с этой картой человек покупает статус, силу, красоту, здоровье, уверенность в себе. Прежде всего, необходимо заметить, что спорт, наряду с музыкой, живописью, кинематографом, является одним из конструкторов культурной идентичности. Эти сферы деятельности человека во многом и формируют его культурное самоопределение.

Для фитнес клуба очень важно позиционировать себя как продукт эксклюзивный, уникальный, доступный лишь для элиты. И иноязычные наименования не только формируют нужный имидж и создают эффект «заграничности», но поддерживают популярный и востребованный образ соответствия европейскому уровню.

Фитнес клуб — порождение культуры массового потребления, ориентированной на перформативность и диктующей достаточно жесткие (вплоть до сантиметров) критерии красоты. Красивое тело является достоянием успешных людей, так как требует работы и дорогого ухода. Разделять ценности, артикулируемые в рекламе фитнеса, значит приобщиться к ним, сделать шаг на пути собственного построения идеального «я». То, каким это «я» должно быть, постулируется огромным массивом рекламных сообщений самого разного рода и характера, стремящихся вовлечь человека в сферу своих интересов. Поэтому в рекламе, и в особенности в рекламных слоганах, востребован-

ные и в силу этого активно потребляемые культурные значения даны в максимальной концентрации. Здесь и «Смелость быть первым!», и «Философия победителей», но есть и попытки совместить две идеологии — телесного здоровья и причастности к избранным, к аристократии. Отсюда и идея — «не для всех», «не просто фитнес-клуб», но уникальное время препровождение в избранном окружении. Важная, если не важнейшая характеристика культурного пространства фитнес клубов заключается в жестком разделении в рамках сообщества на «свой—чужой». Становясь членом клуба, человек вступает в некое закрытое для посторонних сообщество. Тебе предлагается «выбрать новый круг общения». Важно не то, что ты можешь заплатить за пластиковую принадлежность к элите, а то, что тебя будут окружать такие же, те, кто заплатил столько же, а значит, принадлежит примерно к тому же слою общества.

Элитарность, избранность, непересекаемость кругов подчеркивается и моделью принятой социальной стратификации — в самом клубе существует жесткое разделение на персонал клуба и клиентов. В этом разделении важно подчеркнуть, что дифференциация проходит не по принципу «тренер—занимающийся», а именно «персонал (хотя инструкторы и занимают более высокую позицию по отношению к остальным категориям персонала, они все же остаются в этой группе) — клиент». В некоторых клубах существует негласное правило: персоналу (инструкторам, массажистам) запрещается тренироваться в том клубе, где они работают, даже в свободное от работы время (т.е. когда номинально они не относятся к персоналу). Эти условия продиктованы стремлением создать максимально комфортную среду для клиента, с целью поддержания концепции элитарного продукта. Если образ идеального «я» свести к образу тела этого «я», то это тело станет как субъектом, так и объектом собственного выстраивания. Таким образом, тело становится не просто формой, но средством выражения индивидуального. Но, помимо выражения личного, человек, являющийся членом фитнес клуба, выражает также свое социальное положение, статус и соответствие «элитарным» категориям культуры. Тем самым через посредство членства в фитнес клубе субъект обретает культурную идентичность. Важным в вопросе культурной идентичности являются не биологически обусловленные характеристики человека (разделение на мужчин и женщин, старых и молодых — не принципиально), а его социальное положение. В фитнес-клубе все могут почувствовать себя равными, независимо от служебного положения. Ибо, с одной стороны, элемент соревновательности может быть максималь-

но нивелирован, а с другой – если подчиненный выполняет больше подходов к штанге, чем начальник, это не становится поводом для недовольства последнего, но способствует повышению самооценки первого (при условии, что подчиненный имеет средства, позволяющие состоять в том же клубе, что и шеф). Чувство общности и равенства с другими членами клуба может стимулировать механизм перенесения качеств этого целого на отдельный элемент системы. Так, женщина-домохозяйка, обладающая достаточными средствами, чтобы не сталкиваться напрямую с тяготами быта (имеющая возможность передать функции по заботе о доме домработницам, кухаркам, нянечкам), фактически лишается какой бы то ни было возможности идентифицировать себя с какой-то профессиональной или социальной группой. Простое сопоставление себя с обществом богатых слишком аморфно, чтобы считаться удовлетворительным для решения данной проблемы. Приобщаясь к миру фитнеса, такая женщина получает возможность стать членом вполне конкретного, очерченного, определенного сообщества и перенести на себя желаемые качества и характеристики этого сообщества, т.е. идентифицировать себя с ним. Во многом этот пример проявляет логику осознания собственной новой идентичности. Подобный механизм не работал в рамках советского массового спорта, так как тот по своей природе был направлен на самую общую и широкую массу людей и в меньшей мере связывался со значениями культурной значимости, а следовательно, не позволял удовлетворить потребности в культурном самоопределении.

Вместе с пластиковым доступом в фитнес-клуб человек приобретает культурные ценности и культурные значения. Клиент получает не просто возможность эффективно избавиться от целлюлита, а знак приобщения к миру успешных, смелых, умных, талантливых, элегантных людей, нацеленных на победу. Членство в клубе – показатель благополучия, сопряженный с такими концептами, как «стабильность», «подлинность», «традиционность». Эта модель весьма востребована и вместе с тем дефицитна, ведь доступна далеко не каждому. Феномен российского фитнеса в том, что им задается не просто уровень потребления, а социоидеологизированная система самоидентификации.

Таким образом, социокультурные функции фитнеса сводятся к формированию особых норм, ценностей, представлений и образцов поведения, выступающих источником конструирования социальной идентичности.

Литература

1. Журнал для профессионалов спортивно – оздоровительного бизнеса «FITNESS REPORT». 2003. № 1–5.
2. Мясинченко Е.Б., Селуянов В.Н. Оздоровительная тренировка по системе Изотон. М.: СпортАкадемПресс, 2001.
3. Паффенбаргер Р.С., Ольсен Э. Здоровый образ жизни. Киев: Олимпийская литература, 1999. 311 с.
4. Почепцов Г.Г. Имиджелогия. Киев, 2000.
5. Селуянов В.Н. Технология оздоровительной физической культуры. М. СпортАкадемПресс, 2001. 248 с.
6. Ситников А. А. Тренажерный зал и его посетители // Дискурс: Социол. студия. Вып. 2 / Моск. гуманит.-социальн. академия. М., 2002. 7. [html//www.myJane.ru](http://www.myJane.ru)
8. Хоули Э.Т., Дон Френкс Б. Оздоровительный фитнес. Киев: Олимпийская литература, 2000. 367 с.
9. Шейнберг Л., Бейер К. Здоровый образ жизни. М.: Мир, 1997. 368 с.
10. Шаляпин Ф.И. Маска и душа. М., 1997.
11. Шепель В.М. Имиджелогия. Секреты личного обаяния. М., 1994.

П. С. Собакарь,
аспирант Академии менеджмента инновации (Институт)

Природа и сущность конфликтов в производственной организации

Как и у многих понятий в теории социологии управления, у конфликта имеется множество определений и толкований. В частности, конфликт можно определить как отсутствие согласия между двумя или более сторонами, которые могут быть конкретными группами или лицами. Каждая сторона делает все, чтобы была принята ее точка зрения, и мешает другой стороне делать то же самое.

Когда люди думают о конфликте, они часто всего ассоциируют его с агрессией, угрозами, спорами, враждебностью и т.п. В результате бытует мнение, что конфликт — явление всегда нежелательное, что его необходимо, по возможности, избегать и что его следует немедленно разрешать, как только он возникает. Данная точка зрения характерна для теоретиков, принадлежащих к административной школе управления. Такой подход во многом опирался на определение задач, процедур, правил, взаимодействий должностных лиц и разработку рациональной структуры. Считалось, что такие механизмы, в основном устраняют условия, способствующие появлению конфликта, и могут быть использованы для решения возникающих проблем¹.

Авторы, принадлежащие в школе «человеческих отношений», также были склонны считать, что конфликта необходимо избегать. Они признавали важность появления противоречий между целями отдель-

ной личности и целями организации в целом, между рядовыми и управляющим персоналом, между полномочиями и возможностями одного лица и между различными группами руководителей. В отличие от последователей административной школы они рассматривали конфликт как признак неэффективной деятельности организации и плохого управления. По их мнению, хорошие взаимоотношения в организации могут предотвратить возникновение конфликта.

Современная точка зрения заключается в том, что даже в организации с эффективным управлением некоторые конфликты не только возможны, но даже могут быть желательны. Конечно, конфликт не всегда имеет положительный характер. В некоторых случаях он может мешать удовлетворению потребностей отдельной личности и достижению целей организации в целом. Во многих ситуациях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большее число альтернатив или проблем. Это делает процесс принятия решений группой более эффективным, а также дает возможность людям выражать свое мнение и тем самым удовлетворить свои потребности. Это также может привести к более эффективному выполнению планов, поскольку обсуждение различных точек зрения на те или иные документы походит до их фактического исполнения¹.

Таким образом, конфликт может быть функциональным и вести к повышению эффективности организации. Или он может быть дисфункциональным и приводить к снижению личной удовлетворенности, группового сотрудничества, эффективности организации. Роль конфликта, в основном, зависит от того, насколько эффективно им управляют. Чтобы управлять конфликтом, необходимо понимать причины возникновения конфликтной ситуации. Очень часто руководители считают, что основной причиной конфликта является столкновение личностей, но это не совсем корректно ввиду наличия ряда других весомых причин.

В ранних трудах ряда ученых по менеджменту, как правило, подчеркивается важность гармоничного функционирования организации. По их мнению, если найти правильную формулу, то организация будет действовать как хорошо смазанный механизм. Современные теоретики управления поддерживают давнюю философскую традицию, согласно которой конфликт является неотъемлемой частью бытия, главным двигателем общественного развития.

¹ Дж. Грехем Скотт. Конфликты: пути их преодоления. Киев, 1991.

¹ Зигер В.В., Ланг Л. Руководитель без конфликтов. М., 1990.

Наиболее ярко эта позиция представлена в работах немецких социологов Г. Зиммеля, Р. Даренфорда. Американский социолог Л. Козра в своей классической работе «Функции социальных конфликтов» подчеркивает, что конфликт несет в себе не только деструктивную (разрушительную) функцию, и вычленяет основные функции конфликта, которые, по его мнению, благотворно сказываются на актуальном состоянии организации и способствуют ее развитию.

Понятие «конфликт» характеризуется исключительной широтой содержания и употребляется в разнообразных значениях. Самым общим образом конфликт можно определить как «пределное обострение противоречий» или «столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов взаимодействия»

Более точное определение: конфликт — это особый вид взаимодействия социальных сил, при котором действия одной стороны, столкнувшись с противодействием другой, делают невозможной реализацию ее целей и интересов.

Каждый конфликт имеет свою динамику. Обычно выделяют в конфликте 4 стадии (рис. 1):



Рис. 1. Стадии (формы) развития конфликта в организации

В свою очередь, каждая из этих стадий может разделяться на ряд фаз. Первая — предконфликтная — стадия разбивается на две фазы. Начальная фаза характеризуется формированием конфликтной ситуации — накоплением и обострением противоречий в системе межличностных и групповых отношений в силу появившегося расхождения интересов, ценностей и установок субъектов конфликтного

взаимодействия. На этой стадии можно говорить о скрытой фазе развития конфликта.

В конфликтной ситуации обнаруживаются участники конфликта (субъекты) и предмет спора, т.е. объект конфликта. В качестве субъекта конфликта могут выступать отдельные личности, социальные группы, организации. Объектом конфликта становится то, что вызывает противодействие участников, является основной их спора, получение чего одним из участников полностью лишает другую сторону возможности добиться своих целей. Например, право распоряжаться имуществом, право собственности на землю и т.д. Субъектами могут быть муниципалитет, предприятие, частные лица, т.е. те, кто оспаривает эти права.

Для превращения конфликтной ситуации в конфликт необходимо внешнее воздействие или активизация одной из сторон, т.е. необходим инцидент.

Вторая фаза начинается с инцидента или повода, то есть какого-то внешнего события, которое приводит в движение конфликтующие стороны. На этой фазе происходит осознание конфликтующими сторонами побудительных мотивов, то есть противоположности их интересов, целей, ценностей и т.д. Во второй фазе первой степени конфликт из скрытой стадии перерастает в открытую и выражается в различных формах конфликтного поведения.

Конфликтное поведение характеризует вторую, основную стадию развития конфликта. Конфликтное поведение — это действия, направленные на то, чтобы прямо или косвенно блокировать достижение противостоящей стороной ее целей, намерений, интересов. Для вступления в эту стадию необходимо не только осознание своих целей и интересов как противоположных другой стороне, но и формирование установки на борьбу, психологической готовности к ней. Конфликт интересов в этой фазе принимает форму острых разногласий, которые индивиды и социальные группы не только не стремятся урегулировать, но и всячески усугубляет. Продолжая разрушать прежние структуры нормальных взаимосвязей, взаимодействий и отношений.

Первая фаза конфликтного поведения порождает тенденцию к усилению конфликта. Но она может стимулировать его участников к поиску путей разрешения конфликта. Назревающий перелом в развитии конфликта характерен для второй фазы конфликтного поведения. В этой фазе происходит как бы «переоценка ценностей». Дело в том, что до начала конфликта у сторон имелся определенный образ конфликтной ситуации, представления об оппоненте, его намерениях и ресурсах, о реакции внешней среды и т.д. Именно этот образ, то есть идеальная картина кон-

фликтной ситуации, а не сама реальность является непосредственной психологической действительностью конфликтного поведения сторон. Но ход конфликтного взаимодействия мог существенно изменить представления сторон о себе, друг о друге и о внешней среде. Может также и то, что конфликтующие стороны или одна из них исчерпали свои ресурсы. Все это, как и многое другое, служит стимулом для выработки решения о стратегии и тактике дальнейшего поведения. Следовательно, фаза «переоценки ценностей» является вместе с тем и фазой «выбора». Конфликтующие группы могут выбирать следующие программы поведения, это: достижение своих целей за счет другой группы и тем самым доведение конфликта до более высокой степени напряженности; снизить уровень напряженности, но сохранить саму конфликтную ситуацию, переводя ее в скрытую форму за счет частичных уступок противоположной стороне; искать способы полного разрешения конфликта.

Если выбрана третья программа поведения, наступает третья стадия в развитии конфликта — стадия разрешения¹.

Большое значение имеет заключительная, послеконфликтная стадия. На этой стадии должны быть предприняты усилия по окончательному устранению противоречий интересов, целей, установок, ликвидирована социально-психологическая напряженность и прекращена любая борьба. Урегулированный конфликт способствует улучшению социально-психологических характеристик как отдельных групп, так и межгруппового взаимодействия. Он способствует сплоченности групп, повышает уровень идентификации их членов с общими целями и удовлетворенности в группе. Вместе с тем, он развивает уважительное уважение к бывшим оппонентам, позволяет лучше понять их интересы, цели и побуждения.

Чтобы управлять конфликтом, необходимо знать причины его возникновения, тип, возможные последствия для того, чтобы выбрать наиболее эффективный метод его разрешения.

Все это лишний раз свидетельствует в пользу тщательного изучения руководителем конфликтных ситуаций и необходимости сделать все от него зависящее, чтобы наполнить отношения в коллективе гуманистическим содержанием, установить гармонию между материальными и духовными, общественными и личными интересами его членов. В этой связи пристального внимания заслуживают источни-

ки возникновения конфликтов. Причины межличностной конфронтации весьма разнообразны. Это, во-первых, недостатки, связанные с организацией производственного труда, нормирования, использования моральных и материальных стимулов и т.д. Во-вторых, недоработки в сфере управленческой деятельности, подбора и расстановки кадров в соответствии с требованиями руководства и др. В-третьих, это трудности и напряженность, связанные с межличностными отношениями внутри коллектива вызванные квалификацией и психологическими особенностями, неправильным стилем руководства.

Распределение конфликтов по их причинам, как показали проведенные автором диссертационного исследования, выглядят следующим образом:

- 52% из них обусловлены виной руководителей;
- 33% — психологической несовместимостью сотрудников;
- 15% — неправильным подбором кадров.

Подобного рода конфликты — это аномалии в жизнедеятельности коллективов, негативные проявления, противоречащие нормам взаимоотношений между людьми¹.

Довольно часто одной из главных причин конфликтности в производственном коллективе называют психологическую несовместимостью, приводятся примеры деятельности людей в малых группах, находящиеся в условиях частичной или полной изоляции, и особенно в группах, действующих в экстремальных условиях.

Результаты исследований, рядом авторов, полученные в такого рода ситуациях, нередко переносятся на жизнь массовых коллективов, хотя действительными причинами конфликтов здесь чаще всего оказываются факторы, коренящиеся в плохой организации труда, в стиле руководства.

Вполне естественно, что конфликты, например, между руководителями и подчиненными никак не связаны с «психологической несовместимостью», если они обусловлены нетерпимым отношением последних к бесхозяйственности, бюрократизму, волоките, грубости и произволу со стороны руководителей. Это же относится и к конфликтам, возникающим вследствие недобросовестного отношения отдельных работников к труду, к указаниям руководителя, нарушениям дисциплины, режима труда технологии производственных процессов и т.д.

¹ Обозов Н.Н. Психологическая культура взаимодействия отношений. М.: Знания, 1993.

¹ Исследования, проводимые методами экспертного опроса сотрудников предприятия «Орион».

С. А. Шапиро,
к.э.н., доцент Российской Академии предпринимательства

Организация и нормирование труда как мотивационный ресурс управления предприятием

Важным фактором, влияющим на эффективность работы сотрудников и определяющим условия для стимулирования трудовой деятельности являются организация и нормирование труда.

Организация труда – это система научно обоснованных мероприятий, направленных на обеспечение условий для оптимального функционирования работника в процессе производства, способствующего достижению высокой результативности трудовой деятельности. Организация труда заключается в установлении определенного порядка построения и осуществления процесса труда.

В более широком смысле к организации труда относится и **нормирование труда**, играющее важную роль в разработке стимулирования работника на достижение тех или иных количественных и качественных результатов. Нормирование труда имеет большое значение для использования трудового потенциала так как оно не только обеспечивает экономию затрат труда, как составляющей части издержек производства, но и способствует более высокому уровню управления. На базе норм затрат труда строятся планирование, организация производства и управление, обеспечивающие мотивацию труда, контроль за загрузкой персонала.

Регламентация труда в рамках организации не должна быть чрезмерной, сдерживающей инициативу работника, его возможности в повышении выработки а, следовательно, и заработной платы, являю-

щейся основным видом материального стимулирования и основной материальной потребностью, выражаемой большинством опрошенных работников. В условиях рыночной экономики повышению уровня мотивации к труду способствует самоорганизация труда, как проявление полной экономической и организационной свободы хозяйственной деятельности, однако это не означает, что работник будет тратить на свою работу столько времени, сколько ему захочется.

Отказ от организации и нормирования труда, свойственный многим небольшим и вновь открывшимся предприятиям, является большой ошибкой. Этой проблемой должны заниматься специальные функциональные подразделения в структуре управления предприятием, так как полная «самоорганизация» труда ведет к стихийности в организации производства продукции.

В связи с вышеизложенным многие предприятия как за рубежом, так и у нас создают свою собственную нормативную базу, в том числе с использованием автоматизированных систем проектирования трудовых процессов и их нормирования.

Через организацию труда реализуется идея **гуманизации труда** – обеспечения наиболее полного приспособления материально-технической базы производства к человеку, высокое содержание труда, соответствие его квалификации работника, карьерный рост, активное участие работников в решении производственных проблем¹.

Еще одним мотивационным ресурсом и одновременно объектом управленческого воздействия служит разделение труда. Разделение труда формирует содержание труда работника. Содержание труда в свою очередь должно соответствовать уровню образования и квалификации работника, чтобы не снижать мотивационный эффект в случае, если уровень квалификации работника гораздо выше уровня сложности порученной работы.

Благоприятно сказывается на результатах труда и значительно повышает качество труда использование коллективных форм организации труда и демократический стиль руководства, допускающий участие работников в обсуждении и решении производственных проблем. Эти мероприятия приносят дополнительный экономический, социальный и мотивационный эффект.

Важным мотивационным фактором, создающим возможности для повышения трудового потенциала, является улучшение условий и охра-

¹ Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. М.:ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2005. С. 258.

ны труда. Многие работники как производственной, так и инженерно-технической сферы деятельности работают в условиях, не отвечающих требованиям безопасности. Вместо того, чтобы улучшать условия труда, приобретая новое оборудование, создавать благоприятную среду, тем самым повышая мотивационный эффект труда, руководители предприятий тратят нередко большие средства на компенсацию работникам производственной вредности. К таким компенсациям относятся: введение сокращенного рабочего дня, дополнительные отпуска, талоны на лечебное питание (молоко), досрочный выход на пенсию, доплаты за вредность, достигающие 25% от должностного оклада. Эти мероприятия как раз относятся к стимулированию труда, которое противоположно по направленности воздействию мотивации труда. Оно стремится не изменить существующую действительность, а закрепить ее.

Рационально и эффективно организованный труд является ведущим фактором роста его производительности, снижения издержек производства, составляющих основу обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рыночной экономики¹.

Таким образом, можно подытожить, что организация труда — это комплекс форм и методов, охватывающих персонал и оборудование в процессе трудовой деятельности с целью повышения эффективности труда. Организация труда включает в себя ряд элементов, определяющих ее сущность. Они во многом пересекаются с элементами, входящими в состав управления персоналом. К организации труда относятся:

1. Подбор и обучение персонала.

2. Создание безопасных и здоровых условий труда. Условия труда подразделяются на психофизиологические, санитарно-гигиенические, социально-психологические и эстетические.

3. Разделение труда (функциональное, технологическое, профессиональное, квалификационное).

4. Кооперация труда (внутри предприятия, внутри подразделений предприятия).

Функциональное разделение и кооперация труда это обособление видов трудовой деятельности и система коммуникаций между работниками в процессе труда.

5. Нормирование труда, заключающиеся в установлении обоснованных норм времени, норм выработки, норм обслуживания оборудования, норм времени обслуживания и норм численности персонала.

6. Воспитание дисциплины на предприятии. Различают трудовую, производственную, технологическую, плановую, финансовую дисциплину.

7. Организация рабочего места, т.е. оснащение его необходимыми средствами производства и их рациональное размещение (планировка).

8. Обслуживание рабочих мест, включающее в себя виды обслуживания, формы его предоставления, выбор исполнителя.

8. Планирование и учет труда персонала.

9. Разработка рациональных приемов и методов труда, т.е. то с чего начинался менеджмент как наука управления. Школа «научного управления», основанная Ф.У. Тейлором, как раз и занималась разработкой правильной методологии труда, начиная с простейших операций, ввела в обиход хронометраж и фотографию рабочего дня, и другие элементы, которые легли в основу научной организации труда (НОТ). Впоследствии в СССР, она разрабатывалась такими учеными, как Гастев, Керженцев, Журавский, Струмилин.

Рационализация приемов и методов труда, позволяет обеспечить наиболее экономичное выполнение операций (с позиции затрат времени и усилий работника);

10. Организация оплаты и материального стимулирования труда.

Организация труда может рассматриваться как на отдельном предприятии, так и в масштабах страны и общества. Такие виды организации труда, как разделение и кооперация, оплата и стимулирование, дисциплина известны со времен первых племенных объединений, имевших во главе организатора-вождя. Об этом свидетельствует в частности наскальная живопись. Охота на мамонта была вполне коллективным делом, но мужским, поэтому наряду с кооперацией уже в первобытнообщинном строе появлялось разделение труда по гендерному признаку, так как женщины занимались другими делами, в основном собирая плоды и занимаясь приготовлением еды. В более поздние времена, также происходило разделение и кооперация труда, о чем свидетельствуют как исторические источники, так и экономические воззрения древних философов, описанных в их трудах, в том числе и законы. В настоящее время в РФ организация труда, ее формы и методы определяются Трудовым Кодексом РФ и федеральными законами РФ «О занятости населения в Российской Федерации», «Об основах охраны труда в Российской Федерации» и другими.

Организация труда не является сводом догматических правил, она постоянно видоизменяется и совершенствуется в соответствии с разви-

¹ Остапенко Ю.М. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 76.

тием научно-технического прогресса, и повышением социально-культурного уровня работников. Поэтому при разработке форм организации труда на предприятии, необходимо учитывать этот фактор.

Организация труда направлена на решение трех групп задач.

Во-первых, экономические задачи, которые обеспечивают повышение производительности труда, улучшение использования и экономии всех видов ресурсов (в первую очередь человеческих) и повышение качества и конкурентоспособности продукции, производимой предприятием.

Во-вторых, психофизиологические задачи, направленные, на экономии жизненной энергии человека, ограничение интенсивности труда, гармонизацию физических и психических нагрузок, испытываемых работником в процессе труда (особенно в период адаптации на рабочем месте), создание безопасных условий для человеческого организма в процессе труда и снижение нервной и эмоциональной напряженности.

В-третьих, социальные задачи, призванные обеспечить повышение содержательности, разнообразия и престижности труда, справедливую оплату труда, полностью учитывающую вклад работника в процесс трудовой деятельности, воспитание высокой трудовой дисциплины.

Организация труда взаимосвязана с организацией производства продукции. Поэтому ее формы, такие как степень разделения трудовых функций, формы кооперации и т.д. определяются характером производства в конкретной организации, а качество и скорость выпуска конкурентоспособной продукции во многом определяются состоянием организации труда на предприятии. Одной из форм организации труда является организация управленческого труда, так как труд менеджеров, занимающихся процессами управления в организации должен быть организован рационально.

Организация труда является социотехнической системой, т.е. реализуется через две подсистемы — техническую и социальную, что определенным образом вытекает из поставленных перед нею задач. В технической подсистеме предусматривается более эффективное использование технологии и материальной базы организации, совершенствование организации производства продукции и его обслуживания. В социальной подсистеме особое внимание уделяется управлению персоналом, подбору, обучению и развитию кадров, распределению функций и ответственности между работниками организации, планированию процесса труда, разработке эффективных систем оплаты и стимулирования труда и некоторым другим.

При этом социальная подсистема должна обеспечивать эффективное функционирование технической подсистемы, поэтому социальные элементы в системе организации труда соответствуют потребностям технической подсистемы и предусматривают наилучшее использование человеческих ресурсов.

К важнейшим элементам социальной подсистемы можно отнести обеспечение высокой профессиональной квалификации работников, способность персонала к обучению, создание заинтересованности в конкретной работе при конкурентном отборе претендента, овладение работниками смежными профессиями, формирование благоприятного психологического климата в коллективе, сокращение текучести кадров.

В свою очередь техническая подсистема реализуется через НОТ и выражается в совершенствовании форм разделения и кооперации труда, развитии творческой активности работников, улучшении условий труда, улучшении подготовки и квалификации персонала, повышении трудовой дисциплины, совершенствовании нормирования труда, совершенствовании методов морального и материального стимулирования.

Отдельные мероприятия, входящие в систему НОТ позволяют предпринимателям, реализующим их на практике, получить более большой и более быстрый экономический эффект от единовременных затрат на совершенствование организации труда, являющейся одним из ресурсов повышения мотивации персонала, чем от больших единовременных затрат на приобретение нового высокотехнологичного оборудования или другие инновационные мероприятия.

Однако, организация труда на предприятии должна быть эффективной, иначе затраты на нее будут лишь приносить убыток фирме. Оценить эффективность организации труда можно по следующим критериям: годовой экономический эффект от реализации мероприятий НОТ; срок окупаемости дополнительных затрат на мероприятия, эффект от роста производительности труда за счет проведения конкретных мероприятий.

Годовой экономический эффект рассчитывается на основе формулы приведенных затрат¹:

$$\Theta_r = (C_1 - C_2) * V_2 - E_n * Z_{ед},$$

где C_1, C_2 — себестоимость единицы продукции до и после внедрения мероприятия, руб.; V_2 — годовой объем продукции (работ) после вне-

¹ Остапенко Ю.М. Экономика труда. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 81.

дрения в натуральном выражении (тонны, метры, нормо-часы и т.п.); E_n — нормативный коэффициент сравнительной эффективности (временная рекомендация — 0,5); $Z_{ед}$ — дополнительные единовременные затраты на разработку и внедрение мероприятия, руб.

Срок окупаемости дополнительных затрат определяется по формуле:

$$T_d = Z_{ед} / (C_1 - C_2) * B_2 \text{ (временная рекомендация — 2 года).}$$

Коэффициент эффективности мероприятия устанавливается с помощью обратного соотношения по формуле:

$$E_t = 1 / T_d.$$

Эффект от увеличения производительности труда (за месяц) определяется по авторской формуле¹:

$$\Theta_n = P * D_m * (P_2 - P_1),$$

где P — количество работников, D_m — количество рабочих дней, отрабатанных ими за месяц.

P — производительность труда, рассчитываемая как отношение объема продаж или объема выпуска за день, к числу работников = $O_n / (D_m * P)$.

Наряду с показателями, характеризующими экономический эффект существуют и показатели, определяющие социальный эффект от внедрения мероприятий по организации труда. К таким показателям можно отнести показатель **абсентеизма** — определяющим количеством самовольных невыходов работников на работу (прогулов). Стандартные формулы для расчета абсентеизма следующие²:

$$A = D_n / N * D \text{ или } A = P_n / P,$$

где D_n — число рабочих дней, потерянных за определенный период из-за отсутствия на работе;

D — число рабочих дней;

N — среднее число работников;

P_n — общее число пропущенных часов;

P — общее число рабочих часов по графику.

Абсентеизм приводит к значительным издержкам, которые включают в себя: а) ряд выплат, обязательных вне зависимости от фактического присутствия работника на рабочем месте; б) оплату сверхурочных работ работнику, заменяемому отсутствующего; в) потери,

связанные с простоями оборудования, падением производительности труда.

Выше уже упоминалось о роли нормирования в системе организации труда.

Рассмотрим этот вопрос более подробно. **Нормирование труда** — это установление необходимых затрат труда на выполнение определенной работы в соответствующих организационно-технических условиях при нормальной интенсивности труда. Однако процесс нормирования служит не только для определения количественных и качественных затрат труда персонала. На основе норм труда определяют задания для отдельных рабочих мест, как индивидуальных, так и коллективных, устанавливают потребность в персонале по тем или иным подразделениям, определяют его профессионально-квалификационный состав, рассчитывают фонд и структуру оплаты труда, а также размер заработной платы каждого работника, так как материальное вознаграждение работника за его труд рассчитывается с учетом количества и качества затраченного труда на единицу продукции, либо нормы нагрузки на одного работника. Нормирование как составная часть организации труда не стоит на месте, а совершенствуется под влиянием ряда факторов. К ним относится НТП, благодаря которому растет уровень автоматизации производственных процессов, внедряются новые информационные технологии, а это позволяет более точно определять нормы времени на выполнение конкретных операций и обеспечивать экономию затрат труда персонала, и способствуя росту производительности труда на основе технически обоснованных норм.

Технически обоснованная норма затрат труда персонала предусматривает рационально построенный технологический процесс; наиболее полное использование оборудования, правильную организацию труда, соответствующую особенностям конкретного производства.

На практике это выглядит следующим образом.

Пример. На предприятии по ремонту электрооборудования работает бригада электромехаников и электромонтеров, которая должна проводить ремонт и обслуживание сложного агрегата. На более ранних этапах эту работу делали несколько человек, в соответствии с существующим технологическим процессом. При этом они использовали несколько сложных электротехнических приборов (генераторы, частотомеры, вольтметры, амперметры и т.д.). Все эти приборы следовало установить, собрать схему проверки, подключить к оборудованию и т.д. Все эти операции отражались в нормах времени, затрачиваемых персоналом на обслуживание единицы продукции. Затем в подразделение

¹ Шапиро С.А., Шапиро А.Я., Управление персоналом как вид предпринимательской деятельности. М.: Альфа-Пресс, 2006. С. 36.

² Управление персоналом / Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 491.

Таблица 2

Изм.	Лист	№ изв.	Подпись	Дата	Содержание операций и переходов	Оборудование, приспособление, инструмент	ТЛ. 50101.00115-05					38
							% повто-	рности	Кол.	инст.	Разряд	
7.13					Наименование детали и переходов Задать любую скорость движения, подав на ПК частоту в диапазоне 75 - 440 Гц	Прибор электронизмерительный и комбинированный типа Ц4317М ТУ25-7530.0013-87 или аналогичный						
7.14					- положительный щуп вольтметра подключить к контакту «11» разъема Н1; - отрицательный щуп вольтметра подключить к контакту «13» разъема Н1 Величина напряжения по цепи «75 В» должна быть в пределах (64-86) В, а при включенном ББЭ (БПСН) - (79-81) В. Величина напряжения по цепи «12 В» на каждом из трех блоков питания БП-12 должна быть (11,9-12,1) В							
												КТП

где Т – продолжительность рабочего времени (мин, часы), У – общий объем продукции, которую надлежит изготовить.

В свою очередь продолжительность рабочего времени Т включает в себя не только необходимые затраты на выполнение самой операции, т.е. оперативное время, но и подготовительно-заключительное время, время на обслуживание рабочего места, время регламентированных перерывов.

2. **Норма выработки ($N_{\text{выр}}$)** характеризует минимальное задание работнику на изготовление продукции в натуральных или условных единицах, (килограммы, если это производство промышленной продукции или количество телефонных звонков, если это работа секретаря), которая определяется за единицу времени (час, смену, месяц, год). Норма выработки определяется как частное от деления фонда времени, в качестве которого целесообразно брать продолжительность смены на норму времени ¹. В общем виде норма выработки рассчитывается следующим образом:

$$N_{\text{выр}} = T_{\text{д}} / N_{\text{вр}}$$

где $T_{\text{д}}$ – период рабочего времени (час смена и т.д.). Есть и другие формулы по определению нормы выработки, когда труд работника может быть пронормирован в затратах времени. Они рассчитываются с помощью различных коэффициентов, о чем можно подробно прочесть в специальной литературе. В частности, в книге на которую дана сноска.

С учетом того, что мы описываем систему стимулирования персонала, следует сказать, что превышение нормы выработки является основанием для премирования работника, так как премия является одним из базовых материальных стимулов.

3. Норма времени на обслуживание $N_{\text{вро}}$, которая устанавливается расчетным путем в каждом конкретном случае и определяется регламентом работы оборудования, т.е. это норматив времени на обслуживание одной единицы оборудования, например, настройка ПЭВМ. При расчете этой нормы используется коэффициент, учитывающий дополнительные затраты времени на неучтенные функции работника (инструктаж, наблюдение за процессом изготовления продукции, учет и т.д.). Принято считать этот коэффициент равным 1,12. Таким образом, норму времени обслуживания можно рассчитать путем умножения общего объема времени, затрачиваемого на наладку оборудования на упомянутый коэффициент.

¹ Колбачев Е.Б., Новик Е.В., Колбачева Т.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях. Ростов н/Д: Феникс, 2004. С. 79.

4. Норма обслуживания $H_{\text{обс}}$ — это количество объектов, которые работник или группа работников соответствующей квалификации должны обслужить в течение единицы рабочего времени (смена) в определенных организационно-технических условиях. Такая норма применяется для правильной расстановки работников на производстве, для вспомогательного персонала, а также в тех случаях, когда трудно установить стабильный объем работ.

$$H_{\text{обс}} = T_{\text{см}} / H_{\text{вро}},$$

где $T_{\text{см}}$ — сменный фонд рабочего времени.

5. Норма численности $H_{\text{ч}}$ — заранее установленная расчетным путем норма числа работников определенного профессионально квалификационного состава для выполнения каких-либо конкретных производственных работ, управленческих функций или объемов работ. По нормам численности также определяют затраты труда по профессиям, специальностям, группам или видам работ, отдельным функциям в целом по предприятию или его отдельным подразделениям.

Норма численности определяется по формуле:

$$H_{\text{ч}} = H_{\text{вро}} * n / T_{\text{см}},$$

где n — количество единиц оборудования (или единиц работы, выполняемой в течение определенного времени — смены, суток, месяца и т.д.).

6. Норма управляемости $H_{\text{уп}}$ — заранее установленная численность работников непосредственно подчиняющихся одному руководителю. Она определяет количество работников, которое должно быть непосредственно подчинено одному руководителю. На практике оптимальная норма управляемости составляет 5–7 подчиненных для начальников цехов, которым подчиняются мастера, отвечающие за конкретные участки, а также для директоров предприятий, которым подчиняются их заместители по различным вопросам (управлению персоналом, финансам, маркетингу и т.д.). Для расчета числа рабочих, подчиняющихся непосредственно одному мастеру существуют специальные коэффициенты, учитывающие специализацию рабочих мест и разряды работ. С помощью этих коэффициентов проводится расчет данной нормы.

Таким образом, внедряя на практике методы организации и нормирования труда, предприниматели и руководители предприятий могут получить значительную экономию затрат труда персонала, способствующую эффективности производства и ресурсы для реализации политики стимулирования персонала, повышающей производительность труда.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ

В. С. Балабанова

У68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XIII / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. — 304 с.

ISBN 978-5-902722-25-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XIII

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 19.05.2008
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 19,0 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ
Издательство Агентство печати «Наука и образование»