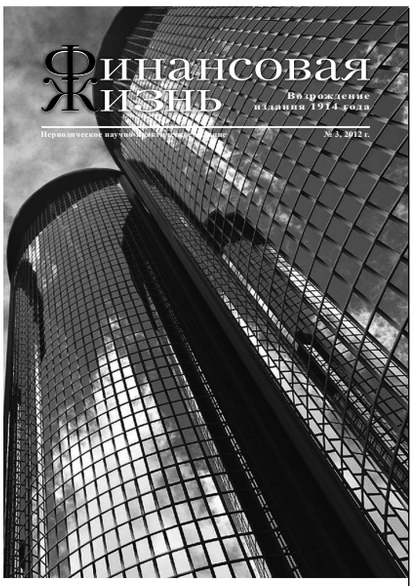
Финансовая Жизнь

Возрождение издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 3, 2012 г.



Журнал
***«Финансовая жизнь»** —*
это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей.
Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Фролова Е.Е.,
д.ю.н., проф., директор Юридического института Байкальского государственного университета экономики и права, главный редактор

Кириллова А.А.,
заместитель главного редактора

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования (председатель)

Адамов Н.А.,
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Финансовый менеджмент и налоговый консалтинг», Российский университет кооперации

Бариленко В.И.,
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Богатова Е.Р.,
к.э.н., ген. директор ЗАО «Русское золото»

Винслав Ю.Б.,
д.э.н., проф., гл. редактор журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»

Грязнова А.Г.,
д.э.н., проф., президент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, президент Гильдии финансистов

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф. Российского университета кооперации

Козенкова Т.А.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Кривошей В.А.,
д.э.н., ректор Российского университета кооперации

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель Межвузовского научно-методического центра Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Морыженков В.А.,
д.э.н., проф., научный руководитель Международной бизнес-школы ГУУ Executive MBA LWB

Новиков Д.Т.,
д.э.н., проф., главный научный сотрудник Института ИТКОР

Осипенко Т.В.,
к.э.н., вице-президент ОАО «Всероссийский банк развития регионов»

Павлова Л.П.,
д.э.н., проф., директор Центра научных исследований и консультаций по налоговым проблемам Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Проценко О.Д.,
д.э.н., проф., проректор АНХ при Правительстве Российской Федерации, заслуженный экономист Российской Федерации

Рагимов Ф.И.,
д.э.н., проф., зам. генерального директора ОАО «МГТС»

Сарибекян В.Л.,
к.э.н, руководитель Практики налогового и правового консультирования Группы компаний «ЭНЕРДЖИ КОНСАЛТИНГ»

Суглобов А.Е.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., советник президента — председателя правления ОАО «Банк Москвы»

Чернышев В.Е.,
к.э.н., директор по финансовым вопросам ЗАО «Банк Русский Стандарт»

Щедров В.И.,
д.э.н., зам. генерального директора World Trade Center Moscow

Эльвартынова И.В.,
д.э.н., действительный член (академик) Международной академии менеджмента

Содержание 3-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2012 г.

стр. 4—5

Письмо редактора
Требования к статьям

УЧЕТ стр. 6—11

Аудит как культурно-исторический и экономический феномен

Березюк В.

Определение аудита как культурно-исторического и экономического феномена задает предпосылки для создания эффективной экономической модели, реализация которой на определенном уровне даст возможность достичь наивысших экономических результатов, а высокообразованный предприниматель-профессионал будет способен принимать адекватные экономические решения и устойчиво функционировать в сложных экономических условиях.

МАРКЕТИНГ стр. 12—19

Классификация услуг и их отличительные черты

Кузьмичева М.

Действия, которые сегодня согласно статистике относятся к классу услуг, довольно разнообразны. В статье рассмотрены различные классификации услуг с целью типологизации их для разработки маркетинговой стратегии.

Методологические основы оценки эффективности рекламной стратегии предприятия

Сулейманов Н.

Поиски решения сложных стратегических задач на рынке деловых услуг приводят к необходимости формирования и использования стратегии и методов стратегического управления. Методологической проблемой установления критериев эффективности стратегического управления является определение вклада рекламной стратегии в достижение цели организации делового сервиса.

БАНКИ стр. 20—28

Банковский менеджмент: теоретический аспект

Лаврентьев М.

В статье автором рассмотрена система отношений, направленная на оптимальную организацию взаимодействия элементов системы, которой характеризуется современный банк.

Тенденции развития отечественного банковского дела и банковского продукта

Артенян В.

В статье рассматриваются актуальные вопросы становления и развития банковских продуктов и услуг на отечественном рынке финансово-кредитного бизнеса, процесс которых на современном этапе находится в стадии трансформации.

ЭКОНОМИКА стр. 29—43

Основы и факторы, определяющие социально-экономическое развитие региона

Боровик А.

В статье рассматриваются актуальные вопросы новых подходов в изучении социально-экономического развития регионов. Однако даже при наличии современных методов и методик определить развитие региона можно с помощью последовательного факторного анализа.

Формирование наукоградов как элементов инновационной экономики в Российской Федерации (на примере Иннограда Сколково)

Расулова Ш.

В данной работе поднята проблема эффективного функционирования уникальных научных городов, рассмотрен и проанализирован не только отечественный опыт при создании объектов данного типа, но и опыт других стран. Как следствие, выявлены основные принципы, которые необходимо учитывать при воплощении такого рода проектов. Особое внимание отведено современному технологическому центру «Сколково».

Управление защитой от рейдерства в трансформационных экономиках

Смирнов В.
Парасоцкая Н.

В период финансово-экономического кризиса, когда предприятия и организации имеют ослабленный иммунитет, ситуацией начинают пользоваться рейдеры, серьезно дестабилизируя экономическую и социальную ситуацию в отдельных регионах. Проблемам организации защиты от рейдеров на постсоветсском пространстве и посвящена данная статья.

ФИНАНСЫ стр. 44—71

Бенчмаркинг и реинжиниринг бизнес-процессов

Мельцас Е.

Для повышения уровня конкурентоспособности организации автором статьи предлагается использовать такие методы ведения бизнеса, как бенчмаркинг и реинжиниринг.

Определение результативности регулирования денежных потоков строительных компаний

Кеменов А.

Предложена модель расчета интегрированного показателя, определяющего эффективность управления денежными потоками по группе частных показателей, отражающих эффективность основной деятельности, соотношение источников финансирования и отраслевую специфику строительства. Интегрированный показатель позволяет заменить экспертную оценку весов отдельных факторов количественным их расчетом на основе коэффициентов, показывающих состояние денежных потоков на примере строительных организаций.

Товарно-сырьевые облигации как инструмент финансирования проектов по модернизации объектов коммунального хозяйства

Оленин Н.
Морыженков В.

Кризисное состояние объектов коммунальной инфраструктуры, безусловно, требует от руководителей отраслевых компаний более радикальных управленческих решений, в том числе «переход» на новые инвестиционные модели. В данной статье рассматриваются возможности использования товарно-сырьевых облигаций как источника для проектов модернизации объектов коммунального хозяйства.

Сущность и формы изменений. Пути повышения управляемости изменениями

Смирнов В.

Сегодня перед предприятиями стоит сложнейшая задача — быть эффективными в настоящем и одновременно адаптироваться к будущему. Это возможно, если изменения носят инновационный характер, а управление изменениями, как это предлагается в настоящей статье, будет осуществляться с позиций интегральной стратегической эффективности. Кроме того, в качестве инструментов такого управления предложено использовать традиционные модели, но на иных принципах, в частности с применением принципа гармоничного, системного, реагирующего управления и новой систематики изменений.

ПРАВО стр. 72—79

Защита прав налогоплательщиков в России

Парасоцкая Н.

Физические и юридические лица в ходе реализации своей правосубъектности вступают в различные правоотношения, реализуют свой правовой статус в различных сферах деятельности, а также сферах публичного управления. Особой сферой, куда попадают физические и юридические лица, реализуя свой правовой статус, является налоговая сфера. Как совершенствовать эти отношения, и говорится в этой статье.

Основания прекращения трудового договора в трудовом праве Российской Федерации и Объединенных Арабских Эмиратах

Абдуллаев Э.

Автором статьи рассмотрено правовое регулирование трудовых отношений в России и Объединенных Арабских Эмиратах. Выявлены сходства и различия в трудовом законодательстве.

КОНКУРС стр. 80—94

Устойчивое развитие предприятия как следствие формирования инновационного потенциала на основе использования технологического потенциала

Джамалдинова М.
Сидоров В.

В статье представлены основные результаты исследования технологического потенциала производственных промышленных предприятий и возможность формирования на его основе инновационного потенциала в деятельности современных российских предприятий с целью их устойчивого развития.

Учет и отчетность малых и средних предприятий

Узбеков М.

В данной статье рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности малыми и средними предприятиями согласно нормативно-правовым актам, различным режимам налогообложения и финансовой возможности.

Стратегический управленческий учет как информационная основа долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на рынке

Никифорова Е.
Ушанов И.

В статье рассмотрены аспекты стратегического управленческого учета, способствующие повышению конкурентоспособности предприятий в долгосрочной перспективе, предложены формы отчетности для раскрытия стратегически важной информации.

ОБРАЗОВАНИЕ стр. 95—98

Менеджмент человеческих ресурсов

Сидоркина Е.

Автором статьи рассмотрена проблема управления и развития человеческих ресурсов.

Кафедра бухгалтерского учета и налогообложения Государственного университета — учебно-научно-производственного комплекса

Кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования Ростовского государственного экономического университета

ПРОБЛЕМЫ стр. 99—101

Мировой финансовый кризис 2008—2010 годов и интегрированные банковские структуры

Тетерятников К.

СОБЫТИЯ стр. 102—103

Российский конкурс «Лучшая экономическая кафедра — 2011»

Уважаемые читатели!

Новый номер нашего журнала выходит в период, когда наша страна становится полноправным членом Всемирной торговой организации. Данное событие означает полную интеграцию России в мировое торговое сообщество. С одной стороны, это благоприятно скажется на стратегическом развитии страны, с другой – это новые вызовы и угрозы.

В зависимости от того, насколько грамотна будет выстроена политика перехода к новым экономическим реалиям (как на уровне государства, так и на уровне компаний) будет зависеть экономическая стабильность ближайших лет. Российская экономика должна с наименьшими потерями пройти через период адаптации и извлечь из членства в ВТО максимальную выгоду.

На страницах нашего издания мы стремимся найти ответы на управленческие вопросы, которые возникают у руководителей всех уровней. На наш взгляд, научное обоснование проблемы вместе с практическим опытом способствует минимизации риска принятия ошибочного решения.

В этом номере журнала мы традиционно публикуем статьи победителей Конкурса журнала «Финансовая жизнь». Конкурс продолжается, поэтому если Вы тоже хотите увидеть свои материалы на страницах издания, то обратите внимание на условия участия и присылайте статьи в редакцию.

В этом году редакция является партнером конференции, посвященной управлению проблемной задолженностью. Информация об условиях участия Вы найдете на страницах издания.

С уважением,
главный редактор журнала
Евгения Фролова

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

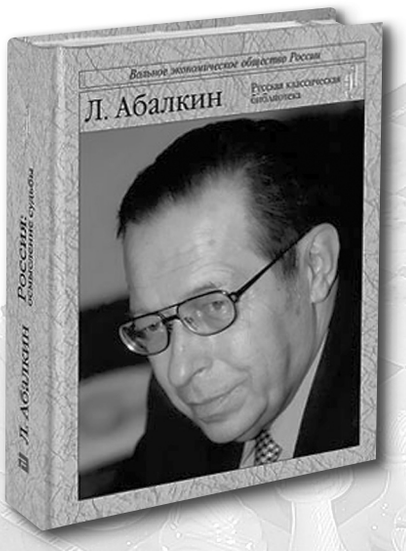
1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7—10 страниц (примерно 12 000—15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.4. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

В чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

Приобрести книгу вы можете:

В интернет-магазине «Экономика и духовность»: www.eko-spirit.ru

В редакции: Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330 E-mail: manager_ras@ideg.ru

РЕКЛАМА

1.5. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

• названием (полностью набрано заглавными буквами);

• УДК;

• инициалами и фамилией автора (авторов);

• местом работы автора (авторов);

• рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);

• краткой аннотацией содержания рукописи (3—4 строчки, не должны повторять название);

• списком ключевых слов (5—10).

Все — на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

• название статьи;

• инициалы и фамилия автора;

• место работы автора;

• полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);

• перевод русской аннотации;

• перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Аудит как культурно-исторический и экономический феномен

Березюк В.,
к.э.н., доцент,
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Караганда, Казахстан

Определение аудита как культурно-исторического и экономического феномена задает предпосылки для создания эффективной экономической модели, реализация которой на определенном уровне даст возможность достичь наивысших экономических результатов, а высокообразованный предприниматель-профессионал будет способен принимать адекватные экономические решения и устойчиво функционировать в сложных экономических условиях.

Ключевые слова: **аудит, аудиторский комитет, аспекты аудита, МСА, МСФО, финансовая отчетность, феномен.**

Audit as a cultural-historical and economic phenomenon

Berezyuk V.,
Ph.D., Associate Professor
Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan

Determination of the audit as a cultural-historical and economic phenomenon will create preconditions for an effective economic model, whose implementation is at a certain level will provide an opportunity to achieve the highest economic performance and a highly-professional trader will be able to receive adequate economic and sustainable solutions to operate in difficult economic conditions.

Keywords: **audit, audit committee, audit issues, MCA, IAS, the financial statements, the phenomenon.**

Ведение достоверного финансового учета деятельности предприятия является первым шагом к финансовой прозрачности. В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» акционерные общества перешли на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). [1] Переход Казахстана на МСФО — это важный шаг в процессе построения взаимного доверия между Казахстаном и международным сообществом. Увеличение корпоративной прозрачности будет означать, что инвестиции станут менее рискованными для инвесторов, а значит, более дешевыми. Применение МСФО казахстанскими компаниями также необходимо для выхода на фондовые рынки, расширения каналов финансирования от иностранных инвесторов, так как участники рынка заинтересованы в получении полной и прозрачной информации об экономическом положении партнеров для принятия правильных решений, и использование МСФО более всего отвечает этим целям. Кроме того, переход Казахстана на МСФО способствует дальнейшему развитию экономики и успешной интеграции в мировое экономическое сообщество, в том числе и во Всемирную торговую организацию. Более того, ведение учета в соответствии с МСФО делает инвестиционный климат в республике более привлекательным. Способность существующих и потенциальных инвесторов понимать и интерпретировать финансовое состояние в соответствии со стандартным и сопоставимым методом способствует принятию решения об инвестировании в регион. Прозрачность финансовой отчетности оказывает значительное влияние на инвестиционное решение, поскольку рыночная стоимость капитала определяется двумя ключевыми факторами: предполагаемый доход и предполагаемые риски. Кредиторы и инвесторы согласны получать более низкую прибыль на капитал, зная, что большая достоверность, справедливость и открытость информации снижает их риски. [2] Применение МСФО казахстанскими компаниями также необходимо для выхода на фондовые рынки,

расширения каналов финансирования от иностранных инвесторов, так как участники рынка заинтересованы в получении полной и прозрачной информации об экономическом положении партнеров для принятия правильных решений, и использование МСФО более всего отвечает этим целям.

В действительности применение МСФО требует совершенно новых знаний и навыков работы. Они не являются сводом строгих, детальных правил — это скорее набор принципов и требований. Подход к их реализации специалист определяет сам, исходя из конкретной экономической ситуации, сущности сделки, а не только и не столько из ее правовой формы. Например, по МСФО эмитированные компанией акции не всегда будут признаваться частью капитала, хотя с точки зрения формально-юридической они представляют собой часть уставного капитала. [3]

Вместе с тем переход на международные стандарты не должен быть самоцелью. В действительности ни одна промышленно развитая страна в мире не использует их полностью как национальные стандарты. Поэтому переход Казахстана на международные стандарты учета, отчетности и аудита следует рассматривать как отправную точку реформы и искать такие пути для адаптации международных стандартов к казахстанской специфике, которые обеспечили бы общую сопоставимость финансовой отчетности казахстанских и западных компаний. Каждая компания в Казахстане, какой бы маленькой она ни была, должна иметь прозрачную систему бухгалтерского учета. Ключом к прозрачности является учет всех до единой операций — каждой сделки по продаже, каждой расходной статьи — без исключения. Подразделение учета и отчетности готовит комплект финансовой отчетности, обеспечивающий информацией руководство компании для планирования и принятия решений. Основную выгоду от финансовой прозрачности получают владельцы компаний и их руководители, а не сотрудники налоговых органов.

МСФО предотвращают фальсификацию финансовой информации, представляемой компанией рынку. На самом деле цель применения стандартов — обеспечить прозрачность финансовой отчетности, правдивость картины финансового положения и результатов деятельности компаний, что нисколько не умаляет значение порядочности тех, кто составляет отчетность. Считается, что международные стандарты финансовой отчетности являются наиболее разработанными и продвинутыми бухгалтерскими стандартами в мире. Именно поэтому во многих странах, например в Австралии, Германии и Великобритании, иностранные эмитенты могут представлять свою отчетность на биржи в соответствии не с национальными стандартами этих стран, а с международными стандартами. В других государствах, например в Канаде, Японии и США, это также допускается, однако компании, готовящие отчетность по МСФО, дополнительно должны представлять список ее отличий от отчетности, которая была бы подготовлена в соответствии с национальными стандартами этих стран. В некоторых странах (например, Чехии, странах Балтии) отчетность по МСФО должны составлять все крупные предприятия. [4]

Важнейшее преимущество МСФО в глобальном мире — унификация. Финансовая отчетность становится прозрачной и прочитываемой любым специалистом вне зависимости от страны проживания. Это универсальный язык бизнеса, на котором должны говорить все специалисты. И если компания хочет отвечать международным требованиям, если она ставит своей целью непрерывное развитие, поиск новых клиентов, акционеров, партнеров, она должна говорить с ними на этом языке. Она должна быть открыта, понятна.

Очевидно, что ни один национальный финансовый рынок в отрыве от международного нормально развиваться не сможет, поэтому процесс выработки единых мировых стандартов невозможно остановить. Также невозможно нашей стране остаться вне их рамок, потому что в основе международных стандартов лежит обобщение мировой практики в области учета, отчетности и аудита, простота восприятия финансовой информации, четкая экономическая логика. Международные стандарты нужно рассматривать прежде всего как эффективный инструментарий для выхода на международные рынки капитала, как новый комплексный подход к формированию финансовой информации. В информационную эпоху компания, обладающая наилучшей информацией, совершает наилучшие действия и достигает наилучших результатов. Выгода финансовой прозрачности налицо: это компания с более качественным руководством, которая является как более конкурентоспособной, так и более рентабельной.

Аудит как культурно-исторический феномен имеет важную особенность — потенциальную преобразовательную деятельность (как мыслительную, так и практическую) самого аудитора и требует от него комплекса знаний в самых различных предметных областях, системного мышления, высокого уровня интеллектуальных возможностей.

Л.М. Карнозава считает, что феномен культуры может рассматриваться как длящийся, когда каждый последующий этап опосредован предыдущим, и как дискретный, когда объективно необходимым является процесс выстраивания заново вполне, казалось бы, устоявшегося определенного культурного образца. Аудит в качестве культурно-исторического феномена, удачно совмещая в себе эти два подхода, тем не менее наиболее тяготеет ко второму, при котором «мир опять предстает перед тобой неизвестным, то есть онтологически переменным и оргдеятельностно не обеспеченным». [5] Это связано прежде всего с необходимостью этимологического анализа категорий, так как их значение, определяемое предшествующими культурно-историческими образцами, утрачивает свое однозначное содержание, хотя форма продолжает оставаться прежней. В частности, это касается такого важного методологически неосвоенного явления (категории) в аудите, как существенность. До настоящего времени не определены императивно критерии существенности на основе разграничения интересов пользователей отчетной информации.

Противоречивость аудита как культурно-исторического феномена заключается, на наш взгляд, в том, что основная роль культуры состоит в формировании жизненных условий (в том числе и хозяйственных) согласно образцам, но при этом аудитор обязан противопоставлять эти образцы естественно и неестественно возникающим в обществе социально-экономическим и политическим отношениям и обстоятельствам. Ярче всего эта проблема высветилась в США после крупнейшего в истории этой страны банкротства — внезапного краха корпорации Enron и распада одного из гигантов мирового бухгалтерского и аудиторского сообщества — фирмы Andersen.

Противоречивость аудита как культурно-исторического феномена наиболее ярко преломляется в предпринимательской деятельности, к которой относится официально сфера аудита. Нам представляется, что аудит не должен акцентироваться на одном типе ресурсов — финансовом. Необходима мобилизация интеллектуальных, деятельностных, социально-психологических, культурных ресурсов для реализации миссии аудита на каждом этапе своего развития. Анализ сущности, функций и задач аудита показывает, что это особо сложный экономический, социально-исторический, культурный феномен. Исследование эволюции целей, функций и методов аудита в истории человеческой цивилизации — убедительное свидетельство этого.

Первоначально аудит представлял собой подробную детальную проверку финансово-хозяйственных операций, что было вызвано потребностью субъекта. Затем получил широкое распространение системно ориентированный аудит, основанный на использовании данных внутреннего контроля клиента, в последующем — аудит, базирующийся на риске, когда проверяются лишь те области, где риск выше. Современный аудит — это не только подтверждение достоверности отчетности, но и целый спектр сопутствующих аудиту услуг и прежде всего консалтинг. Таким образом, появление аудита как культурно-экономического феномена вызвано исторически определенным уровнем развития средств производства, экономических способностей и потребностей человека, выраженных в формах цивилизованного экономического поведения и эффективной экономической деятельности.

Благодаря аудиту как культурно-экономическому феномену высокообразованный предприниматель-профессионал, осознающий свои место и роль в общественном производстве и учитывающий возможные тенденции в его движении, будет способен принимать адекватные экономические решения и устойчиво функционировать в сложных экономических условиях.

Аудит имеет многовековую историю. Одни авторы считают, что возникновение аудита можно отнести к периоду формирования бухгалтерского учета как отрасли специальных научных знаний. Как известно, первую научную книгу по бухгалтерскому учету написал выдающийся итальянский математик Лука Пачоли (1445—1515).

В 1494 г. вышел в свет его труд «Трактат о счетах и записях». В главе 7 «О том, как, почему и кем во многих местностях заверяются купеческие книги» говорится о том, что в различных местностях Италии купеческие книги официально регистрируются в специальном бюро для купцов. Работник бюро на первом листе этих книг удостоверяет их своей записью и заверяет печатью. «Обычай этот, — пишет Лука Пачоли, — достоин высокой похвалы, как и те местности, где он практикуется: ибо бывают многие, которые держат двоякие книги, показывая одни покупателю, а другие — продавцу, или, что еще хуже, основываясь на этих книгах, клянутся и принимают присягу, что в высшей степени дурно. Если же представлять книги для регистрации в бюро, то не так легко лгать и тем самым обманывать своего ближнего. И когда эти книги тщательно помечены и правильно зарегистрированы, то иди с богом домой и начинай записывать свои дела». [6]

В специальной литературе, опубликованной в странах СНГ, встречается ряд определений понятия «аудит». На сегодняшний день в мировой и отечественной научной литературе нет общепризнанного определения понятию аудит. Поэтому прежде всего необходимо прояснить данный вопрос и определиться с собственной позицией.

В Законе Республики Казахстан «Об аудиторской деятельности» дается следующее определение аудита: «Аудит — проверка в целях выражения независимого мнения о финансовой отчетности и прочей информации, связанной с финансовой отчетностью, в соответствии с законодательством Республики Казахстан». [7]

Определений понятия «аудит» почти столько, сколько авторов. Одни авторы дают слишком краткое и упрощенное определение, другие, наоборот, несколько усложненное, а третьи — ту и другую формулировку.

Таким образом, приходится констатировать, что среди экономистов нет единства в трактовке сущности аудита. Это вполне понятно и естественно. В странах СНГ аудит относится числу новорожденных научных дисциплин. Как и всякая новорожденная научная дисциплина, аудит находится в стадии становления и развития. Поэтому ряд его ключевых теоретических проблем недостаточно разработаны или только ставятся, а отдельные (например, предмет и метод аудита) являются «белыми пятнами».

Интересно знать, как же определяют понятие «аудит» ученые стран Запада, труды которых переведены на русский язык. Так, английский ученый Рой Додж в своей написанной в доступной и популярной форме книге дает такую трактовку: «Аудит — независимая проверка и выражение мнения о финансовой отчетности предприятия». [8] Это в целом верное определение далеко не полностью раскрывает сущность аудита и не учитывает его эволюцию, хотя мы прекрасно знаем, что «краткость есть сестра таланта».

Известный в США специалист в области теории и практики аудита профессор Университета штата Техас в Остине Джек Робертсон в своей солидной по объему и содержанию монографии «Аудит» приводит два определения. Наиболее распространенное и популярное в США из них гласит следующим образом: «Аудит — это

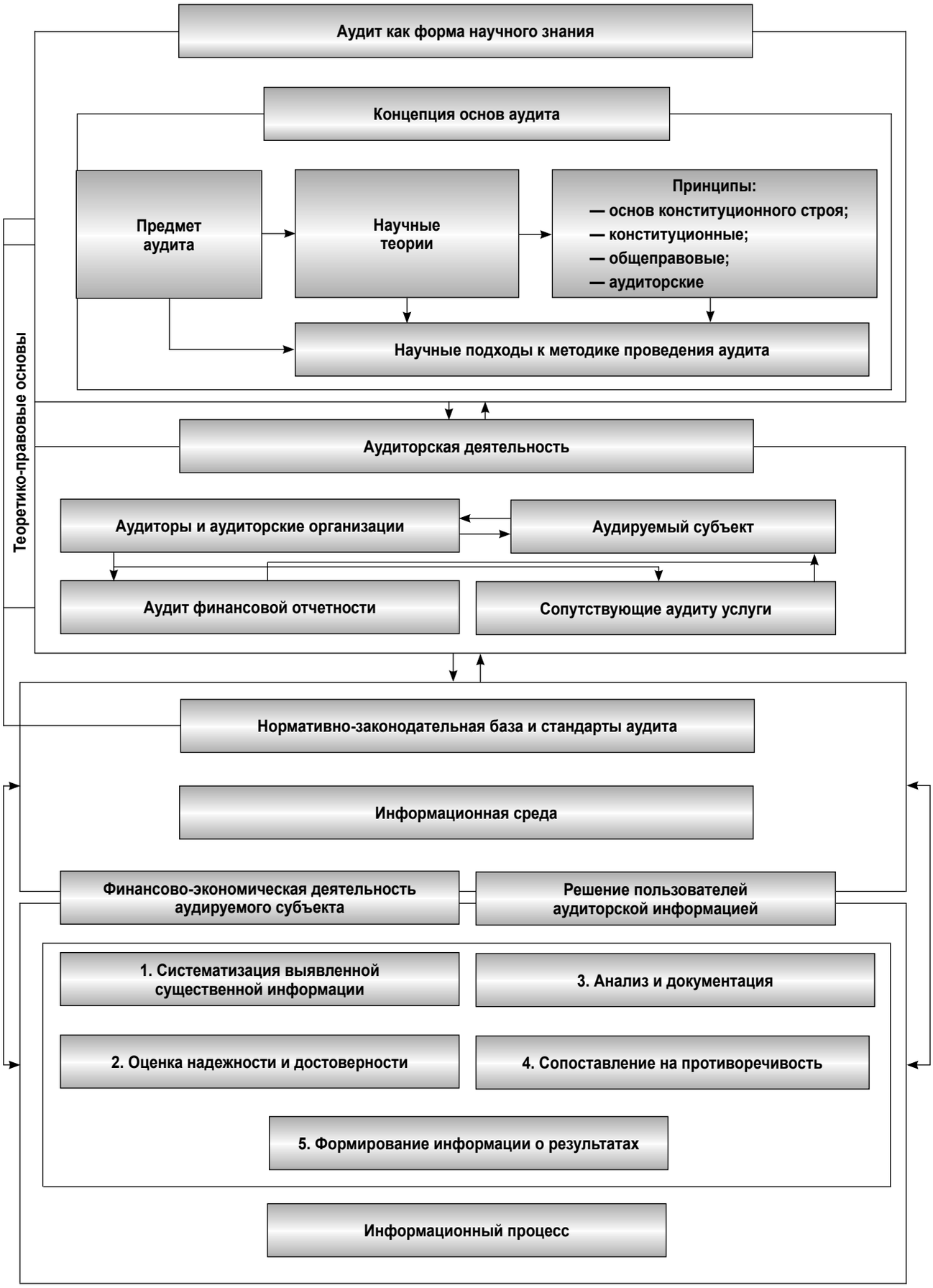


Рис. 1. Структура аудита

процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов». Профессор это определение поясняет так: «Экономическая деятельность осуществляется в условиях предпринимательского риска: вероятность усиления инфляции; роста налоговых ставок; вероятность того, что потребители станут покупать продукцию у конкурентов; будут сокращены правительственные субсидии; рабочие объявят забастовку и т. д. Можно подсчитать этот риск и исчислить вероятность благоприятных событий. Предпринимательский риск компании прямого влияния на аудиторов не оказывает.

Информационный риск — это вероятность того, что в финансовых отчетах, публикуемых компанией, содержатся ложные или неточные сведения. Инвесторы, кредиторы, профсоюзы, правительственные и частные аналитики, принимая экономические решения, полагаются на то, что информация достоверна, но при этом делают поправку на то, что информация не свободна от определенного риска. Аудитор должен подтвердить достоверность публикуемой финансовой информации; это позволит пользователям рассчитывать на то, что информационный риск невелик. Снижение риска появления неточных сведений в финансовых отчетах — одна из главных задач аудита». Приведенное определение, хотя и оригинальное, страдает теми же недостатками, которые имеют место в трактовке Роя Доджа, и отражает лишь одну из основных задач аудита. Второе определение трактуется следующим образом: «Аудит — это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям». [9]

Французский адъюнкт-профессор по бухгалтерскому учету Высшей коммерческой школы Парижа Ж. Леворш почти дословно повторяет это определение. Формулировка его выглядят так: «Аудит — систематический процесс получения и оценки доказательств достоверности данных по поводу экономических действий и событий, установления степени соответствия этих данных установленным критериям и сообщения результатов заинтересованным пользователям». [10] Далее Ж. Леворш поясняет: «систематический процесс» означает логическую, структурированную и организованную последовательность шагов и процедур; «объективное получение и оценка доказательств» означают проверку достоверности данных и справедливую оценку ее результатов без какого-либо пристрастия или предубеждения в пользу или против субъекта, представившего их; «данные по поводу экономических действий и событий» следует понимать как информацию, представляемую субъектом.

Она и есть главный объект аудита и включает информацию, содержащуюся в финансовых отчетах о хозяйственной деятельности и в налоговых декларациях; «степень достоверности» означает близость, с которой данные могут быть отождествлены с установленными критериями. Это соответствие может быть выражено количественно, например размером недостачи, или качественно, степенью достоверности или обоснованности финансового отчета; «установленными критериями» являются стандарты или нормы, путем сравнения с которыми оцениваются данные или предоставленные сведения.

Эти определения, на наш взгляд, также не лишены недостатков. Во-первых, слова «системный» или «систематический» процесс можно употребить при определении сущности любой науки; во-вторых, «данные по поводу экономических действий и событий» носят расплывчатый характер; в-третьих, не отмечается независимость проверок; в-четвертых, не подчеркивается консалтинговая деятельность аудита.

Оригинальное определение этому понятию дает известный английский специалист в области бухгалтерского учета и аудита Роджер Адамс. По его мнению, «аудит может быть определен как деятельность по оказанию необходимой обществу услуги с целью подтверждения видимого правдоподобия опубликованной финансовой отчетности предприятий с ограниченной ответственностью». [11]

Авторы фундаментального учебника высококвалифицированные американские специалисты в области аудита Э.А. Аренс и Дж. К. Лоббек довольно-таки подробно аргументируют свое нижеприведенное определение: «Аудит (auditing) — это процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям». [12]

Комитет Американской бухгалтерской ассоциации (ААА) по основным концепциям учета дал такое определение: «Аудит — это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающих уровень их соответствия определенному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям». В данном определении подчеркивается, что результатами аудита могут пользоваться не только те субъекты, которые осуществляют проверку или ее заказывают, но и прочие заинтересованные пользователи. Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров так определяет цель аудита: «Составить мнение о точности, с которой в финансовых отчетах представлены финансовые положение, результаты операций и движение денежных средств экономической единицы в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами». [13]

Любому пользователю аудиторской информацией стало бы понятнее другое определение, которое непосредственно вытекает из всех ранее отмеченных. Аудит — это процесс уменьшения до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов.

Таким образом, изучение взглядов западных ученых по данному вопросу позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на длительную историю развития аудита, формулировка содержания аудита до сих пор точно не определена.

Определение аудита как культурно-исторического и экономического феномена создаст предпосылки для создания эффективной экономической модели, реализация которой на определенном уровне даст возможность достичь наивысших экономических результатов.

В настоящее время остается невыясненным вопрос о статусе аудита как формы научного знания. Разное восприятие аудита (как прикладной науки, предметной деятельности, научной дисциплины, формы научного знания и др.) не позволяет четко определить его предметно-объектное содержание. Общеизвестно, что первоначально новые отрасли науки формировались исключительно по предметному признаку, то есть в связи с вовлечением в процесс познания новых, никем не исследованных сфер действительности. Для современной науки характерен переход от предметной ориентации к проблемной, когда новая наука «вырастает» не из специфики предмета исследования, а в связи с выдвижением определенной крупной теоретической или практической проблемы.

Таким образом, нам предстоит осмыслить, что же лежит в основе аудита: свой специфический предмет исследования или важнейшая теоретико-прикладная проблема. Известная и довольно широко распространенная трактовка предмета исследования аудита — финансово-хозяйственная деятельность, финансовая отчетность, факты хозяйственной деятельности — не выдерживает критики в силу того, что и другие экономико-прикладные знания также имеют аналогичный предмет исследования.

По нашему мнению, аудит имеет многопредметное поле: общественные отношения, которые непосредственно связаны как с осуществлением специфичного вида финансового контроля — «собственно аудита», оказанием широкого спектра сопутствующих аудиту услуг, так и с управлением экономическим и социальным развитием организаций и индивидуальных предпринимателей, государства, общества посредством использования аудиторской информации. В отсутствие четко определяемого предмета исследования аудит, на наш взгляд, целесообразно признать формой научного знания, являющегося результатом научного исследования, то есть такого исследования, которое опирается главным образом на междисциплинарную методологию. Определенность научного статуса аудита позволит проследить его взаимосвязи с математическими, культурологическими, правовыми и иными научными направлениями. Определенность научного статуса аудита позволит эффективно использовать разработки других наук и научных знаний для оптимизации аудита в целом, для понимания его системного характера.

Система аудита не может быть представлена как простая совокупность его элементов. Она является дифференцированной системой, основанной на принципах и концепции аудита (рис. 1). Основное содержание в данной системе (структуре) характеристик заключается в следующем. Аудит как форма научного знания отражает систему идей, принципов, методов, объясняющих исследуемую область общественных отношений, а вместе с нормативно-законодательной базой и стандартами аудита формирует его теоретико-правовые основы.

Аудит как область практической деятельности основан на теоретико-правовой базе и входной информации и может выполнять методологическую функцию в случае несовпадения с теорией, то есть являться началом в исследовательской деятельности. Из теоретико-правовой и прикладной основ аудита вытекает его статус специфического информационного процесса — межкультурной коммуникации для повышения максимальной меры освоения расширяющихся условий существования организаций и индивидуальных предпринимателей, общества.

Традиционно в литературе выделяют в качестве третьего аспекта аудита информационную систему. На наш взгляд, такое выделение является неоправданным, так как она предполагает наличие телекоммуникационных связей. Новые технологии, широкополосный доступ, информация в формате XBRL — это этапы будущего в информационном процессе аудита. Поэтому нам представляется правильным сегодня рассматривать аудит как информационный процесс.

Литература

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г. № 235-III ЗРК.
2. *Шнейдман Л.,* партнер PricewaterhouseCoopers. Зачем нужны международные стандарты финансовой отчетности? // Коммерсантъ, 2005.
3. Сайт Института проблем предпринимательства (Санкт-Петербург) //http://spb.rb-edu.ru/edu/center/show/158.html
4. *Гвелесиани Т.* На пути к международным стандартам // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — М., 2004.
5. *Карнозава, Л.М.* По направлению к смыслу: ситуативный и культурно-исторический императив методологической работы / Л.М. Карнозава // Методология: вчера, сегодня, завтра.. — М., 2005. — Т. 1 — С. 120—128.
6. *Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К., Дюсембаева Е.К.* Аудит и анализ финансовой отчетности. — Алматы, 1998.
7. Об аудиторской деятельности: Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года (с изменениями и дополнениями).
8. *Додж Рой.* Краткое руководство по стандартам и нормам аудита. — М.: Финансы и статистика, ЮНИТИ, 1992.
9. *Робертсон Джек К.* Аудит. — М.: KPMG, Контакт, 1993. — 496 с.
10. *Леворш Ж.* Французский адъюнкт-профессор по бухгалтерскому учету Высшей коммерческой школы Парижа // http://www.audit-moscow.ru/stat_99.html
11. *Адамс Р.* Основы аудита : Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. — М.: Аудит. ЮНИТИ, 1995.
12. *Аренс А., Лоббек Дж.* Аудит : пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 560 с.
13. Комитет Американской бухгалтерской ассоциации // www.audit-moscow.ru.

Классификация услуг и их отличительные черты

Кузьмичева М.,
к. э. н., доцент,
ведущий научный сотрудник, Институт ИТКОР

Действия, которые сегодня согласно статистике относятся к классу услуг, довольно разнообразны. В статье рассмотрены различные классификации услуг с целью типологизации их для разработки маркетинговой стратегии.

Ключевые слова: сфера услуг, классификация услуг, маркетинг услуг.

Classification of services and their characteristics

Kuzmicheva M.,
PhD., associate professor, leading researcher Institute ITKOR

Actions according to the statistics are a class of services are quite varied. The article describes the various classifications of services in order to develop a typology of their marketing strategy.

Keywords: services, classification of services, marketing or services.

Теория и практика экономики сферы услуг сегодня существуют отдельно друг от друга. Прежде всего это заметит тот, кто попытается выделить общее в тех видах деятельности, которые в соответствии с различными классификациями относятся к услугам. Например, услугами считаются управление финансовыми активами заказчика, шитье индивидуальной модели платья, подключение стиральной машины и обучение. Объекты и результаты в приведенных случаях существенно различаются. Тем не менее они с полным правом могут называться услугами в соответствии со сложившейся практикой.

К. Гренроос так описывает процесс появления официальной статистики в сфере услуг: «Что не было включено в промышленный или аграрный секторы, было названо услугами». До сегодняшнего дня расчет вклада сферы услуг в национальное хозяйство продолжает вестись подобным образом, который К. Гренроос справедливо называет устаревшим.

Наиболее распространенные зарубежные и отечественные классификации услуг:

1. Классификация Всемирной торговой ассоциации.
2. Международная стандартная промышленная классификация (ISIC).
3. Классификация Организации экономического сотрудничества и развития.
4. Общероссийский классификатор услуг.

Например, Общероссийский классификатор услуг населению содержит 13 высших классификационных группировок услуг, только одна из них — «бытовые услуги» — включает около 800 наименований. Эти услуги очень разнообразны: ремонт техники, жилья; пошив, вязание; скупка; химчистка; изготовление мебели; фото; услуги

бань; обрядовые услуги и т. п. Всего же в классификаторе содержится около 1500 наименований, и следует учитывать, что он не включает ряд новых услуг населению, таких как аудиторские, трастовые, хеджирования и прочие.

Действия, которые сегодня согласно статистике относятся к классу услуг, довольно разнообразны. Они направлены на разные объекты, имеют различную целевую аудиторию, чувствительность к продвижению, эластичность спроса по цене, различаются по степени осязаемости, возможности транспортировки и хранения. Исполнение одних услуг зависит в большей степени от использования технологических разработок и изобретений, других — от таланта и мастерства того, кто оказывает услугу, и т. п.

Существующие классификации фиксируют услуги по мере их появления, но не предлагают возможности разделения их по типам. Например, одним из таких критериев могло бы стать наличие элементов процесса производства при выполнении услуг. Такая типологизация была бы важна при разработке маркетинговой стратегии.

Наличие различного рода услуг в сфере производства и обращения позволяет классифицировать их на пять групп:

1. Производственные услуги — инжиниринговые, лизинговые, обслуживание клиентов по ремонту оборудования и различной техники.

2. Распределительные услуги — в торговле (по закупке и сбыту товаров), транспортном обслуживании и средствах связи.

3. Потребительские услуги (наиболее массовые) — по туризму, коммунальные, связанные с домашним хозяйством.

4. Общественные услуги — телевидения, радиовещания, образования, здравоохранения и культуры.

5. Профессиональные услуги — банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные и др.

Перечисленные классификации услуг успешно развиваются как в России, так и за рубежом. Если обратиться к зарубежному опыту, то можно отметить, что различного рода услуги развиваются опережающими темпами по сравнению с производственной сферой. Так, в непроизводственной сфере в США занято 73% населения, в Западной Европе — 66%.

Также услуги имеют классификацию в сфере материального и нематериального производства.

Услуги материального производства связаны с изменением состояния материалов, промышленной продукции, которые реализуются по желанию потребителей. Они чаще всего встречаются в сфере обращения. Это оказание потребителям различного рода услуг по раскрою металла, нарезке рулонной бумаги, розливу жидких химикатов и пищевых масел и др.

Нематериальные услуги отличаются от производственных следующими признаками: неосязаемость, неразрывность производства услуги от потребления, неоднородность или изменение качества и неспособность услуг к хранению.

Маркетинг услуг предоставляет пользу и выгоду клиенту, определяет целевой рынок и продвижение услуг на этот рынок. Вместе с тем выгоду от услуги определить достаточно сложно. Ее может определить только клиент, который воспользовался тем или иным видом услуг.

Главная цель маркетинга услуг заключается в оказании помощи клиенту оценить те или иные услуги и сделать правильный выбор для себя. Для реализации данной цели необходимо определить отличительные черты маркетинга услуг.

Отличительные характеристики услуг в теории маркетинга:

1. Неосязаемость (услугу нельзя оценить через осязаемые каналы, это затрудняет восприятие услуги, надо материализовать и визуализировать).

В связи с этим потребители услуг весьма чутко реагируют на наличие в сервисных продуктах осязаемых элементов, помогающих оценить потенциальное качество обслуживания. К таким элементам можно отнести: внешний вид офиса компании; оформление интерьеров; наличие и виды технологического оборудования; уровень используемой оргтехники и расходных материалов; системы коммуникаций; внешний вид руководителей компании и ее служащих; контингент клиентов, уже пользующихся услугами данной компании. Эти и другие осязаемые элементы сервисных продуктов могут оказывать благоприятное воздействие на новых потенциальных клиентов и тем самым становиться инструментами маркетинговых технологий, направленных на получение дополнительных конкурентных преимуществ.

В решении проблем, связанных с неосязаемостью услуг, не менее важны также и инструменты психологического воздействия на целевые рынки, выражающиеся в способности сервисных организаций: создавать неповторимый имидж своей компании и предоставляемых ею сервисных продуктов; поддерживать на достойном уровне деловую репутацию фирмы и авторитет торговой марки сервисного продукта; формировать каналы распространения позитивной информации об удовлетворении запросов клиентов «из уст в уста» и через лидеров общественного мнения и др.

Применение обеих инструментальных групп в конечном счете направлено на повышение степени доверия потребителей услуг к сервисной организации, их предоставляющей.

2. Неотделимость от источника производящей системы (услуга не может быть отделена от производящей системы, услуга не состоится без производящей системы).

Следствием этой специфической черты услуг является то, что качество сервисных продуктов находится в непосредственной зависимости: от характера и уровня взаимодействия персонала сервисной компании и ее клиентов, а также различных групп, служащих взаимодействующих между собой; от иных лиц, активно вовлеченных в процесс обслуживания или пассивно его наблюдающих; от способностей персонала в фиксированное время, а порой незамедлительно реагировать на запросы клиентов в процессе их обслуживания, а при необходимости и вносить коррективы в этот процесс.

3. Несохраняемость (нельзя складировать — проблемы во времени, пиковом спросе и простаивании мощностей во время малого спроса, решение проблемы — прогнозирование спроса).

4. Непостоянство качества (зависит от уровня подготовки и состояния обслуживающего персонала и потребления, сложности с поддержанием качества на стабильном уровне, метод борьбы — формирование внутренних стандартов, мотивация, обучение персонала).

5. Отсутствие перехода права собственности.

6. Неотделимость, как от производящей, так и от потребляющей системы.

7. Услуги флуктационны (колебания спроса).

Существует два основных подхода к решению этих проблем, которые непосредственно влияют на состояние конкурентоспособности сервисных организаций. Во-первых, это повышение гибкости технологий обслуживания, позволяющее подстраивать их к происходящим изменениям в спросе на предоставляемые услуги. Этот подход требует понимания того, какие принципы заложены в основу выбранных технологий работы и что ограничивает возможности их эффективного применения. Во-вторых, это меры, направленные на сглаживание и корректировку самих колебаний в спросе.

Разработку стратегии управления спросом следует начинать с изучения и анализа факторов, влияющих на его колебания. При этом наиболее важными частями этого анализа являются: определение характера перепадов спроса (случайные или предсказуемые); выявление цикличности в колебаниях спроса; установление причин, вызывающих изменения уровня спроса (природно-климатические, культурно-общественные, социально-экономические и др.).

Любой из элементов маркетинговой формулы может играть роль стимулятора спроса в периоды, когда технологические мощности сервисной организации простаивают, и, напротив, являться его тормозом во время пиковых нагрузок. Цена, как правило, является первым из этих элементов, позволяющих уравновесить спрос и предложение. Театры часто дают утренние спектакли по выходным дням, исходя из наличия свободного времени потенциальных зрителей, а торговые центры в периоды низкого спроса все чаще предлагают осуществление ряда покупок, например стиральных машин и другой бытовой техники, по телефону, с последующими доставкой, монтажом, оформлением и расчетами по месту нахождения покупателя. Выравнивания спроса можно достичь и за счет коммуникационных усилий. Аналогичную задачу решает также информация почтовиков об отправке новогодних и других поздравлений заранее или предложения автосервисных фирм по оперативному проведению регламентного техобслуживания в незагруженные периоды.

8. Контракт при производстве услуги, как правило, прямой.

9. Клиент часто участвует в производстве услуг.

10. Услугу невозможно продемонстрировать (увидеть).

Знание данных особенностей маркетинга услуг позволяет выработать соответствующую политику в области маркетинга для продвижения услуги и борьбы с конкурентами.

Немаловажное значение при исследовании маркетинга услуг играет изучение конкуренции в сфере услуг, его виды, особенности, влияние на деятельность предприятия.

В сфере производства и услуг на товарном рынке различают видовую, функциональную и маркетинговую конкуренцию.

Видовая конкуренция — это когда услуги бывают преимущественно однотипными или близкими друг к другу по качественным характеристикам или свойствам.

Функциональная конкуренция означает, что потребность в услугах удовлетворяется различными способами. Например, потребность в услугах связи может быть удовлетворена достаточным развитием этих видов коммуникаций. Так, в настоящее время на рынке конкурируют различные виды связи, каждая из которых направлена на получение прибыли.

Маркетинговая конкуренция отличается лишь различием предприятий сферы услуг. Она широко используется в различных рыночных структурах и отраслях промышленности.

Есть характерные особенности конкуренции в сфере услуг, отличающие ее от конкуренции на товарном рынке:

- *она не требует значительных затрат, поэтому уровень конкуренции в сфере услуг достаточно высок;*
- *она может быть ценовой и неценовой.*

В основе *ценовой конкуренции* приняты цены на услуги, и с помощью цены можно снизить или повысить уровень конкуренции на рынке услуг.

При *неценовой конкуренции* за основу принимается показатель качества предоставляемых услуг. С помощью показателя качества можно завоевать конкурентное преимущество в конкурентной борьбе. Однако при неценовой конкуренции не обойтись без привлечения дополнительных затрат, которые в основном связаны с оплатой труда высококвалифицированного специалиста.

Конкуренция в сфере услуг направлена на повышение имиджа предприятия услуг, которое выступает среди других с целью завоевания потребительского спроса на услуги. Имидж предприятия услуг включает в себя качество оказываемых услуг, их ассортимент, цену, гарантию, рекламную деятельность и методы стимулирования. Вместе с тем поддержание имиджа требует постоянного контроля за качеством услуг, внедрения культуры по оказанию различного рода услуг.

Как и рынок товаров, рынок услуг также характерен широким проникновением новых конкурентов сферы услуг. Успех сопутствует тем предприятиям услуг, которые расширяют круг оказываемых услуг, разрабатывая собственную конкурентную стратегию.

Исследования Портера в этой области показали, что достижение необходимого уровня рентабельности в равной степени доступно как крупным предприятиям, так и небольшим специализированным предприятиям услуг.

В конкурентной борьбе предприятий услуг преуспевает тот, кто оказывает аналогичные услуги при снижении затрат. При этом используются стратегии лидерства, дифференциации и концентрации услуг на одном или нескольких сегментах рынка.

1. *Стратегия лидерства* может быть реализована за счет сокращения издержек предприятия, что позволяет установить цены на услуги. Это станет возможным в том случае, когда предприятие будет занимать значительную долю услуг при использовании достаточно дешевого сырья и энергоресурсов. При этом обеспечивается гарантия непроникновения на рынок новых конкурентов. Наиболее эффективной стратегия лидерства может быть для предприятий по оказанию транспортных услуг, услуг связи, а также широкого перечня производственных услуг, оказываемых на предприятиях производственно-посреднических организаций.

2. *Стратегия дифференциации услуг*, отличных от услуг, оказываемых другими предприятиями, может быть реализована в тех случаях, когда предприятие предварительно проводит широкие маркетинговые исследования, имеет достаточную известность на рынке услуг и использует высококачественное сырье и материалы. Такие предприятия пользуются успехом у потребителей, поэтому некоторое увеличение цены услуг не оказывает существенного влияния.

Например, к таковым можно отнести услуги общеобразовательных предприятий, которые достигают хороших результатов за счет привлечения высококвалифицированных специалистов.

3. На рынке услуг может также использоваться и *стратегия концентрации*. В этом случае предприятия услуг концентрируют свою деятельность на отдельном или нескольких сегментах рынка. Они достигают хороших результатов прежде всего за счет снижения затрат по оказанию услуг и завоеванного имиджа на конкретном сегменте рынка.

Рассмотрим существующие методы оценки конкурентоспособности услуг, которые широко представлены в отечественной и зарубежной литературе.

Важнейшим фактором конкурентоспособности является потребление товара. Между тем цены на услуги не имеют определяющего влияния, за исключением цен, устанавливаемых при оказании производственных услуг (ремонт автомашин, бытовой техники и др.). Для оценки конкурентоспособности услуг применяют качественные и количественные методы оценки.

Для *количественной* оценки услуг наиболее приемлемым является обобщенный показатель, который количественно характеризует какую-либо услугу. Такой оценочный показатель может выражать, скажем, количественную характеристику услуг, индекс оказания услуг, коэффициент балльной оценки, долю услуг и т. д.

Для *качественной* оценки услуги используются качественные показатели, например, принимается балльная система сравнения различного рода услуг. При этом применяется экспертный метод, который получил широкое развитие в практике маркетинговых исследований.

Количественная и качественная оценки в равной степени, однако, с разных точек зрения оценивают услугу, ее характеристики. Данные методы часто используются маркетологами при анализе деятельности фирмы.

Для оценки конкурентоспособности той или иной услуги необходимо отобрать наиболее характерные показатели по какому-либо определенному виду услуг. Затем по каждому из показателей дается балльная оценка. Наибольшая сумма баллов будет соответствовать наиболее конкурентоспособной услуге. К более точным методам оценки конкурентоспособности услуг можно отнести *метод инжинирингового прогнозирования,* который осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе формируются требования потребителей к конкретной услуге и устанавливаются показатели, которые подлежат оценке. На втором этапе производят ранжирование показателей с позиций потребителей по степени их значимости.

На третьем этапе производят оценку выбранных показателей по каждой из конкурирующих услуг или по группе услуг, оказываемых каждым из основных конкурентов. Оценочные показатели представляются либо в натуральных единицах, либо в долях, индексах или в удельных весах.

На четвертом этапе производится выбор эталона для сравнения. Базой для эталона может служить выбор показателей по любой из сравниваемых услуг и предприятий.

На пятом этапе производят последовательные сравнения каждого из показателей конкурентов с аналогичным показателем эталонного образца. В результате выявляется, насколько каждый из показателей отличается от такого же показателя конкурентов. Далее рассчитываются индексы показателей, которые могут быть больше или меньше 1 и являются безразмерными.

Таким образом, существуют различные методы оценки услуги и ее конкурентоспособности — к более простым и часто используемым относятся количественный и качественный методы; более сложный, проводящийся в несколько этапов, но не менее эффективный метод — инжинирингового прогнозирования, который позволяет оценить услугу с позиции сравнения ее с другими.

Литература

1. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер — М.: Прогресс, 2008. — 734 с.

2. *Багиев Г.Л.* Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии / Г.Л. Багиев — СПб.: Обл. правл. ВНТОЭ, 2009. — 240 с.

3. *Дихтль Е.* Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген — М.: Высшая школа, 2008. — 369 с.

4. *Быкова Е.В.* Финансовое искусство коммерции / Е.В. Быкова, Е.С. Стоянова — М.: Перспектива, 2008. — 154 с.

Методологические основы оценки эффективности рекламной стратегии предприятия

Сулейманов Н.,
соискатель, Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Поиски решения сложных стратегических задач на рынке деловых услуг приводят к необходимости формирования и использования стратегии и методов стратегического управления. Методологической проблемой установления критериев эффективности стратегического управления является определение вклада рекламной стратегии в достижение цели организации делового сервиса.

Ключевые слова: **реклама, оценка эффективности управления, стратегия, эффект рекламы.**

Assessment methodological framework effectiviness of advertising company strategy

Suleymanov N.,
the applicant Togliatti State University Togliatti (Russia)

The search for solutions to complex strategic problems in the market of business services lead to the need to develop and use strategies and methods of strategic management. Methodological problem of establishing criteria for the effectiveness of strategic management is to determine the contribution of advertising strategies in achieving the goals of the organization of the business service.

Keywords: **advertising, evaluating the effectiveness of management strategy, the effect of advertising.**

В условиях глобализации рынков, научно-технического прогресса, интеграции и гуманизации общества большую актуальность приобретает стратегическое управление сервисной деятельностью. Сложность современного развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации стала оказывать значительное влияние на сервисную деятельность, поскольку привела к необходимости использования деловых услуг. Формирование

взаимоотношений между потребителями деловых услуг и их производителями, что привело к активному формированию рынка деловых услуг в отдельный сектор экономики.

Быстрое обновление производственного потенциала, повышение квалификации персонала создало необходимость применения новых методов управления в сфере делового сервиса. В связи с этим область опасностей и возможностей для сервисной деятельности на рынке деловых услуг расширилась, а задача воздействия на внешнюю среду стала наиболее актуальной для российских предприятий сервиса. Между тем перспективы развития сервисной деятельности во многом зависят от определения выгодных стратегических позиций предприятия на рынке деловых услуг. Поиски решения сложных стратегических задач на рынке деловых услуг приводят к необходимости формирования и использования стратегии и методов стратегического управления.

Методологической проблемой установления критериев эффективности стратегического управления является определение вклада рекламной стратегии в достижение цели организации делового сервиса.

Исследованию вопросов управления рекламой, включающих установление целей, бюджета, структуры, средств, темы, девиза рекламы, рекламного образа и каналов передачи информации, посвящены работы У. Уильяма, В. Аренас, К. Бове, А. Дейян, С. Мориарти, Д. Огилви, И. Ротцмолла, У. Уэллса, В. Фрайбургера, И.А. Гольмана, И.В. Крылова, А. Репьева и многих других.

Проблемам оценки эффективности рекламной деятельности посвящены труды таких авторов, как С.А. Александров, Л.Ю. Гермогенова, Е.П. Голубков, Е.Н. Голубкова, А.А. Заикин, А.Н. Матанцев и др. В большинстве перечисленных работ рассмотрены лишь отдельные аспекты проблемы оценки эффективности рекламной деятельности для развитого рынка товаров. Исследования рекламной деятельности сервисных организаций практически отсутствуют. Недостаточно разработаны, являются дискуссионными и требуют дальнейшего исследования вопросы оценки эффективности рекламной деятельности в сфере делового сервиса. Решение этих вопросов позволит снизить степень неопределенности критериев и показателей; определить область достаточности информации; снизить трудоемкость управленческой деятельности и выработать наиболее эффективные стратегические управленческие решения.

В настоящее время существует несколько подходов к оценке эффективности управления, которая определяется как: степень достижения целей организации; способность использовать внешнюю среду для приобретения редких и ценных ресурсов; сбалансированность внутренних характеристик; степень, удовлетворенности потребителей.

В научных публикациях, посвященных рекламной деятельности, рассматриваются различные определения эффективности рекламы. Наиболее общее определение эффективности — это соотношение результата и затрат, осуществленных для достижения данного результата. Проблемой разночтения термина «эффективность рекламной деятельности» является сложность определения результата или эффекта рекламной деятельности.

Проблема расчета эффекта рекламы — одна из сложнейших в практике хозяйствования. Это обусловлено целым рядом причин. Реклама представляет собой элемент, который определяет результаты стратегии сервисной фирмы. Центральную роль здесь играет маркетинговая стратегия (услуга, цена, сбыт, вся система маркетинговых коммуникаций, включая рекламу). Немаловажное значение для влияния на реакцию рынка деловых услуг имеют такие факторы, как интенсивность конкуренции, факторы макросреды маркетинга и т. д. Кроме того, поведение конкретного клиента с точки зрения системного подхода — «черный ящик», и процессы, протекающие там трудно учесть. Известны только параметры на входе и на выходе системы. Поэтому одинаковые факторы могут порождать различный эффект. Наконец, рыночный процесс изобилует случайными и уникальными событиями. В связи с этим в отечественной и зарубежной экономической литературе выделяют психологическую и экономическую эффективность рекламы.

Стратегическое управление эффективность рассматривает как адекватность достигнутых результатов намеченным стратегическим целям и миссии организации в рамках отведенных на это ресурсов.

Невозможно судить об итогах рекламной стратегии без выявления совокупности объективных последствий на реализацию стратегии. Учет последствий рекламной стратегии для управленческой деятельности необходим, поскольку под эффективностью подразумевается достижение положительного результата, который является следствием рекламной деятельности. Поэтому эффективность определяется результативностью, поскольку она является главным критерием рекламной стратегии. Степень эффективности рекламной деятельности тем выше, чем меньше средств затрачивается на достижение положительного результата.

В этой связи критериями эффективности рекламной стратегии предлагается определить целеполагание, результативность, экономичность, оптимальность.

При этом показатели экономической эффективности рекламной стратегии должны соответствовать принципам:

- *обеспечения взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности;*
- *определения и минимизации использования всех видов ресурсов;*
- *обеспечения измеримости эффективности рекламы на разных уровнях управления;*
- *обеспечения распространенности контроля.*

Показатели эффективности должны удовлетворять следующим требованиям: соответствие цели, содержательность, измеримость, минимальность, полнота.

Сумму эффектов, полученных от рекламной стратегии, предлагается разделить на экономический и социальный эффекты (рис.1). В силу особенностей фирм делового сервиса показатели психологической эффективности рекламы следует отнести к социальному эффекту. Следует исходить из того, что целеполагание

Рис. 1. Схема экономии свободного времени потребителя как проявления социального эффекта

данных фирм должно ориентироваться на производство сервисного или интеллектуального продукта, а эффективность — рассматриваться с точки зрения повышения уровня удовлетворения ожиданий клиента. Тогда создание потребительной стоимости или ценности строится на высокой степени интеграции материального продукта и сопровождающих его услуг; на формировании интеллектуального продукта, который можно довести до стадии нематериального актива клиента. Для этого фирмы формируют систему стратегической клиентуры (стратегические клиенты и отдельные бизнес-процессы для каждого из них), постоянно рассматривают и изучают изменения коммуникаций и цепочек стоимости, используют аутсорсинг. Стратегия этих фирм основывается на компетенциях, которые формируют определенный тип обслуживания, а также на клиентоориентированной технологии обслуживания, что предполагает высокую культуру сервиса. Данные фирмы используют современные парадигмы управления персоналом, особенно в области создания адаптивных самообучающихся команд.

По нашему мнению, наиболее важным для организаций делового сервиса является синергетический эффект. Он выражается в том, что эффект комплексного применения средств коммуникации (интегрированных коммуникаций) отличается от простого сложения эффектов применения каждого средства в отдельности.

Синергетический эффект коммуникаций может быть как положительным, так и отрицательным в зависимости от эффективности взаимодействия составляющих комплекса коммуникаций, возможности предсказания и

предотвращения отрицательных обратных связей, возмущающих процесс взаимодействия факторов.

Синергетический эффект возникает при удачном сочетании элементов маркетингового сообщения, передаваемого различными средствами коммуникационного воздействия. Предпосылки возникновения синергетического эффекта маркетинговых коммуникаций связаны с наличием различных типов мышления, восприятия и обработки информации, присущих человеку, а также различием имеющихся у него стереотипов.

Система показателей, определяемая для оценки перечисленных видов эффективности, и методологические принципы их расчета едины. Отличия заключаются в исходных параметрах, которые формируют потоки реальных денежных средств по стратегии применительно к каждому виду эффективности. Некоторое исключение составляют показатели социальной эффективности. Социальный эффект не всегда представляется возможным учитывать в стоимостном выражении. В отдельных случаях, когда данный эффект существенен, возникает необходимость качественной оценки.

Предлагается следующая последовательность оценки эффективности рекламной деятельности. Оценка достижения цели, задач и полноты выполнения этапов производится по пятибалльной системе, оценка эффективности — в соответствии с одной из избранных методик.

Определение эффективности рекламной деятельности может быть представлено в следующей последовательности шагов:

1) показатели эффективности инструментария рекламы;

2) показатель эффективности бюджета;

3) оценка интегрального эффекта серии рекламных обращений;

4) оценка совокупности эффектов;

5) сопоставление с критериями эффективности.

Предлагаемая методика оценки эффективности позволяет провести ограничение области критериев и показателей миссией и стратегическими целями. При этом возможен учет факторов и условий осуществления рекламной стратегии. Оценка эффективности рекламной деятельности полезна для цели комплексной стратегии. Оценка эффектов должна осуществляться с точки зрения реализации миссии и отражать соотношение с затратами на ее реализацию.

Заметим, что в рамках стратегического управления оценка доходности и конкурентоспособности осуществляется при целеполагании и она должна являться сигналом к началу формирования рекламной стратегии рамках комплексной.

Литература

1. *Мак-Дональд М.* Сфера услуг. Полное пошаговое руководство по маркетинговому планированию [Текст] // М. Мак-Дональд, Э. Пэйн. — М.: Эксмо, 2008. — 448 с.

2. *Пипко Е.Г.* Формирование стратегии предприятий сервиса на рынке деловых услуг [Текст]: монография / Е.Г. Пипко. — М.: Креативная экономика, 2010. — 136 с.

3. *Сэндит Ч.Г., Ротцмолл К.* Реклама: теория и практика: пер. с англ. — М.: Прогресс, 1989.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

ИТКОР

«Создание предпринимательской культуры в вузе:
инновационные структуры, партнерство с индустрией, коммерциализация исследований»
(Лондон. Великобритания)

Данная программа предназначена для ректоров вузов, проректоров, деканов, заведующих кафедрами и всех заинтересованных лиц.

Содержание:

- инновационная деятельность, осуществляемая университетами
- создание предпринимательских структур в университете
- взаимодействие с компаниями реального сектора экономики
- новейшие образовательные технологии, используемые в обучении
- создание инновационной культуры
- новейшие маркетинговые технологии

Обучение проходит в Лондонском университете.
Занятия ведут бизнес-тренеры и консультанты фирмы Synergy lab и преподаватели ведущих вузов Лондона.

По окончании обучения выдается:

■ Международный сертификат консалтинговой компании *Synergy lab (г. Лондон)*
■ Сертификат института ИТКОР и НОУ «Университет менеджмента и бизнес-администрирования» (г. Москва)

реклама

Подробная информация:
тел.: 8(499)152-72-33, 152-86-98
mba@itkor.ru

Банковский менеджмент: теоретический аспект

Лаврентьев М.,
аспирант, Институт ИТКОР

В статье автором рассмотрена система отношений, направленная на оптимальную организацию взаимодействия элементов системы, которой характеризуется современный банк.

Ключевые слова: банковский менеджмент, рынок, стратегия, планирование, анализ, контроль.

Bank management: theoretical aspect

Lavrentyev M.,
Post-graduate student Institute ITKOR

The author reviewed the system of relations, aimed at the optimal organization of interaction between elements of the system, which is characterized by a modern bank.

Keywords: bank management, market strategy, planning, analysis, control.

Управление современным банком относится к одному из самых сложных сфер деятельности.

В процессе своей работы банки сталкиваются с бесконечным множеством различных вопросов управления, среди которых выделяют необходимость поддержания постоянного баланса между потребностями в финансовых ресурсах и возможностями их приобретения при условиях, способных обеспечить финансовую устойчивость банка, а также удовлетворить интересы клиентов и партнеров.

В современных условиях особою сферу управления представляет банковский менеджмент. С расширением спектра банковских операций, к которым относятся операции с иностранной валютой, ценными бумагами, кредитными карточками, а также с созданием широкого круга услуг, необходимо грамотное управление данными процессами не только для поддержания, но и расширения деятельности банка.

В настоящее время рыночная экономика невозможна без банковского менеджмента, ориентированного на реальной конкуренции на финансовом рынке. Банковский менеджмент нацелен не только на кредитование отдельной программы, но и призван наблюдать за расходованием кредитов в соответствии с заявленными целями, их своевременным возвратом и погашением процентов.

Банковский менеджмент представляет собой практическую деятельность, направленную на управление процессов при реализации коммерческим банком своих функций. Относительно данной позиции банковский менеджмент характеризуется как система разработки управляющих воздействий на объект управления: активные и пассивные операции, расчетно-кассовые операции, внутрибанковский аудит, внутрибанкоский контроль и т. д.

Быстро меняющиеся условия внешней среды, при которых реализует деятельность банк, влекут необходимость быстрой реакции кредитной организации.

Для стабильно успешной деятельности банкам необходимо отвечать требованиям рынка, потребностям клиентов. Регулярная разработка новых направлений банковской деятельности по созданию и реализации банковских продуктов и услуг, несомненно, влечет определенные трудности и риски. При этом возникает потребность в соответствующем взаимодействии функциональных подразделений банка, создании оперативной системы обмена информацией между ними. Отсутствие оперативного взаимодействия подразделений банка снижает его качественные параметры, сокращает процессы принятия стратегических решений. В этой связи основной задачей банковского менеджмента является

создание системы отношений, направленных на оптимальную организацию взаимодействия элементов системы, которой характеризуется современный банк. Кроме того, в задачи банковского менеджмента входит разработка оптимальных режимов функционирования кредитной организации.

Первостепенное назначение коммерческого банка характеризуется как посредничество в процессе перемещения денежных средств от кредиторов к заемщикам и от продавцов к покупателям. При этом банк является финансовым посредником, обеспечивающим обслуживание денежных потоков в экономике.

В обобщенном виде банковский менеджмент характеризуется как управление отношениями, связанными со стратегическим и тактическим планированием, анализом, регулированием, контролем деятельности банка.

Так, в основу банковского менеджмента входят планирование, анализ, регулирование и контроль (рис. 1).

Планирование заключается в установлении целей и задач, а также основных показателей деятельности банка в перспективе. Именно планирование дает возможность сформировать будущее развитие кредитной организации, определить масштабы ее деятельности, спрогнозировать конкурентоспособность и финансовые результаты. Планирование предполагает разработку текущих и перспективных прогнозов.

Анализ позволяет оценить деятельность банка не только в целом, но и по конкретным направлениям, посредством сравнения фактических данных с планируемыми или данными прошлых периодов. Анализ способствует исследованию динамики показателей деятельности кредитной организации, выявлению положительных и отрицательных тенденций, установлению влияния внешних и внутренних факторов на ее работу. Благодаря анализу оцениваются активы банка, исследуется ресурсная база, рассчитывается ликвидность, финансовая устойчивость и т. д.

Безусловно, необходимым элементом в деятельности каждой кредитной организации является анализ портфеля ценных бумаг, кредитного портфеля, оценка кредитоспособности клиентов, анализ собственного капитала и т. д.

Регулирование в банковском управлении носит ключевой характер. Система внутрибанковского регулирования первоочередно направлена на соблюдение требований и нормативов, регламентированных органами государственного надзора.

Контроль в деятельности банка разделяют на внешний и внутренний. Внешний контроль производится Центральным Банком Российской Федерации (ЦБ РФ) и внешними аудиторами. Внутренний контроль осуществляется непосредственно собственными силами банка. Внутренний контроль является составляющей системы управления банком. Основные его функции выполняют менеджеры банка в соответствии с их полномочиями и внутренние аудиторы.

Одной из основных целей внутреннего контроля является своевременное выявление недостатков в деятельности банка, определение негативного влияния факторов с целью разработки мероприятий по их минимизации или устранению. Безусловно, внутренний контроль банка находится в тесной взаимосвязи с внешним и сводится к проверке соблюдения нормативно-законодательных актов ЦБ РФ, внутрибанковских инструкций, норм и правил и предписаний внешних контролирующих органов.

К основным принципам, на которых строится банковский менеджмент, относят:

- *ориентацию коммерческого банка на спрос и потребность рынка, т. е. создание таких банковских продуктов и услуг, которые пользуются спросом и способны принести банку прибыль;*
- *стремление к росту эффективности банковской деятельности с целью сокращения затрат и получения высоких результатов;*
- *корректировку целей, задач и программ банка исходя из состояния рынка;*
- *применение современной информационной базы для оперативного принятия оптимальных управленческих решений;*
- *подбор высококвалифицированного персонала и его эффективное использование.*

Банковская деятельность включает широкий спектр направлений, таких как:

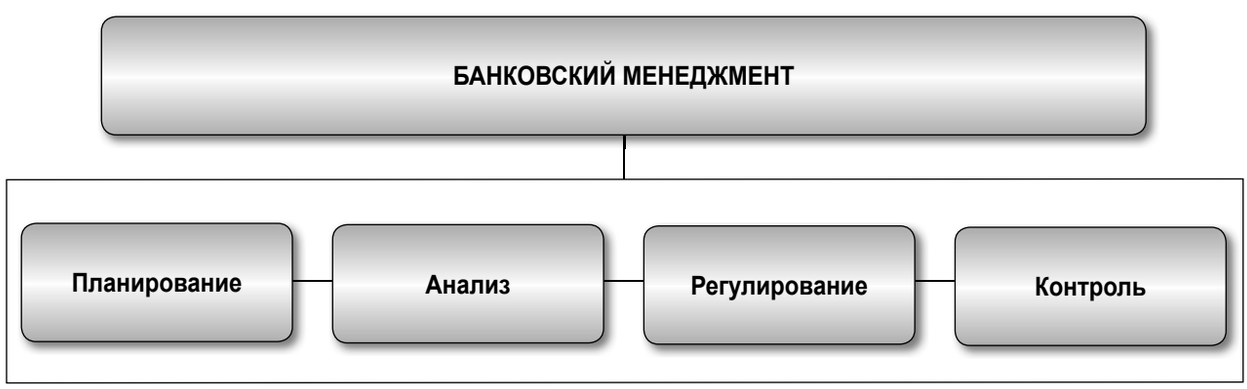


Рис. 1. Основные составляющие банковского менеджмента

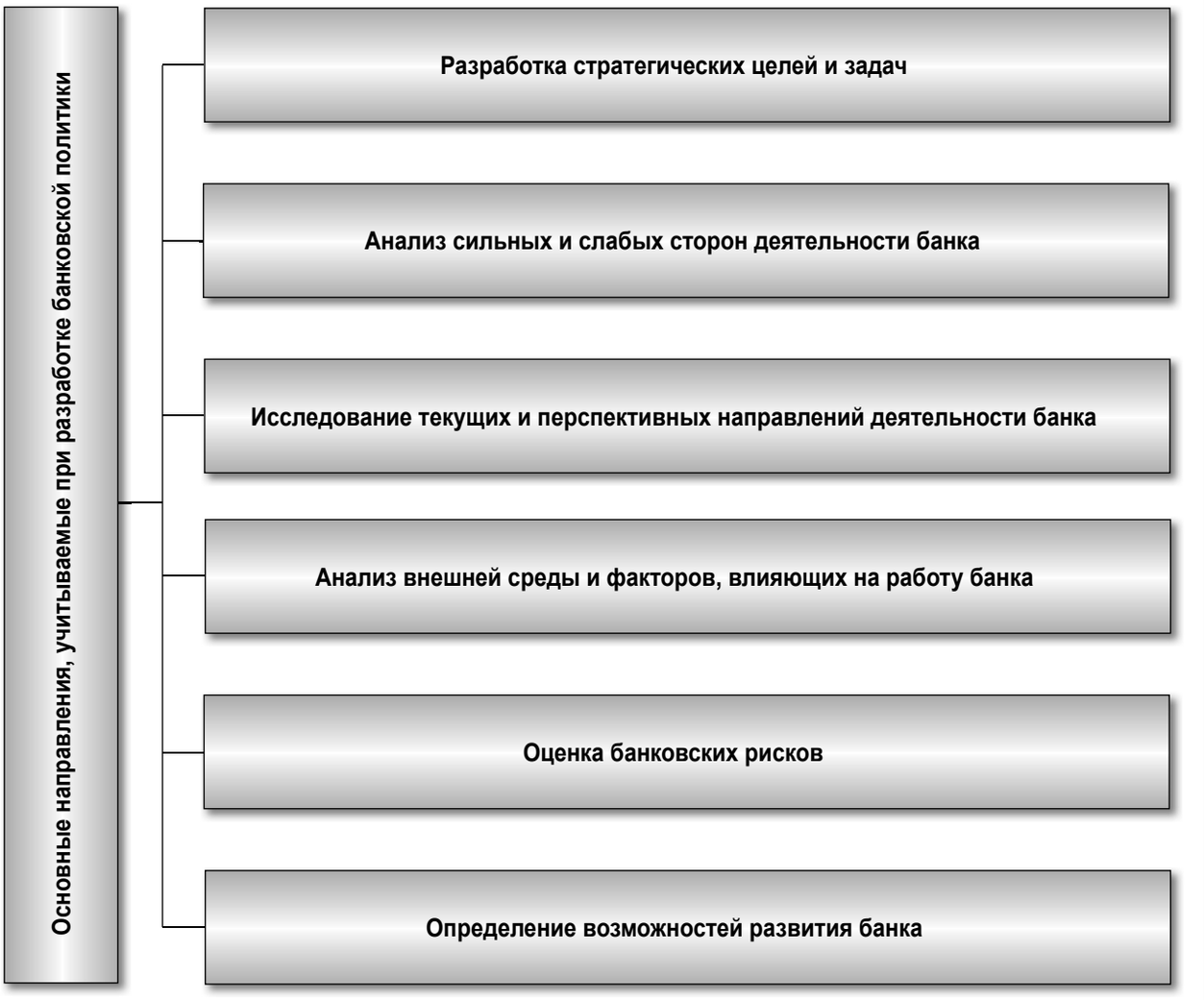


Рис. 2. Основные направления, учитываемые при разработке банковской политики

● *создание, совершенствование и эффективное использование банковской технологии;*

● *обеспечение высокого качества банковских продуктов и услуг;*

● *осуществление банковских операций и всех видов расчетов;*

● *техническое обеспечение банковской деятельности;*

● *обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности банковской деятельности и др.*

В процессе жизнедеятельности банк нуждается в таких механизмах управления, которые обеспечивают постоянный поиск и реализацию новых возможностей, способствуют привлечению из различных источников средств для достижения целей и решения задач, направлены на улучшение эффективности работы и получение наивысших результатов при наименьших затратах.

Управление банком посредством определения целей осуществляется с учетом оценки возможностей банка и его обеспеченности необходимыми ресурсами. При этом выделяют общие и специфические цели.

Общие рассматриваются как общая единая концепция развития банка. Специфические подразумевают решение задач по отдельным направлениям деятельности в рамках единых общих целей.

Цели банковского управления сводятся к основным пунктам [4, с. 188]:

● *обеспечение прибыльности;*

● *удовлетворение общественных потребностей (развитие социальной этики банковского предпринимательства);*

● *решение социальных проблем коллектива.*

Цели банковского менеджмента обусловлены целями функционирования банка, которые подразделяют на экономические и социальные [5]. Считается, что важной экономической целью банка является обеспечение максимальной прибыли, что исходит из природы банка как коммерческой организации. Так, собственники, формируя уставный капитал, нацелены на прибыльное

размещение средств, позволяющее постоянно получать доход в качестве дивидендов. Клиентов банка не менее интересует получение прибыли. Работники банка также заинтересованы в эффективной и прибыльной работе банка. Однако постоянное стремление к повышению прибыли и сокращению издержек не может ориентировать на успешное развитие банка в долгосрочной перспективе. Именно долгосрочное развитие требует осуществления расходов на улучшение материально-технической базы, разработку новых банковских продуктов, увеличение резервов.

Так, экономическая цель банковского менеджмента должна состоять не в ориентации на максимизацию текущей прибыли банка, полученной любой ценой, а на максимизацию стоимости банка, что включает получение долгосрочной прибыли, потенциальный рост объемов операций банка, приемлемый риск для кредиторов, повышение рыночной стоимости акций банка и стабильные дивиденды [5].

Кроме того, банковский менеджмент должен обеспечивать сохранность привлеченных средств и способствовать своевременному возврату их кредиторам и вкладчикам.

Социальная направленность целевых установок банковского менеджмента ориентирована на удовлетворение потребностей клиентов банка в наборе и качестве необходимых им услуг, быстроте оформления заявок и культуре обслуживания. Социальный аспект целей банковского менеджмента состоит в содействии банков развитию экономики посредством вложения ресурсов в производственную сферу, перспективные отрасли, в экономику различных регионов. При этом банк выступает общественным институтом, призванным увязывать свою деятельность с общим хозяйственным развитием, тем самым укреплять и ресурсную основу дальнейшего расширения собственных операций [5].

В соответствии с указанными целями определяются и задачи банковского менеджмента, в качестве основных выделяются задачи создания соответствующих механизмов управления: прибыльностью банка при обеспечении допустимого риска банковского бизнеса; ликвидностью при оптимизации объема прибыли; рисками; персоналом [5].

Кроме этого, цели управления отдельного коммерческого банка зависят от его стратегии и связаны с тактическими задачами функционирования.

Выбор и реализация банковской политики предусматривает определение целей деятельности банка, а также разработку краткосрочной и долгосрочной стратегии с учетом возможностей и ресурсов.

Таким образом, основные цели банка определяют концепцию его развития. Стратегия банка представляет собой разработку мероприятий, направленных на достижение целей, учитывающих возможности банка.

Основные направления, которые необходимо учитывать при формировании банковской политики, представлены на рисунке 2.

Залогом успеха коммерческого банка является грамотно выработанная стратегия.

Основные стратегии банка представлены на рисунке 3.

Рыночная стратегия предполагает определение видов банковских продуктов и услуг, а также методов их реализации для расширения и удержания позиций в рыночной среде.

Конкурентная стратегия ориентирована на минимизацию расходов, повышение качества банковских продуктов и услуг.

Стратегия инвестиций предусматривает определение основных направлений инвестиций с целью увеличения доходов банка.

Стратегия развития направлена на обеспечение финансовой устойчивости, ликвидности банка, а также расширение деятельности банка как внутри страны, так и за ее пределами.

Инновационная стратегия предусматривает разработку и внедрение новых востребованных технологий, видов банковских продуктов и услуг.

Следует отметить, что это неисчерпывающий перечень стратегий банка.

Основой банковской деятельности является грамотное управление активами. Методы управления активами определяются особенностями поставленных банком задач в конкретном периоде. В результате грамотного управления активов достигается рост прибыли.

Управление пассивами также является необходимым элементом банковского менеджмента. При этом важно своевременно определять и не допускать наличие в банке средств, не приносящих дохода, а также изыскивать требуемые кредитные ресурсы для выполнения банком соответствующих обязательств перед клиентами. Кроме этого, важной задачей является максимизация прибыли.

Не менее важным направлением банковского менеджмента является управление собственными средствами банка. Это направление необходимо для обеспечения ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости. Управление собственными средствами предполагает обоснование критериев их достаточности, а также определение показателей, позволяющих ее оценить.

Управление рентабельностью деятельности банка предусматривает контроль за его доходами и расходами, обеспечение стабильности финансовых результатов. При этом значительное внимание уделяется оценке сомнительных и убыточных операций, влияющих на получаемую банком прибыль.

Весомой составляющей в банковском менеджменте является управление рисками. В банковской деятельности риск присущ при выполнении различных операций, например, риск невозврата кредита и процентов по нему, риск потери ликвидности. Основными задачами управления рисками является своевременное выявление возможных банковских рисков, а также выбор методов их минимизации или недопущения.

Особое значение в банковском менеджменте занимает управление персоналом, направленное на эффективное использование знаний и опыта банковских работников. Оно предусматривает: мотивацию труда,

Рис. 3. Основные стратегии банка

организацию труда сотрудников банка; подготовку и переподготовку банковских кадров; разработку механизма оплаты труда; организацию контроля; систему продвижения по службе и др. При этом основной управления персоналом являются выбор подходов к каждому сотруднику, планирование служебной карьеры и материального стимулирования.

Особое значение в деятельности банка имеет выявление факторов неправильного менеджмента. Оперативное выявление фактов неверного менеджмента является задачей органов государственного надзора, которые обладают правами воздействия на подобные банки.

Безусловно, основой для формирования политики банка является полная информационная обеспеченность. Информационное обеспечение банковского менеджмента включает требуемую для процесса управления информацию и эффективную работу внутрибанковской информационной системы.

Основные цели и задачи внутрибанковской информации устанавливают требования к формированию информации, системы сбора, обработки, использования, хранения, а также потребности в технических средствах, в программном обеспечении и т. д.

Материально-техническое оснащение информационной деятельности включает различные виды технических средств, виды информационных технологий, систему автоматизированной обработки данных; специализированные аппараты управления системой внутрибанковской информации.

Коммерческий банк ставит одной из своих основных задач получение прибыли, обеспечивающей финансовую устойчивость, ликвидность и, безусловно, надежность его функционирования в текущем периоде и в перспективе. Кроме того, получение прибыли дает возможность расширить деятельность банка, повысить его конкурентоспособность. Однако получение сверхприбыли всегда сопряжено с различными банковскими рисками, с необходимостью своевременного выявления негативного влияния различных факторов на финансовые результаты и оперативного принятия верных экономически обоснованных управленческих решений. Неэффективное управление банковской деятельностью способно спровоцировать наступление банкротства, а в связи с тем, что банки занимают одно из первостепенных мест в экономике, к целому ряду банкротств, связанных с ним иных банков, физических и юридических лиц.

Следовательно, от грамотно определенной стратегии и эффективного управления деятельностью зависит не только получение прибыли конкретного банка, но и деятельность других, связанных с ним экономических субъектов. Поэтому каждый коммерческий банк при формировании собственной стратегии должен разработать систему мероприятий, направленную не только на получение прибыли, но и максимально учитывающую возможности недопущения потерь при реализации банковской деятельности.

Литература

1. Банковский менеджмент: учеб. пособие / Н.И. Куликов, И.Р. Унанян, Л.С. Тишина. — Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. — 80 с.

2. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. — изд. с изм. — М. : Экономистъ, 2006. — 766 с.

3. Деньги, кредит, банки: учебник / кол. авторов ; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2009. — 560 с.

4. Деятельность коммерческих банков: учебное пособие / под ред. проф., д.э.н. А.В. Калтырина. — Ростов / Д.: Феникс, 2004. — 384 с.

5. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. д-ра экономических наук, проф. О.И. Лаврушина. — М.: Юристъ, 2002. — 688 с.

Тенденции развития отечественного банковского дела и банковского продукта

Артенян В.,
аспирант кафедры финансов и статистики, Российский университет кооперации

В статье рассматриваются актуальные вопросы становления и развития банковских продуктов и услуг на отечественном рынке финансово-кредитного бизнеса, процесс которых на современном этапе находится в стадии трансформации.

Ключевые слова: **банковские услуги, банковский продукт, банковские институты.**

Development trends of the domestic banking and the banking product

Artenyan V.,
post-graduate student of the chair of Finance and statistics of the Russian University of cooperation

The article is devoted to the topical questions of formation and development of banking products and services in the domestic market of financial and credit businesses, the process which at the present stage are in a stage of transformation.

Keywords: **banking services, banking product, banking institutions.**

Современная банковская индустрия представляет собой народнохозяйственную отрасль по оказанию широкого спектра разнообразных банковских и других финансовых услуг.

Как известно, роль банковских институтов в современной мировой экономике чрезвычайно велика и заключается в выполнении ими следующих функций:

- *посредничество в платежах;*
- *посредничество в кредите;*
- *привлечение (аккумуляция) денежных средств, превращение их в ссудный капитал;*
- *стимулирование накоплений в хозяйстве;*
- *посредничество на фондовом рынке (в операциях с ценными бумагами);*
- *предоставление консультационных, информационных и других услуг.*

Изменения в банковском бизнесе в последние годы в наибольшей мере предопределяют развитие мирового банковского бизнеса и отражают процессы, протекающие в нем. Так, следует выделить основные современные тенденции банковского бизнеса, которые характеризуются процессами глобализации, расширения видов предоставляемых услуг, диверсификацией банковского

бизнеса. Рассматривая подробнее данные тенденции, выделим основные, среди которых доминирует глобализация банковского бизнеса и изменение структуры банковских услуг.

Кроме того, можно выделить второе направление развития банковских услуг, которое заключается в поиске и развитии банками принципиально новых, ранее не проводившихся операций для клиентов — физических лиц. Характерным примером может служить аккумуляция сбережений граждан и размещение собранных сумм под определенный процент. Это направление уже стало основным звеном политики многих российских банков, что потребовало важнейших функциональных и структурных изменений в их деятельности. Также стоит отметить такие виды услуг, как аренда индивидуальных банковских сейфов, выпуск пластиковых карт, прием платежей, моментальные денежные переводы, ипотечные, авто- и потребительские кредиты и т. п

К сожалению, продолжает свое существование явление отмывания денег. Противодействие отмыванию денег организовано и в России. Внимание традиционно уделялось до 80-х гг. XX века преступлению, лежащему в основе легализации «грязных» денег, то есть такому преступлению, в результате которого были незаконно получены деньги (основному преступлению). Но современные тенденции в законодательствах многих стран признают уголовно наказуемыми сами действия, которые направлены на отмывание денег, независимо от основного преступления [1].

Изменяется структура банковских сетей, это проявляется в развитии сети офисов среднего размера (3—4 операционных места). Такая сеть позволяет реализовать достаточно квалифицированное консультирование клиентов и соответствует требованиям клиентов по уровню конфиденциальности проведения трансакций и консультирования.

Меняется и территориальная расположенность банков. В настоящее время можно отметить присутствие банков в торговых центрах, торгово-развлекательных центрах, в торговых сетях, офисных комплексах, спортивных учреждениях, учреждениях здравоохранения и т. д.

Банковский продукт также претерпел большие изменения в свете этих тенденций. Появились новые формы кредитования, более удобные для больших компаний и корпораций, например синдицированное кредитование. Были созданы такие продукты, которые помогают создать новый бизнес, избежав множества проблем. Примером такого продукта является франчайзинг. Не стоит забывать о потребностях населения, для удобства были созданы пластиковые карты и другие продукты.

В данном случае большое значение, безусловно, имеют банковские институты, роль которых в современной мировой экономике чрезвычайно велика и заключается в выполнении ими следующих функций [2]:

1. Посредничество в платежах — изначальная и основополагающая функция банков. В рыночной экономике все хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности имеют расчетные счета в банках, с помощью которых осуществляются все безналичные расчеты. На банках лежит ответственность за своевременное выполнение поручений своих клиентов по совершению платежей.

2. Посредничество в кредите — важнейшая функция банка как кредитной организации. Она обеспечивает эффективное перераспределение финансовых ресурсов в народном хозяйстве на принципах возвратности, срочности и платности. Кредитные операции являются главным источником доходов банка.

3. Привлечение (аккумуляция) денежных средств, превращение их в ссудный капитал; банки являются крупнейшими институциональными инвесторами как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе.

4. Стимулирование накоплений в хозяйстве. Коммерческие банки, выступая на финансовом рынке со спросом на кредитные ресурсы, должны не только максимально мобилизовать имеющиеся в хозяйстве сбережения, но и формировать достаточно эффективные стимулы к накоплению средств. Стимулы к накоплению и сбережению денежных средств формируются на основе гибкой депозитной политики коммерческих банков. Помимо высоких процентов, выплачиваемых по вкладам, кредиторам банка необходимы высокие гарантии надежности помещения накопленных ресурсов в банк. Созданию гарантий служит формирование фонда страхования активов банковских учреждений, депозитов в коммерческих банках.

5. Посредничество на фондовом рынке (в операциях с ценными бумагами).

6. Предоставление консультационных, информационных и других услуг.

Изменения в банковском бизнесе в последние годы в наибольшей мере предопределяют развитие мирового банковского бизнеса и отражают процессы, протекающие в нем. Так, следует выделить основные современные тенденции банковского бизнеса, которые характеризуются процессами глобализации, расширения видов предоставляемых услуг, диверсификацией банковского бизнеса.

Рассматривая данные тенденции подробно, отметим, что под глобализацией подразумевается ситуация, в которой политические границы теряют свою значимость, усиливается экономическая зависимость стран, а центральными вопросами бизнеса становятся национальные различия как следствие несходства разных социальных культур.

Следствием глобализации и дерегулирования становится изменение роли и функций центральных банков: надзорные и контрольные функции все в большей степени, и прежде всего в развитых странах, передаются специально создаваемым частным (Великобритания) или государственным организациям, осуществляющим надзор и контроль над всеми участниками финансовых рынков [3].

Крупные банковские монополии, на долю которых приходится подавляющая часть чистого дохода от операций, связанных с взиманием и выплатой процентов, и от сделок, приносящих комиссионное вознаграждение,

резко увеличивают затраты на дорогостоящие компьютерные системы и разработку технологий предоставления новых финансовых услуг. Мелкие банки с трудом приспосабливаются к структурной перестройке в кредитно-финансовых отношениях и в итоге либо поглощаются другими банками, либо ликвидируются.

Быстрый рост мировой торговли и международных потоков капитала, начиная с последней четверти XX века, явился причиной того, что многие крупные банки, финансовые, производственные и торговые фирмы стали связывать перспективы своего развития с расширением до международного масштаба.

Происходит изменение структуры банковских услуг. Современная банковская индустрия — это сфера предоставления многообразных услуг своим клиентам, в которой можно выделить два направления развития: 1) для физических лиц; 2) для юридических лиц. В части развития предоставления услуг юридическим лицам банки прошли путь от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами (лизинг, факторинг, траст и т. д.) [4].

Помимо этого можно выделить второе направление развития банковских услуг, которое заключается в поиске и развитии банками принципиально новых, ранее не проводившихся операций для клиентов — физических лиц. Характерным примером может служить аккумуляция сбережений граждан и размещение собранных сумм под определенный процент.

Это направление уже стало основным звеном политики многих российских банков, что потребовало важнейших функциональных и структурных изменений в их деятельности. Также стоит отметить такие виды услуг, как аренда индивидуальных банковских сейфов, выпуск пластиковых карт, прием платежей, моментальные денежные переводы, ипотечные, авто- и потребительские кредиты и т. п.

Рассмотрим подробнее некоторые тенденции развития банковских продуктов, среди которых в период финансового кризиса 2008 года стали популярными факторинг, синдицированный кредит, банковские продукты с применением сети Интернет.

Так, например, несмотря на снижение стоимости и рост доступности фондирования для факторов, рынок факторинга в 2010 году упал более чем на 50% — сказалось сокращение спроса со стороны клиентов

Объем факторингового рынка по итогам 2011 года составил 598 млрд рублей. В поисках новых клиентов факторы стали активнее развивать безрегрессный факторинг, который послужил локомотивом роста в 2012 году. Другой точкой роста планируется выступить региональный рынок. В данном секторе шанс увеличить свою долю есть у банков с широкой филиальной сетью. По оценкам «Эксперт РА», объем рынка в 2012 году составит 750—800 млрд рублей (темпы прироста ожидаются на уровне 25—35%).

В первой половине 2012 года наблюдался рост рынка как в части крупных проектов для крупных корпораций, так и розничных сделок с малыми и средними компаниями.

По итогам 2011 года, отрицательную динамику по объему сделок продемонстрировали порядка 29 сегментов рынка из 37 выделяемых агентством «Эксперт РА» [5] в рамках своих исследований. Положительные темпы прироста наблюдались лишь в четырех сегментах рынка. При этом если в сегментах оборудования для добычи полезных ископаемых (кроме нефти и газа) и техники для авиационной отрасли позитивный прирост — следствие эффекта «низкой базы», то в сегментах морских и речных судов, а также оборудования для газодобычи действительно были реализованы крупнейшие сделки за последние три года, говорят в компании «Газтехлизинг».

Лучшие клиенты в 2011 году работали в секторах экономики с господдержкой. А если в качестве лизингополучателя выступает компания с государственным участием, то привлечение кредитных ресурсов по таким сделкам возможно на весьма выгодных условиях. В свою очередь, игроки российского лизингового рынка, работающие с компаниями негосударственного сектора, отмечают, что все более привлекательной для лизинга становится отрасль торгового оборудования.

93% банковских карт используются в России лишь для получения наличных. 80% рынка банковских карт контролируется международными платежными системами VISA и Mastercard. Российские платежные системы (Сберкарт, «Золотая Корона», STB Card, Union Card, ChronoPay) контролируют от 2 до 6% рынка.

Говоря о синдицированном кредите, отметим, что на сегодняшний день данный продукт столкнулся с рядом проблем, среди которых:

- *отсутствие доверия между российскими банками;*
- *отсутствие необходимой законодательной базы, регулирующей отношения при таком кредите;*
- *отсутствие специалистов по данному направлению в РФ.*

Наблюдается тенденция возрастания потенциала синдицированного кредита как для заемщиков, так и для кредиторов на международном и российском финансовых рынках. Так, если с 2004 по 2008 год доля объединенного кредитования среди простых кредитов увеличилась на 27%, то с 2009 года по настоящее время наблюдается снижение. Тем не менее, по мнению практиков, экономическая ситуация, сложившиеся на данный момент, благоприятно отразится на развитии именно синдицированного кредитования за счет роста числа крупных заемщиков и снижения числа банков, предоставляющих большие кредиты.

С 2007 года набирает оборот объем платежей, проведенных с использованием сети Интернет и мобильных телефонов, объем которых в 2011 году составил 585,2 млрд руб. (11275,1 тыс. трансакций) и 3,9 млрд руб. (12273,7 тыс. трансакций) соответственно. Трансакции, совершаемые через электронные каналы доставки, включая банкоматы, в России составляют около 55% общего объема, тогда как в США и странах Европейского союза доля таких трансакций достигает 70—85%.

Фундаментальной причиной подобного отставания можно считать несовершенное правовое регулирование в сфере электронного банковского дела и, как следствие, низкий уровень доверия со стороны клиентов. Клиенты осознают преимущества дистанционного банковского обслуживания (ДБО), однако в силу слабой правовой защищенности не рискуют осуществлять крупные операции удаленно. Другим, достаточно серьезным фактором является низкая финансовая и компьютерная грамотность населения.

Кроме того, российские банки только вступают в этап массового внедрения систем ДБО, и, по нашему мнению, предложение электронных банковских услуг в течение нескольких лет найдет спрос в полном объеме.

Необходимо отметить, что изменяется структура банковских сетей, которая проявляется в развитии сети офисов среднего размера (3—4 операционных места). Такая сеть позволяет реализовать достаточно квалифицированное консультирование клиентов и соответствует требованиям клиентов по уровню конфиденциальности проведения трансакций и консультирования.

Меняется и территориальная расположенность банков. В настоящее время можно отметить присутствие банков в торговых центрах, торгово-развлекательных центрах, в торговых сетях, офисных комплексах, спортивных учреждениях, учреждениях здравоохранения и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в России банковская система претерпела большие изменения, однако их внедрение и адаптация еще не закончены, и этот процесс затруднен отсталостью страны в технологическом плане.

Литература

1. *Хрусталев Е.Ю., Омельченко А.Н.* Тенденции развития банковского дела в условиях экономической глобализации // Финансы и кредит. — 2009. — № 11.

2. *Ярлыков С.Ю.* История и причины возникновения нового направления в банковской деятельности: противодействие легализации преступных доходов // Финансы и кредит. — 2008. — № 11.

3. Синдицированное кредитование // Финансы и кредит. — 2010. — № 5.

4. *Парусимова Н.И.* Трансформация банковского продукта в разных типах экономических систем: Монография. — Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2004.

5. Рейтинговое агентство «ЭкспертРА» // официальный сайт: режим доступа http://raexpert.ru.

I МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Российский университет кооперации, Издательский дом «Экономическая газета», Институт ИТКОР, Агентство MARKET GUIDE и ООО «Концепт Лоджик» приглашают Вас принять участие в I Международной научно-практической конференции «Управление проблемной задолженностью: проблемы и решения».

Аудитория:

✓ *Лидирующие компании всех отраслей*
✓ *Консалтинговые компании*
✓ *Коллекторские агентства*
✓ *Юридические компании*

Конференция проводится для генеральных директоров, руководителей отделов и финансовых институтов, специалистов, аспирантов, соискателей, научных работников, докторантов. В оргкомитет конференции входят ведущие практики и ученые-экономисты России и зарубежных стран.

Конференция состоится **20—21 ноября 2012 г.**

Материалы конференции будут опубликованы в форме сборника научных статей и разосланы авторам, а также доступны в электронном виде на сайте. По результатам участия в конференции каждый участник может получить именной диплом.

Сборнику будут присвоены: международный индекс ISBN, УДК, ББК.

16 обязательных экземпляров будут отправлены в Книжную палату РФ.

Место проведения конференции и издания сборника: г. Москва

Дополнительная информация по участию в конференции может быть предоставлена по телефону: 8-499-152-86-94, 8-499-152-86-88 или e-mail: sales@itkor.ru.

РЕКЛАМА

Основы и факторы, определяющие социально-экономическое развитие региона

Боровик А.,
соискатель кафедры мировой экономики, международных отношений и туризма, Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

В статье рассматриваются актуальные вопросы новых подходов в изучении социально-экономического развития регионов. Однако даже при наличии современных методов и методик определить развитие региона можно с помощью последовательного факторного анализа.

Ключевые слова: **региональное развитие, моделирование социально-экономической системы региона, факторы, влияющие на региональное развитие.**

Fundamentals and factors that determine the socio-economic development of the region

Borovik A.,
Department of World Economy, International Relations and Tourism, Saint-Petersburg state university of service and economics

The article is devoted to the topical questions of new approaches in the study of socio-economic development of the regions. However, even in the presence of modern methods and techniques to determine the development of the region, you can use the serial factor analysis.

Keywords: **regional development, modeling of socio-economic system of the region, the factors influencing regional development.**

В современных условиях выработка новых подходов к изучению социально-экономического развития регионов является принципиальным моментом, так как окружающий мир представляет собой многослойное соподчиненное образование, находящееся в постоянном процессе преобразования. Уловить тенденции, сформировать методологические основы поиска и идентификации движущих сил, установить субъектно-объектные связи взаимодействующих элементов социально-экономической системы — все это является насущными, первоочередными задачами управления процессом регионального развития.

Однако в рамках хозяйствующих субъектов наблюдается совершенно иная картина. Это происходит из-за того, что при хозяйственном управлении в каждый конкретный момент времени приходится принимать конструктивные решения. В свою очередь это предполагает наличие стадии предварительного моделирования, в силу которого хозяйственное управление предстает в виде не статичной, а динамичной оболочки знания, охватывающей объект и субъект исследования.

Региону как системе присущ ряд специфических свойств, которые необходимо учитывать в целях обеспечения стабильности существования (выживаемости)

и развития в соответствии с установленными целями. Такими свойствами являются:

- *непостоянство и невозможность заранее достоверного определения количества региональных элементов и связей между ними;*
- *множественность подсистем региональной системы, находящихся между собой в определенном взаимодействии;*
- *устойчивость региональной системы перед внешними возмущающими факторами;*
- *иерархичность частей системы, что обеспечивает повышенную устойчивость к внешним возмущающим факторам;*
- *динамический характер системы и ее элементов, придающих системе способность к непрерывному изменению и развитию;*
- *многокритериальность в силу сложности и множественности целей регионального развития;*
- *возможность возникновения качественного новых явлений, не познаваемых и не основанных на закономерностях развития региона в рассматриваемый период. Данный факт объясняется тем, что регионы выступают целостными образованиями, которые состоят из определенных элементов. Объединение данных элементов и приводит к появлению новых качеств.*

Из вышеуказанного перечня следует, что, кроме того, что систему можно структурировать по частям, возможно также применение разноаспектного подхода к частям иерархической структуры (исполнителям, методам работы, информации и т. д.). При этом части системы различаются степенью устойчивости в пространстве и во времени и характеризуются собственным поведением и состоянием.

Одним из самых эффективных методов познания систем является их моделирование. При моделировании региональной системы происходит подмена реальных составляющих системы их моделями. Данная процедура необходима в силу невозможности или значительной трудности в проведении экспериментов над реальными подсистемами социально-экономической системы. Подобные эксперименты и испытания можно успешно проводить с математическими, компьютерными моделями составляющих региональной системы, а полученные результаты применять к реальным подсистемам. При переносе результатов с математической модели на реальную подсистему необходимо учитывать принцип подобия со всеми входными, выходными характеристиками, функциями, обеспечивающими ее жизнедеятельность.

Следует заметить, что регион в этом случае является объектом и субъектом управления. При этом могут меняться цели и векторы развития, определяемые принятыми программами реформирования и модернизации региональной системы, параметры которых зависят от множества факторов внутренней и внешней среды.

Системное моделирование социально-экономической системы любого региона может быть осуществлено, например, на основе разработки проективно-деятельностных моделей, являющихся результатом становления и развития идеи о сложном естественно-искусственном объекте, представляющем собой процесс формирования системы теоретических конструкций и реализации праксиологических программ, отражающих эмпирический уровень.

При этом существенной особенностью проективно-деятельностной модели в качестве модели экономического развития региона является наличие природно-ресурсного и социального компонентов. Данная особенность объясняется тем, что при конструировании модели научно-проектное знание обладает существенными особенностями, определяемыми самой результативной направленностью. Это обусловливается тем, что понятие «научное знание» как форма специального знания и проектирование как деятельность, направленная на достижение желательных потребностей, вместе ориентированы на объекты естественно-искусственного характера. Кроме того, существенной особенностью является и то, что в этом симбиозе предполагается достижение таких условий существования искусственного и естественного, при которых обеспечиваются полноценные условия для саморазвития.

Моделирование — метод научного исследования явлений, процессов, объектов, устройств или систем (обобщенно — объектов исследований), основанный на построении и изучении моделей с целью получения новых знаний, совершенствования характеристик объектов исследований или управления ими.

Моделирование основывается на принципе аналогии и позволяет изучать объект при определенных условиях и с учетом неизбежной односторонней точки зрения.

Модель — материальный объект или образ (мысленный или условный: гипотеза, идея, абстракция, изображение, описание, схема, формула, чертеж, план, карта, блок-схема алгоритма, ноты и т. п.), которые упрощенно отображают самые существенные свойства объекта исследования.

Под моделированием понимается процесс построения, изучения и применения моделей. Оно тесно связано с такими категориями, как абстракция, аналогия, гипотеза и др.[22].

Главная особенность моделирования в том, что это метод опосредованного познания с помощью объектов-заместителей. Модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает интересующий его объект.

Выявление устойчивых тенденций и закономерностей социально-экономических явлений, процессов, систем, хозяйственных объектов, а также факторов и причин, обуславливающих формирование этих тенденций с целью прогнозирования и последующего воздействия на состояние и развитие национальной и региональной экономики — одна из основных задач статистического анализа.

Для построения модели с большим числом факторов, для определения влияния каждого фактора в отдельности, а также совокупного воздействия факторов на моделируемый показатель строят модель множественной регрессии.

Многофакторный корреляционно-регрессионный анализ позволяет оценить меру влияния на исследуемый результативный показатель каждого из включенных

в модель факторов при фиксированном положении остальных факторов, а также при любых возможных сочетаниях факторов и с определенной степенью точности найти теоретические значения этого результативного показателя (важным условием здесь является отсутствие между факторами функциональной связи).

Если говорить о факторах, то социально-экономическое развитие регионов в настоящее время испытывает возрастающее влияние трех основных, среди которых:

Рыночный, предусматривающий взаимопроникновение региональных национальных и мирового рынков. В данном случае, для России и ее регионов наиболее значимыми являются либерализация внешней торговли и снятие протекционистских ограничений в результате вступления в силу соглашения с ЕС и принятия в ВТО.

Конкурентный — усиление конкуренции на всех перечисленных рынках, особенно неценовой конкуренции — конкуренции в области качества жизни и инноваций.

Производственный — постепенный переход от фордизма к постфордизму как способу организации производства, что подразумевает: замену массового производства мелкосерийным; заменой вертикальной организации труда — горизонтальной; низкой индивидуальной ответственности — соучастием индивида в производственном процессе.

Перечисленные факторы ведут от территориальной дифференциации и разделения труда к его территориальной интеграции, от гомогенных региональных рынков — к диверсифицированным, а в целом — от национальной региональной политики к собственно региональной на уровне отдельных субъектов Федерации [1].

Факторы, благоприятные сегодня для размещения на территории предприятий, завтра могут означать дополнительные возможности для привлечения инвестиций, увеличения занятости и решения других назревших региональных проблем. То есть они одновременно становятся условиями, индикаторами успешного социально-экономического развития регионов в будущем.

Следовательно, необходимо учитывать воздействие этих изменений на конкурентоспособность и хозяйствующих субъектов, и регионов. Например, для регионов это означает, что одни развиваются как экономически наиболее сильные области, способны мобилизовать собственные ресурсы и привлечь дополнительные инвестиции. Другие остаются на периферии, третьи развиваются лишь в отдельных специфичных сферах. В данном случае необходимо выяснить, какие факторы должны в первую очередь учитывать хозяйствующие субъекты и какие факторы должны улучшать регионы для повышения своей конкурентоспособности.

Как и всякая экономическая система, регион имеет внутреннюю и внешнюю среду, которые взаимодействуют между собой. Эти связи могут быть как прямого, так и косвенного воздействия [2].

Для качественной характеристики и оценки динамики изменения внутренней среды достаточно проанализировать следующие группы факторов, характеризующих:

- *производственно-ресурсный потенциал региона;*
- *структуру регионального рынка;*
- *кадровый потенциал региона;*
- *региональный бюджет;*
- *стратегию развития региона.*

Внешняя среда региона прямого воздействия включает взаимосвязи с партнерами:

- *внешними поставщиками товаров и услуг;*
- *внешними потребителями;*
- *регионами-конкурентами;*
- *финансовыми организациями;*
- *транспортными предприятиями.*

Среда косвенного воздействия на регион может включать следующие группы факторов влияния:

- *общеэкономические;*
- *общеполитические;*
- *научно-технические;*
- *природно-экологические;*
- *демографические.*

Традиционно выделяют следующие группы факторов:

- *природно-ресурсные факторы (климатические особенности региона: температурный режим, количество осадков и солнечных дней в году и т. п.; наличие, количественная и качественная оценка полезных ископаемых; наличие других видов природных ресурсов);*
- *социально-демографические факторы и развитие социальной инфраструктуры (демографические, трудовые и социальные характеристики населения);*
- *экономические факторы (развитие транспорта, связи, покупательная способность населения, развитие кредитно-финансовой сферы региона).*

Одним из основных направлений социально-экономического развития страны является изучение уровня жизни населения. Социальные проблемы волнуют всех: центральные и местные органы власти, профсоюзы и партии, научную общественность и, наконец, само население. Это и понятно, поскольку повышение уровня благосостояния, улучшение условий жизни различных слоев населения относятся к числу важнейших долгосрочных приоритетов социально-экономического развития страны [3].

Понятие «уровень жизни» многогранно и характеризует материальные возможности населения в удовлетворении своих потребностей. Оно включает в себя различные социальные аспекты общественной жизни: условия труда и быта, уровень и структуру доходов и расходов населения, формы использования свободного времени, уровень развития здравоохранения, культуры, искусства и многое другое. Количественная характеристика этих социальных сторон общества с помощью социально-экономических индикаторов и является предметом изучения статистики социального развития и уровня жизни населения.

Комплексное исследование уровня жизни предполагает характеристику не только доходов населения, его расходов и потребления материальных благ и услуг. Большое значение имеет также изучение других важнейших составляющих уровня жизни: жилищных условий и

бытового обслуживания населения, состояния здоровья населения и обеспечение его медицинской помощью, безопасности среды обитания для здоровья человека, уровня образования населения, обеспеченности его информацией, потребления населением услуг культуры, искусства, спорта, отдыха, развлечений.

Основой существования общества является экономическая деятельность, направленная на создание материальных благ и услуг (как материальных, так и нематериальных), предназначенных для удовлетворения личных и коллективных потребностей. Анализ социально-экономического развития страны предполагает изучение процесса функционирования экономики и оценку его результатов.

При изучении уровня жизни большое значение имеет не только оценка объема денежных доходов населения как характеристика сформировавшихся у него в текущем периоде экономических ресурсов, но и количественное измерение потенциальных возможностей населения по использованию этих ресурсов на приобретение товаров и услуг.

Уровень покупательной способности денежных доходов всего населения или его отдельных групп. Уровень покупательной способности денежных доходов может быть измерен либо количеством определенного вида товара (услуги), либо количеством фиксированных наборов товаров и услуг, которые можно приобрести на сумму среднедушевого денежного дохода.

Литература

1. Елисеева И.И. Социальная статистика: учебник. М.: Финансы и статистика, 2002. — 480 с. Информация о социально-экономическом положении России. М.: 2010. — 110 с.

2. *Кистанов В.В.* Региональная экономика России: учебник М.: Финансы и статистика, 2009. — 584 с.

3. Бобонец А.И., Кривошей В.А. Демография и статистика населения: учеб. пособие. — Белгород: Кооперативное образование, 2005. — 197 с.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА»
(ОАО «ИТКОР»)

ИТКОР

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

sales@itkor.ru, melcaseo@mail.ru
Тел.: 8(499)152-18-23, 8(903) 122-51-20
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Формирование наукоградов как элементов инновационной экономики в Российской Федерации (на примере Иннограда Сколково)

Расулова Ш.,
факультет менеджмента и маркетинга, Всероссийский заочный финансово-экономический институт

В данной работе поднята проблема эффективного функционирования уникальных научных городов, рассмотрен и проанализирован не только отечественный опыт при создании объектов данного типа, но и опыт других стран. Как следствие, выявлены основные принципы, которые необходимо учитывать при воплощении такого рода проектов. Особое внимание отведено современному технологическому центру «Сколково».

Ключевые слова: **инвестиции, инновации, кластерная политика, наукоград, стартап.**

Forming scientific towns as elements of the innovation economy in Russia (on the example of the innovation city of Skolkovo)

Rasulov Sh.,
Department of Management and Marketing, Correspondence Financial and Economic Institute

In this paper, raised the problem of the effective functioning of the unique scientific cities, reviewed and analyzed not only domestic experience to create objects of this type, but the experience of other countries. As a consequence, identified key principles that should be considered during the implementation of such projects. Particular attention is given to modern technology center «Skolkovo».

Keywords: **investment, innovation and cluster policy, science city, a startup.**

В связи с возникшей потребностью в экономике инновационного характера в начале XXI века вспыхнул интерес к созданию технологических кластеров различных модификаций, что привело к появлению иннограда по всему миру. В России таким проектом стал инноград Сколково — ультрасовременный научно-технологический

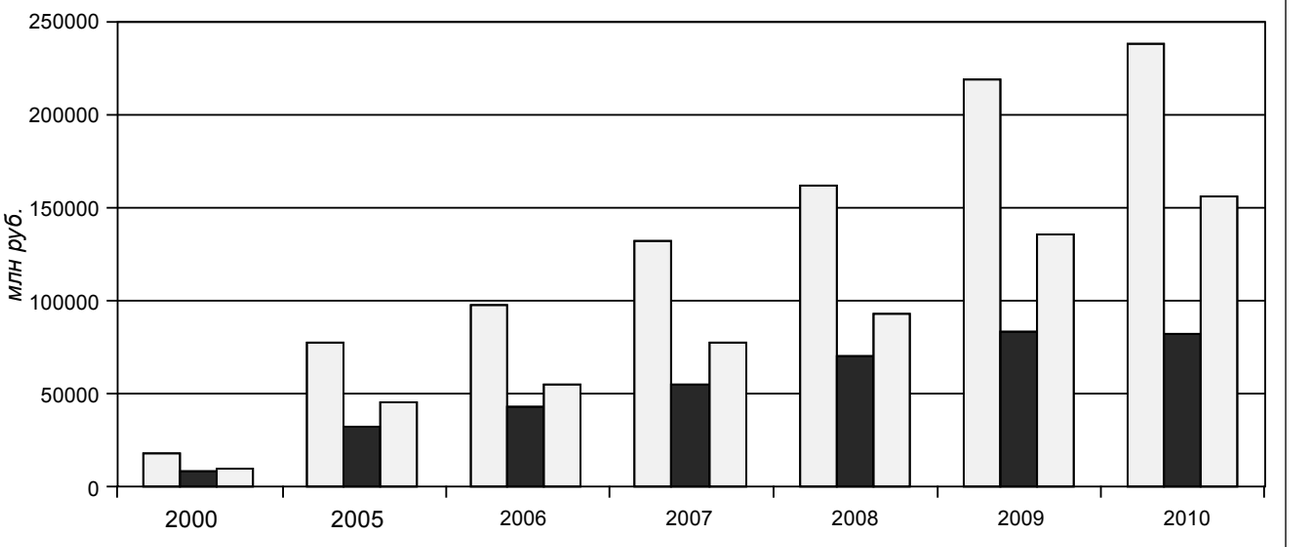


Рис. 1. Финансирование науки из средств федерального бюджета[1]

комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий. На базе этого центра предполагается развитие пяти важнейших направлений модернизации, *а именно*[1]*:*

- *биомедицинские технологии;*
- *информационные и компьютерные технологии;*
- *космические технологии и телекоммуникации;*
- *энергоэффективные технологии;*
- *ядерные технологии.*

За последние годы в России увеличено финансирование науки за счет государственных средств. Таким образом, в части фундаментальной науки финансирование возросло в 1,9 раза за период 2006—2009 гг., а в части прикладных разработок — в 2,5 раза (за тот же период), в том числе через ФЦП, государственные фонды финансирования науки (рис. 1). В сфере инноваций создана система институтов развития, включающая венчурные фонды с государственным участием (ОАО «Российская венчурная компания»), Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), ГК «Роснанотех», которая поддерживает проекты в области нанотехнологий.

В области науки и инноваций реализуется следующий комплекс мер:

- *привлечение ученых с мировым именем к исследовательской работе в российских вузах;*
- *поддержка взаимодействия вузов с предприятиями;*
- *развитие вузовской инновационной инфраструктуры.*

На эти цели из федерального бюджета в период с 2010 по 2012 год предполагается выделить 90 млрд рублей.

Создана инфраструктура поддержки инновационной деятельности — технико-внедренческие особые экономические зоны, которые представляют определенные льготы инновационным компаниям; технопарки; бизнес-инкубаторы при вузах и т. д. Кроме того, на конкурсной основе организована поддержка создания и развития инновационных кластеров.

Тем не менее на первом этапе (2006—2007) выполнения Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года достигнуто всего лишь менее 1/3 от запланированных показателей. На втором этапе (2008—2010) — средний уровень достижения запланированных показателей составил около 40%, большинство показателей все же не достигли даже уровня, предусмотренного инерционным сценарием, а по некоторым ключевым показателям сохраняется негативная динамика.

Нам все еще не удалось переломить ряд значимых для инновационного развития тенденций, и многое предстоит сделать для налаживания взаимодействия науки и бизнеса, повышения уровня коммерциализации научных разработок в РФ до уровня развитых стран. А также необходимо усовершенствовать систему контроля расходования государственных средств, выделяемых на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, ведь в большинстве секторов экономики они продолжают расходоваться недостаточно эффективно.

Актуальной проблемой является и низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неудачная структура — избыточный перекос в сторону приобретения готового зарубежного оборудования в ущерб внедрению собственных разработок. На данный момент ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточного интереса к внедрению инноваций. Отсюда и следует низкий уровень инновационной активности российских предприятий по сравнению со странами, лидирующими по данному показателю (табл. 1).

Проводимая до сих пор, далекая от совершенства политика в сфере инноваций требует пересмотра и значительных усилий со стороны государства, направленных на повышение эффективности в данной сфере и преодоление усиливающихся негативных тенденций.

[1] Составлено по данным Росстата — Финансирование науки из средств федерального бюджета.

В ноябре 2009 года Президент Российской Федерации поручил Правительству обеспечить расширение грантовой поддержки разработчиков новейших технологий на конкурсной основе. По мнению главы государства, необходимо завершить «разработку предложений по созданию в России мощного центра исследований и разработок, который был бы сфокусирован на поддержку всех приоритетных направлений». Планируется создание современного технологического центра, сопоставимого с Кремниевой долиной и другими подобными зарубежными центрами, в котором будут формироваться условия, привлекательные для работы ведущих ученых, конструкторов, программистов, менеджеров и финансистов. Уже в декабре того же года Президентом было издано распоряжение «О рабочей группе по разработке проекта создания территориально обособленного комплекса для развития исследований и разработок и коммерциализации их результатов». Руководителем рабочей группы был назначен заместитель Председателя Правительства РФ Владислав Сурков. Среди мест, где может быть создан аналог Кремниевой долины, были Томск, Новосибирск, Санкт-Петербург, Обнинск, а также территории, находящиеся вблизи Москвы.

Выбор пал на подмосковное Сколково. Проект «Сколково» направлен на создание благоприятной среды для концентрации международного интеллектуального капитала, способного воспроизводить инновации. Комплекс находится на территории городского поселения Новоивановское и городского поселения Одинцово, вблизи поселка Сколково, в восточной части Одинцовского района (Московская область), в 2 км к западу от МКАД на Сколковском шоссе. Основная программа строительства, как предполагается, будет выполнена к 2015 году.

Сколково — энергоэффективный город с низкими, а порой и нулевыми выбросами вредных веществ, обеспечивающий полную переработку бытовых и коммунальных отходов. Создателями проекта прилагаются значительные усилия для формирования в России понимания необходимости поддержания экономического без увеличения потребляемых ресурсов.

На новой российской «территории инноваций» создается беспрецедентный правовой режим, минимизирующий административные барьеры и налоговое бремя для компаний-резидентов. Компаниям, участвующим в проектах «Сколково», будут предоставлены следующие льготы:

- *преференции в сфере таможенных платежей и налогов;*
- *освобождение от уплаты налога на прибыль;*
- *освобождение от уплаты налога на имущество организаций;*
- *освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика по НДС (кроме НДС, уплачиваемого при ввозе товаров в РФ)*
- *возможность возместить затраты по уплате таможенных сборов и налога на добавленную стоимость (НДС), которые взимаются с товаров и оборудования, ввозимых для осуществления исследовательской деятельности (эти расходы будут компенсированы фондом «Сколково»); кроме того, до 1 января 2014 года компаниям-участникам разрешено*

Таблица 1

Внутренние затраты на исследования и разработки в % к ВВП [14.б]

	2006	2007	2008
Россия	1,07	1,12	1,04
Европа			
Австрия	2,47	2,54	2,68
Германия	2,53	2,53	2,64
Дания	2,48	2,55	2,72
Великобритания	1,75	1,79	1,77
Финляндия	3,48	3,48	3,73
Франция	2,1	2,04	2,02
Швеция	3,74	3,61	3,75
Азия			
Израиль	4,41	4,76	4,86
Республика Корея	3,01	3,21	3,37
Сингапур	2,24	2,45	2,68
Япония	3,41	3,44	3,42
Америка			
Канада	1,97	1,9	1,84
США	2,61	2,66	2,77

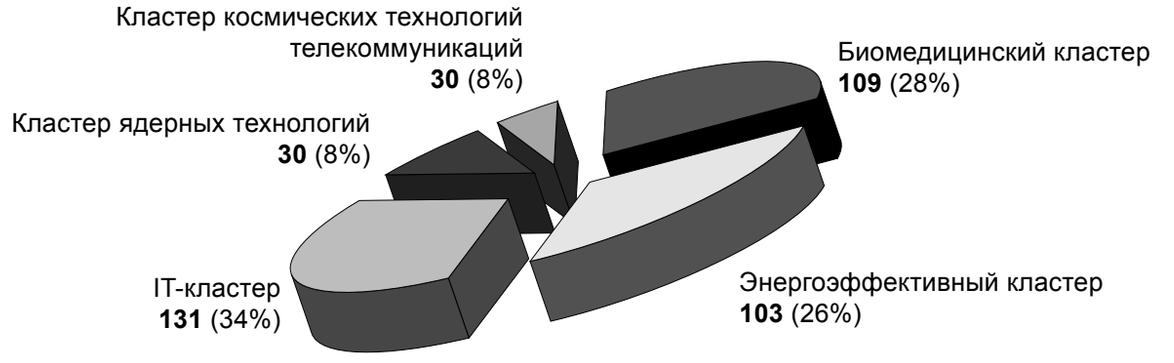


Рис. 2. Численное распределение компаний — участников «Сколково» по кластерам[2]

вести исследовательскую деятельность не только на территории инновационного центра, но и за ее пределами (ввиду того, что инфраструктура в инограде находится в процессе строительства), при этом также пользуясь данным преимуществом;

● *возможность в течение 10 лет применять пониженные тарифы страховых взносов в государственные социальные внебюджетные фонды — 14% в ПФР, 0% в ФСС, 0% в ФФОМС с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором ими был получен статус участника проекта; однако это правило распространяется только на компании с годовым объемом выручки до 1 млрд руб. и размером прибыли до 300 млн руб.*

Возможность выбора ведения бухучета или в полном объеме, или — ведение только книги учета доходов и расходов; причем облегченный вариант могут использовать лишь компании, у которых годовой размер выручки не превышает 1 млрд рублей[2].

Возможность создания новой разновидности организационно-правовой формы для инвесторов, реализующих бизнес-проекты, позволяющей предпринимателям объединить свои материальные и нематериальные ресурсы и осуществлять инвестиционную деятельность без образования юридического лица.

Льготы при привлечении иностранной рабочей силы, а также облегченный доступ к госуслугам.

Создается система софинансирования государством инновационных проектов частных компаний через управляющую организацию проекта «Сколково». Применительно к компаниям с государственным участием формируется система поддержки при разработке и реализации ими программ инновационного развития. В последние два-три года вопросы стимулирования инноваций вынесены на высокий политический уровень, что подтверждается созданием Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию, в рамках которой выбраны государственные научно-технологические приоритеты, и начато финансирование конкретных проектов в рамках определенных приоритетов. Тема модернизации и инноваций находится в постоянном фокусе политического руководства страны.

Непосредственно строительство инновационного центра «Сколково» может занять от 3 до 7 лет: сначала будет строиться ядро города, а затем планируется, что оно будет разрастаться самостоятельно, уже без участия государства. Научная среда же может сформироваться за 10—15 лет, за это время может возникнуть волна изобретений российского происхождения.

В конце марта 2010 года стало известно, что инновационный центр «Сколково» с российской стороны возглавит руководитель компаний «Ренова» Виктор Вексельберг. В мае 2010 года в Москве был официально зарегистрирован Фонд развития Центра.

В конце 2010 года фонд «Сколково» и компания Microsoft договорились о сотрудничестве, в рамках которого корпорация планирует развивать в Инограде пять направлений:

● *размещение центра разработки Microsoft на территории Сколково;*

● *проведение научных исследований совместно с российскими университетами и научными институтами;*

● *расширение программы по поддержке российских инновационных стартапов;*

● *создание Центра коллективного доступа к ИТ-технологиям;*

● *участие в создании Сколковского технологического университета.*

Также было подписано соглашение о сотрудничестве между Федеральной миграционной службой (ФМС) и фондом «Сколково», основной целью соглашения является взаимодействие фонда «Сколково» и ФМС России при оформлении документов на въезд и разрешений на работу иностранным гражданам, которые будут работать в Инновационном центре. Для упрощения всех процедур на территории Инновационного центра планируется создание подразделения ФМС России.

Кроме того, фонд и корпорация Intel подписали соглашение о сотрудничестве по ряду направлений, связанных с научными исследованиями и разработками, экспертной поддержкой формирования эффективных

[2] Составлено по данным фонда «Сколково».

институтов, а также продвижением «Сколково» на международном уровне. В Калифорнии в Кремниевой долине открылся совместный офис «Сколково», «РВК» и «РОСНАНО».

14 декабря 2010 года Президентом России был дан старт строительству «Сколково», а уже в феврале 2011 победителем на разработку градостроительной концепции инновационного центра стала французская компания AREP.

К началу марта 2012 года участниками «Сколково» стали 390 компаний (рис. 2). В настоящее время в Фонде «Сколково» идет процесс отбора заявок: каждую неделю на рассмотрение поступает более 40 новых заявок.

Всего по состоянию на 31 января 2012 года одобрено 85 грантов на общую сумму 5,8 млрд. рублей (в том числе в 2011 году — 72 гранта на сумму 2,8 млрд рублей).

К работе в Инограде привлечены крупные международные компании, в частности, есть договоры с Cisco, Intel, Microsoft, Nokia, а также Lukoil, Boeing и другими.

В рамках проекта «Сколково» получила начало Московская школа управления СКОЛКОВО — совместный проект представителей бизнес-элиты, создаваемый с нуля. Основатели школы — 18 крупнейших компаний и частных лиц, российских и зарубежных, являющихся лидерами в своих отраслях. Компании-учредители работают на рынках развитых и развивающихся стран (Россия, Украина, Казахстан, Финляндия, Чехия, Индия, Англия, США — всего более 10 стран). Инициаторы проекта обладают опытом в области управления крупными бизнес-структурами. Школа будет использовать нестандартный подход обучения и должна стать лидером в бизнес-образовании.

Образовательный процесс в Московской школе управления СКОЛКОВО предполагает широкий спектр консалтинговых проектов, тренингов, имитационных систем, мастер-классов, консалтинговых проектов, стажировок. Проект школы нацелен на воспитание уникальных лидерских и коммуникативных навыков и ведение самостоятельного бизнеса. Предлагаемые программы нацелены не только на российских, но и на зарубежных слушателей, которые рассчитывают применять свои лидерские навыки и профессиональные знания в условиях динамичных новых рынков.

Также в рамках «Сколково» будет функционировать технопарк, стратегическая цель которого — предоставление инновационным компаниям-участницам проекта необходимой поддержки для реализации успешного развития их технологических активов и корпоративных структур. Чтобы оптимизировать взаимодействие с компаниями, будут организованы центры коллективного пользования — расположенные на территории «Сколково» междисциплинарные лаборатории и производственные цеха.

Центральное место в экосистеме города будущего должен будет занять Сколковский институт науки и технологии (Сколковотех), который будет представлять собой уникальный международный магистерско-аспирантский научно-исследовательский университет, интегрирующий перспективные исследования, образование и предпринимательство. Обучаться в нем одновременно будут 1200 студентов, первые исследовательские центры института начнут работу в 2012 году, пилотная образовательная программа стартует в 2013-м, а полноценная программа обучения и исследований начнется в 2014 году. Планируется, что образование и инновационная деятельность в Сколковотех будет построена на междисциплинарных исследованиях, а университет будет международным, то занятия там будут проходить на английском языке.

К работе в качестве экспертов будут привлекаться ведущие представители российской научной диаспоры и иностранные специалисты, а облегченный визовый режим для инвесторов и исследователей должен способствовать повышению привлекательности и доступности Инограда.

Очевидно, что создание города инноваций Сколково — это не создание очередного технопарка или наукограда, а образование многофункционального научно-индустриального комплекса, конечной целью которого является производство высокотехнологичных товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, востребованных на глобальных рынках. Несмотря на то что реализация проекта не может гарантировать успех, а даже наоборот подразумевает весьма большой риск, у России есть одно преимущество — ввиду догоняющего характера проекта становится возможным извлечение уроков из ошибок развитых стран.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. — М.: Эксмо, 2012. — 32 с. — (Законы и кодексы).

2. Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» (с изменениями от 22 августа 2004 г., 18 октября 2007 г., 27 декабря 2009 г.).

3. Проект «Инновационная Россия 2020» (Стратегия развития Российской Федерации на период до 2020 года) от 2010 г..

4. Перевод исследования по кластерам «Географические кластеры и политика государства», проведенного Герт-Яном Хосперсом, Пьером Дероше, Фредериком Соте в 2009 года, URL: http://www.inliberty.ru/library/study/2828 (дата обращения: 18.10.11).

5. Проект Инограда Сколково. РИА Новости, Инфографика. Станислав Сырецких, URL: http://ria.ru/infografika/20100623/249485919.html (дата обращения: 19.10.11).

6. РБК daily. Ежедневная деловая газета. Статья Виктора Полевого «РБК daily подводит итоги первого года работы «Сколково» от 26.09.11, URL: http://www.rbcdaily.ru/2011/09/26/media/562949981583712 (дата обращения: 16.10.11).

7. Forbes. Статья Главы департамента международного сотрудничества фонда «Сколково» Алексея Ситникова «Кремниевая долина в Сколково: за и против» от 19.03.10, URL: http://www.forbes.ru/mneniya/opyty/46581-kremnievaya-dolina-v-skolkovo-za-i-protiv (дата обращения: 15.10.11).

8. Home — SiliconValley.com, URL: http://www.siliconvalley.com/index.html (дата обращения: 20.10.11).

Управление защитой от рейдерства в трансформационных экономиках

Смирнов В.,
к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Парасоцкая Н.,
к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В период финансово-экономического кризиса, когда предприятия и организации имеют ослабленный иммунитет, ситуацией начинают пользоваться рейдеры, серьезно дестабилизируя экономическую и социальную ситуацию в отдельных регионах. Проблемам организации защиты от рейдеров на постсоветсском пространстве и посвящена данная статья.

Ключевые слова: банкротство, недружественное поглощение, недружественное слияние, рейдерство.

Protection Control raiding in the transformation economy

Smirnov V.,
associate professor of chair Financial accounting,
Financial University under the Government of the Russian Federation

Parasotskaya N.,
Ph.D., assistant professor of Accounting Financial University attached to the Russian Government

During the financial crisis, when companies and organizations have a weakened immune system, raiders begin to use the situation, destabilizing the economic and social situation in some regions. The article is devoted to the problems of organizing protection from raiders in the post-soviet area.

Keywords: insolvency, hostile takeover, raiding.

В период финансово-экономического кризиса, когда предприятия и организации трансформационных экономик имеют ослабленный иммунитет, такой ситуацией начинают пользоваться «экономические стервятники» — рейдеры. Во времена борьбы Британии за мировое господство рейдерами (от англ. raider) называли военные

корабли, в одиночку уничтожавшие торговые корабли противника. По сути — это были «пираты в законе».

В современном бизнесе рейдеры — это специалисты по перехвату оперативного управления или собственности предприятия с помощью профессионально инициированного бизнес-конфликта, который приводит к недружественному поглощению или слиянию. «Недружественное поглощение — установление над компанией или ее активами полного контроля как в юридическом, так и физическом смысле, вопреки воле менеджмента и/или собственника этой компании» [5, с. 28]. И если в развитых экономиках недружественное поглощение означает скупку акций у мелких акционеров по цене выше той, которую может предложить руководство компании, то в трансформационных экономиках, странах расположенных на постсоветском пространстве, имеет место «изощренное» рейдерство, которое серьезно накаляет социальную ситуацию и еще больше обостряет экономические проблемы. Являясь по сути коррупционным переделом собственности, рейдерство способствует легализации криминального бизнеса и препятствует развитию нормальной экономики. По мнению многих специалистов, успешное развитие малого и среднего бизнеса (основы многих экономик на постсоветском пространстве и одного из необходимых условий стабильной социальной ситуации в рыночных условиях) невозможно, пока рейдерство существует в таких масштабах, в каких оно существует сегодня.

Проблему рейдерства в настоящее время изучают как правоохранительные органы государств, так и ученые, среди которых существенные исследования провели Беляева И.Ю., Ван Харн Дж.К., Виханский О.С., Гаджиев Г.А, Иванова Е.И., Ионцев М.Г., Логвинов С.А., Мельник М.В., Шиткина И.С., Эскиндаров М.А. и многие другие. Настоящая статья фактически является продолжением проводимых научных исследований.

В ходе научного исследования автор поставил следующие цели: выявить наиболее часто используемые рейдерами способы захвата контроля над предприятиями и организациями на постсоветском пространстве и понять, какими наиболее эффективными средствами можно этому противодействовать.

Социальный облик рейдеров в странах с трансформационной экономикой достаточно разнообразен. Условно рейдеры могут быть разделены на четыре типа: рейдеры-заказчики, «белые воротнички» криминального общества, криминалитет и чиновники.

Новый предпринимательский класс, или рейдеры-заказчики, — люди, имеющие хорошее образование и практический опыт ведения бизнеса, обладающие значительным капиталом. «Белые воротнички» криминального сообщества обычно имеют тесные неформальные связи с судебной системой и правоохранительными органами. Они создают новые схемы рейдерского захвата собственности, опережая законодательство и правоохранительные ведомства. С точки зрения действующего законодательства «белые воротнички» практически неуязвимы. Криминалитет (исполнители-профессионалы) — обычно люди 23—30 лет, иммигрировавшие из провинции в крупные города. Характерные черты — отсутствие собственности, имущества, перспектив и образования. Государственные чиновники, по мнению большинства экспертов, — наиболее распространенный тип рейдера. Как правило, это крупный чиновник, который или связан с бизнесом, или одновременно является таковым (данный факт может скрываться).

Поскольку «организация предстает как целостная, но внутренне противоречивая система, причем целостность ее относительна…» [8, с. 168], то этим успешно пользуются рейдеры. В настоящее время в странах на постсоветском пространстве рейдерами на практике в основном реализуется три направления (механизма) недружественных поглощений (рейдерских захватов). Первое направление — внесудебное — через скупку акций предприятия, когда захватчик в обход менеджмента предприятия скупает у его акционеров акции, оплачивая их деньгами или обменивая на акции своих предприятий. Второе направление — судебное — через арест активов предприятия за долги и их покупку в процессе исполнительного производства (без банкротства). Третье направление — также судебное — через покупку активов предприятия при его банкротстве в период внешнего управления или конкурсного производства. Продажу осуществляет арбитражный управляющий.

Выделение этих направлений (механизмов) рейдерского захвата обусловлено тем, что у них различные правовые основания. Каждый из вышеназванных механизмов захвата имеет свои особенности и разновидности.

Первое направление (сделки с акциями) предполагает использование трех основных инструментов: тендерного предложения; борьбы за представительство; скупки акций на фондовом рынке (рис. 1).

Выбор какого-либо инструмента поглощения или их комбинации зависит от множества факторов, действующих в данный момент в конкретной бизнес-среде. К числу таких факторов можно отнести степень желания добиться конкретной цели, возможности защиты предприятия, наличие акций предприятия на фондовом рынке, степень развития рынков капитала и доступность источников финансирования, законодательное урегулирование поглощений, финансовое положение предприятия-субъекта и т. п.

При покупке небольшого пакета акций (начальным этапом захвата может стать приобретение незначительного пакета акций) предприятия рейдер позиционируется как акционер предприятия, что позволяет ему воспользоваться всеми вытекающими отсюда правами. Несмотря на межстрановые различия в законодательстве, как правило, статус акционера наделяет рейдера следующими основными возможностями: внесения предложений в повестку годового собрания акционеров и выдвижения кандидатов в совет директоров; ознакомления с реестром акционеров; инициирования внеочередного собрания акционеров; доступа к более обширной информации, касающейся деятельности общества (в том числе к информации о кредиторской задолженности).

Учитывая небольшой размер первоначально аккумулируемого пакета, действительное значение для рейдера означает лишь позиционирование в качестве акционера,

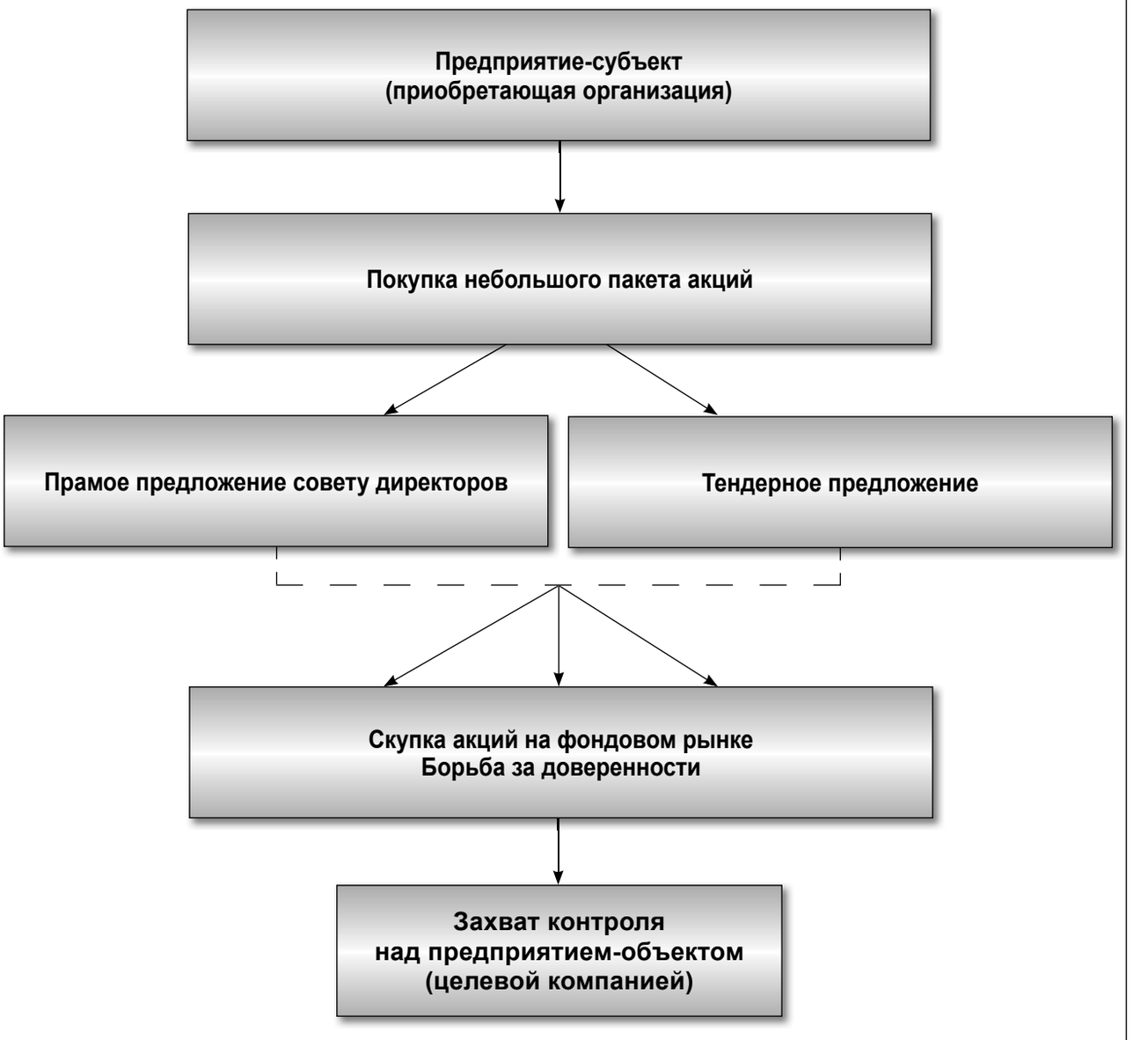


Рис. 1. Различные типы враждебного поглощения через скупку акций

что накладывает на руководителей предприятия определенные обязательства. С одной стороны, они должны принять все меры к отражению нападения, с другой — не должны нарушаться права и интересы акционеров.

Рейдер может попытаться оказать давление на менеджмент организации, прибегая к прямому предложению о поглощении совету директоров предприятия или к так называемому «медвежьему объятию». При этом четко обозначается тот факт, что в случае отклонения сделанного предложения незамедлительно последует прямое обращение к акционерам (например, в виде тендерного предложения). Как показывает практика, со стратегической точки зрения «медвежье объятие» может быть эффективной тактикой действий, только если приобретатель полагает реальным достижение согласия с управляющими предприятия на проведение сделки.

«Медвежье объятие» — наименее затратная тактика поглощения с точки зрения как временных, так и финансовых затрат. Кроме того, она в значительной степени позволяет избежать таких негативных последствий враждебного поглощения, как увольнение ключевых работников поглощаемого предприятия и т. п. Однако в случае, если приобретаемое предприятие решается оказать упорное сопротивление, «медвежье объятие» как прием нападения становится неэффективным. Более того, предприятие, заблаговременно извещенное о намерениях противника, получает дополнительное время для возведения надежной системы защиты.

Тендерное предложение в самом общем виде представляет собой прямое предложение акционерам о покупке акций предприятия. Однако столь расплывчатая формулировка на практике может вылиться в серьезные

проблемы для всех участвующих в сделке сторон и в первую очередь для покупателя, поскольку тендерные предложения часто становятся предметом активных судебных разбирательств.

Захватчик прибегает к тендерному предложению, когда имеются достаточные основания прогнозировать отрицательную реакцию на поглощение со стороны управляющих предприятия. В 1995—1999 гг. в России были проведены две операции так называемого классического публичного тендера («Альянс-Менатеп» и «Красный Октябрь», «Менатеп» и АО «ЦБЗ Питкяранта»). Эти сделки продемонстрировали недостаточную эффективность западных технологий недружественного поглощения на постсоветском пространстве. Более «удачным» было приобретение контрольных пакетов предприятий через биржевые операции (например, летом 1997 г. «Уссурийский бальзам» приобрел 59% акций Владивостокского ликероводочного завода), но при этом выявлялась доминанта так называемых стратегических акционеров, позиция и действия которых в итоге и определили конечный результат.

В ситуациях, когда акционеры не желают или не имеют возможности голосовать на собраниях акционеров, принятие необходимых решений обеспечивается с помощью голосования через доверенных лиц (представителей). Борьба за право представлять интересы акционеров на собрании и называется борьбой за представительство.

Борьба за представительство есть тактика поглощения, при которой акционер или группа акционеров пытаются при помощи механизма голосования в акционерном обществе сместить менеджмент поглощаемого предприятия, избрать своих управляющих и таким образом захватить контроль.

В практике враждебных поглощений принято выделять две основные формы борьбы за представительство:

1) борьбу за места в совете директоров. Введение своих кандидатов в совет директоров позволяет приобретателю установить контроль над деятельностью предприятия, поскольку именно совет директоров отвечает за определение основных направлений деятельности предприятия, выносит на утверждение собрания акционеров ключевые вопросы, в том числе предложения о присоединении, назначает генерального директора и т. п.;

2) борьбу за утверждение на собрании акционеров соответствующих предложений управляющих. В частности, управляющие могут выносить на утверждение собрания акционеров предложения о приобретении либо, наоборот, выступить с инициативой принятия поправок к уставу, нацеленных на защиту от враждебного поглощения.

Второе направление недружественных поглощений — это арест активов предприятия за долги. Внешне данный вид захвата выглядит как защита нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов рейдера, так как предприятие, например, нарушило сроки возврата кредита, выданного захватчиком. Захватчик обращается в арбитражный суд с исковым заявлением за защитой нарушенных прав — о возврате долга и в качестве обеспечительной меры просит суд наложить запрет на имущество предприятия. Все делается в соответствии с действующим законодательством, но законодательство может и нарушаться: подкупается судебный исполнитель (судебный пристав), который, во-первых, арестовывает неадекватную (значительно больше, чем долг) массу активов предприятия, во-вторых, оценивает эти арестованные активы значительно ниже рыночной стоимости и, в-третьих, по заниженной стоимости продает эти активы фирме-захватчику. Такой механизм захвата предприятия наиболее эффективен, так как осуществляется в сжатые сроки (несколько месяцев) и с минимальными затратами.

Третье рассматриваемое направление (механизм) захвата — через процедуры банкротства. Нарушение закона при этом механизме захвата заключается в том, что захватчиком реализуется преднамеренное банкротство через «своего» представителя.

Преднамеренное банкротство — умышленное создание или увеличение неплатежеспособности организации, совершенное руководителем (иногда арбитражным управляющим, выполняющим обязанности руководителя предприятия) или собственником коммерческой организации в личных интересах или интересах иных лиц (в данном случае в интересах захватчика и личных интересах арбитражного управляющего), причинившее крупный ущерб либо иные тяжкие последствия. Это направление захвата, так же как предыдущие два направления, имеет свои разновидности. Одной из его разновидностей можно считать аккумулирование долгов поглощаемого предприятия и конвертацию их в акции предприятия-кредитора при банкротстве, когда подписывается мировое соглашение, по которому кредитор (т. е. рейдер) получает свой долг акциями должника. Скупка долгов предприятия — распространенный на постсоветском пространстве метод рейдерского захвата.

В условиях экономической трансформации рейдеры значительно обогатили технику недружественного поглощения. В большинстве случаев в подобных операциях преследуется получение непосредственного контроля над активами и финансово-хозяйственными операциями, а возможное доминирование в органах управления акционерного общества — это только один из способов достижения цели. Сравнительные характеристики иностранных вариантов враждебного поглощения и вариантов, распространенных на постсоветском пространстве, представлены в табл. 1.

Основными причинами корпоративных конфликтов и процессов, связанных с рейдерским захватом одних компаний другими, по мнению председателя Комитета по собственности Государственной Думы РФ В.С. Плескачевского, являются несовершенство действующего законодательства, высокая степень коррумпированности органов власти, наличие корпоративного конфликта, недостаточный уровень контроля над исполнением участниками финансового рынка своих обязательств, особенности организационно-правовой формы [10, с. 177,178].

Во всех вышеперечисленных, а также и в других случаях для противодействия рейдерским захватам в условиях трансформационных экономик, как показывают проведенные исследования, эффективным и универсальным средством является консолидация пакета акций в руках стратегических инвесторов.

Таблица 1

Сравнительные характеристики вариантов сделок враждебного поглощения на постсоветском пространстве и в странах с развитой экономикой

Характеристика недружественного поглощения	Западный подход	На постсоветском пространстве
Формирование	Формирование пакета (до 10%) в компании-объекте, открытый тендер против воли управляющих	«Тихая» скупка; открытое предложение совету директоров, приобретение долговых обязательств и банкротство
Инициатор атаки	Рейдеры	Рейдеры и их офшоры
Инструмент получения контроля	Акции предприятия	Акции предприятия, его долговые обязательства
Форма оплаты	Наличные, акции предприятия-покупателя, иные ценные бумаги	Наличные, векселя предприятия-покупателя
Стоимость операции	Рыночные котировки акций плюс премия	Рыночные котировки акций, прямые соглашения с кредиторами
Инициаторы	Управляющие предприятия-покупателя, инвестиционные банки	Акционеры, участники предприятия-покупателя
Главный бенефициар	Акционеры предприятия, управляющие предприятия-покупателя и предприятия	Акционеры, участники предприятия-покупателя, некоторые акционеры и кредиторы предприятия
Судьба компании	Присоединение к предприятию-покупателю, отчуждение большей части непрофильных активов, последующая продажа	Реструктуризация, разделение активов, возможное прекращение деятельности
Влияние третьих лиц	Возможно только со стороны судов, антимонопольных органов, ключевых кредиторов компании-цели	Чрезвычайно велико

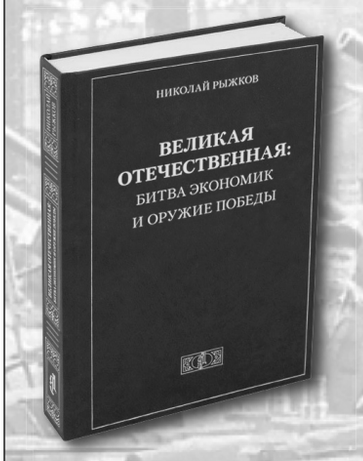
Изложенные выше факты позволяют сделать обоснованный вывод о том, что рейдерство компрометирует экономическую политику государства, подрывает государственный престиж, делает невозможным развитие и ведение малого и среднего бизнеса, осложняет социальную обстановку в регионах. В этих условиях реальным, первоочередным и универсальным средством защиты предприятий и бизнеса от рейдерства является консолидация пакета акций в руках стратегических инвесторов, заинтересованных не в спекулятивных операциях с собственностью, а в развитии конкретного предприятия и его бизнеса. В то же время государство должно уделять большое внимание развитию комплекса законодательных мер, направленных на борьбу с рейдерской деятельностью, включающих следующие направления: изменение законодательства о юридических лицах и рынке ценных бумаг; принятие законодательных мер, направленных на совершенствование государственных

регистрационных процедур в отношении юридических лиц, а также недвижимого имущества и сделок с ним; законодательное совершенствование механизмов управления государственной собственностью; принятие антикоррупционных законодательных мер.

Внедрение вышеперечисленных мер будет способствовать серьезному улучшению экономической и социальной ситуации в странах постсоветского пространства с трансформационными экономиками. Вместе с тем научные исследования по данной теме должны быть продолжены по следующим направлениям: юридическая и экономическая защита предприятий, а также совершенствование методов управления предприятиями с учетом требований обеспечения их экономической безопасности от рейдерских захватов.

Литература

1. *Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. Учебно-методическое пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. — 400 с.
2. *Ван Харн Дж.К.* Основы управления финансами: пер с англ./ Гл. ред. серии Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
3. *Виханский О.С.* Стратегическое управление. 2-е изд. М.: Гардарика, 2002. — 385 с.
4. *Гаджиев Г.А.* Конституционные основы и пределы правового регулирования корпоративных отношений // Предпринимательское право в рыночной экономике. — М.: Новая Правовая культура, 2004.
5. *Зименков Р.И.* Процессы слияний и поглощений: опыт США и России // Инвестиции в России. — 2009. — № 10.
6. Ионцев М.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмейл. — М., 2008.
7. *Логвинов С.А.* Макроэкономическое стратегическое планирование: Учебно-методическое пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 348 с.
8. *Омаров А.М.* Менеджмент. Управление — древнейшее искусство, новейшая наука. — М.: Экономика, 2009. — 637 с.
9. *Пэлтер Р., Шринивасан Д.* Уроки поглотителей // Вестник McKinsey. — 2006. — № 14.
10. *Пирогова О.А.* Нарушения интересов акционеров, связанные с недружественным поглощением. Рейдерство // Актуальные проблемы государства и права. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ. — 179 с.
11. *Рид С.Ф., Лажу А.Р.* Искусство слияний и поглощений / Стэнли Фостер Рид, Александра Рид Лажу : пер с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 958 с.
12. *Тутыхин В.* Риск кемеровского суда: как чиновники помогают рейдерам // Ведомости. — 2006. — 7 марта. — С.
13. *Филиппов И., Грозовский Б.* Захват по-американски // Ведомости. — 2006. — 7 марта.
14. *Якутин Ю.В.* Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике. Москва, 2009.
15. *Arthur R.* Pinto THE EUROPEAN UNION'S SHAREHOLDER VOTING RIGHTS DIRECTIVE FROM AN AMERICAN PERSPECTIVE: SOME COMPARISONS AND OBSERVATIONS. Brooklyn Law School Legal Studies Research Papers Accepted Paper Series Research Paper № 117 September 2008.
16. Gert-Jan Vossestein Volkswagen: The State of Affairs of Golden Shares, General Company Law an European Free Movement of Capital European Company and Financial Law Review, Vol. 5, № 1, 2008.
17. Luca Enriques and Paolo Volpin Corporate Governance Reforms in Continental Europe Journal of Economic Perspectives—Volume 21, Number 1 — Winter 2007.



Н.И. Рыжков

«ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ: БИТВА ЭКОНОМИК И ОРУЖИЕ ПОБЕДЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 448 стр.

Сопоставляя общеэкономические и военно-промышленные потенциалы СССР и Германии перед войной и прослеживая их соотносительную динамику в военный период, Николай Иванович Рыжков раскрывает факторы экономического обеспечения Победы.

Приобрести книгу вы можете:

В интернет-магазине «Экономика и духовность»: www.eko-spirit.ru

В редакции: Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330 E-mail: manager_ras@ideg.ru

Бенчмаркинг и реинжиниринг бизнес-процессов

Мельцас Е.,
младший научный сотрудник, Институт ИТКОР

Для повышения уровня конкурентоспособности организации автором статьи предлагается использовать такие методы ведения бизнеса, как бенчмаркинг и реинжиниринг.

Ключевые слова: **конкурентоспособность, активы, финансовая устойчивость, бенчмаркинг, реинжиниринг бизнес-процессов.**

Benchmarking and business process reengineering

Meltsas E.,
Junior Research Fellow, Institute ITKOR

To increase the competitiveness of the organization correspondent suggested to use such business practices as benchmarking and reengineering.

Keywords: **competitiveness, assets, financial stability, benchmarking, reengineering business processes.**

Современные методы ведения бизнеса крайне важная и актуальная проблема как для каждой конкретной организации, так и для России в целом.

«Большинство товарных рынков в нашей стране пока что сложно назвать конкурентными, практически по всем показателям, отражающим условия для инноваций и ведения бизнеса, страна активно теряет позиции»[1], — пишет РБК daily, а данные interfax говорят о том, что Россия находится лишь на 63-м месте в рейтинге конкурентоспособности, рассчитываемом Всемирным экономическим форумом (ВЭФ)[2]. Все это свидетельствует о том, что конкурентоспособность отдельных российских предприятий оставляет желать лучшего, а методы ведения бизнеса развиваются медленными темпами и существенно отстают от аналогичных методологий, применяемых в зарубежных странах. В определенной мере причинами, объясняющими недостаточно стремительное развитие методов ведения бизнеса в нашей стране, является их нераспространенность в современных российских экономических условиях.

В качестве одного из современных методов предлагаем использовать бенчмаркинг.

Бенчмаркинг — современный инструмент, повышающий конкурентоспособность организации, однако если данный инструмент еще недостаточно широко применяется в заграничной практике, то что говорить об использовании бенчмаркинга в России, где в основном новые методы не разрабатываются, а только совершенствуются уже имеющиеся зарубежные методологии и приспосабливаются к российским условиям.

[1] http://www.rbcdaily.ru/2010/09/10.
[2] http://www.interfax.ru/business/news.

Методология бенчмаркинга — одно из направлений совершенствования деятельности предприятия, заключающееся в улучшении качества товарной продукции.

Одним из основных этапов бенчмаркинга является проведение сравнительного анализа финансовых показателей деятельности организации с показателями других наиболее конкурентоспособных компаний.

Другими словами, бенчмаркинг представляет собой сравнительную методику на основе общедоступной информации, в которуе входят данные о ценах, установленных на готовую продукцию предприятия, или о составе и величине активов организации или другая официальная информация, распространяемая через экономические газеты, специализированные журналы или Интернет. Возможно также использование для этих целей данных Росстата.

«Бенчмаркинг основан на непрерывном отслеживании деятельности конкурентов, анализе этой информации и принятии решений по совершенствованию собственной деятельности с учетом достижений конкурентов»[3].

То есть конкурентный бенчмаркинг — это современный метод ведения бизнеса, с помощью которого организация, опираясь на известную информацию о деятельности конкурентов, может правильно оценить свои конкурентные преимущества, выявить сильные и слабые стороны в своей деятельности, то есть бенчмаркинг — это инструмент, позволяющий применить опыт конкурентов в деятельности фирмы.

«Современный менеджмент рассматривает бенчмаркинг как систематическую деятельность, направленную на поиск, оценку, адаптацию и использование лучших практик ведения бизнеса независимо от отрасли, в которой действует компания»[4].

Если происходит сопоставление работы организации с деятельностью других предприятий, не являющихся прямыми конкурентами, то имеет место функциональный бенчмаркинг.

Бенчмаркинг может быть также внутренним. В этом случае сравнивается работа различных подразделений организации.

В случае если сопоставляются отдельные показатели деятельности, имеющие сходство с международными компаниями, функционирующими в другой сфере деятельности, но некоторые процессы которых похожи на процессы организации, то имеет место общий бенчмаркинг.

Консультативный бенчмаркинг проводится при помощи экспертов.

По-нашему мнению наиболее эффективным из перечисленных выше видов является применение конкурентного бенчмаркинга, поскольку в этом случае сравнение происходит с организациями, непосредственно функционирующими в одной отрасли, а это, в свою очередь, позволит избежать ошибок и лучше понять возможности развития предприятия.

«Практика компаний подтверждает, что процесс бенчмаркинга представляет собой эффективный инструмент совершенствования ключевых сторон бизнеса»[5].

Главной задачей бенчмаркинга можно назвать повышение конкурентоспособности предприятия. «В нем находит отражение множество аспектов деятельности компании, которая намерена улучшить свой бизнес, опираясь на творческое восприятие удачного опыта других фирм»[6]. Поэтому как утверждает Д.А. Колосков, необходимо обратить особое внимание на распространенные ошибки, выявляемые в процессе применения бенчмаркинга.

Так, анализ бенчмаркинга необходимо осуществлять только после проведения анализа как деятельности предприятия, так и его конкурентов, затем на основе проведенного анализа необходимо сравнить способы и условия их функционирования, в результате чего лишь при значительном сходстве рассматриваемых организаций можно сделать вывод об использовании методов бенчмаркинга в данной компании.

Методологию бенчмаркинга лучше применять в отдельных наиболее важных или проблемных конкурентных местах, так как анализ и оценка всей системы деятельности предприятия является достаточно дорогостоящим и долговременным процессом.

Еще одной наиболее широко распространенной ошибкой является использование методологии бенчмаркинга по отношению к тем процессам, которые отличаются от стратегии и тактики ведения бизнеса.

«Бенчмаркинг позволяет организациям совершенствоваться, взаимодействуя с другими игроками рынка, выставляя инструменты превосходства, целенаправленно внедряя их в свою деятельность и лучше используя потенциал роста».

Еще одним новейшим методом ведения бизнеса является реинжиниринг бизнес-процессов компании, применяющийся в основном в исключительных случаях, к которым, например, может относиться банкротство предприятия.

Реинжиниринг как и бенчмаркинг способствуют повышению конкурентоспособности фирмы, так как, например, может состоять в совершенствовании технических характеристик, используемых на производстве, чем и позволяет улучшить финансовое состояние предприятия.

Реинжиниринг проводится по следующим этапам:

1. Анализ экономической ситуации в текущий момент времени.

2. Оценка финансового положения предприятия на основе проведенного анализа.

3. Выбор стратегической цели и постановка в соответствии с ней тактических задач развития предприятия в будущем. При этом первые три этапа могут проводиться параллельно.

4. На основе предыдущих этапов пересматривается деятельность предприятия и разрабатываются новые методы ведения бизнеса. При этом необязательно полное искоренение старых методов ведения бизнеса и

[3] *Дохолян С.Б., Овсянникова Т.С.* Основы маркетинга. Часть 1. Учебный курс (учебно-методический комплекс).

[4] *Колосков Д.А.* Управление программами бенчмаркинга конкурентных преимуществ в многонациональных компаниях // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 4 (24).

[5] *Там же.*

[6] *Там же.*

внедрение новых, но необходимо введение существенных изменений в действующие процессы.

5. Последний этап — внедрение разработанного проекта нового бизнеса.

Таким образом, реинжиниринг начинается с оценки ситуации, сложившейся в данный момент на предприятии. Затем необходимо определить не только узкие места деятельности предприятия, но также выявить сильные стороны и совершенствовать организацию его бизнес-процессов. На основе этих мероприятий разрабатывается новая система управления организацией и проводится контроль за ее выполнением.

Реинжиниринг также может основываться на изменении информационных систем: это внедрение самых последних информационных технологий для достижения совершенно новых деловых целей.

Данный метод совершенствования работы организации устраняет лишнюю работу на предприятии и позволяет сосредоточиться на наиболее главных направлениях ее деятельности, а также позволяет оптимизировать необходимое количество ресурсов, например, с помощью уменьшения времени транспортировки.

Необходимость применения реинжиниринга возникает в случаях, когда предприятие нуждается в радикальных преобразованиях, например при реорганизации.

Реинжиниринг может также применяться, если на предприятии происходит смена существующих управленческих структур на новые более совершенные и приспособленные к окружающим условиям или при реструктуризации деятельности.

Рекомендуется применять методологию реинжиниринга не только предприятиям, находящимся в крайне неустойчивом финансовом состоянии, то есть банкротство которых оказывается неизбежным, но и тем организациям, у которых нет в данный момент трудностей, но возможно их появление в связи с изменениями окружающей среды, к которым, в частности, может относиться появление на рынке товаров и услуг новых конкурентоспособных предпринимательских структур.

Применение реинжиниринга возможно и для тех организаций, положение которых на товарном рынке можно определить как удовлетворительное, но имеющих желание улучшить свою деятельность в будущем и достичь наилучших результатов.

То есть использование реинжиниринга будет целесообразно не только предприятиям, находящимся на стадии банкротства, но и тем организациям, которые хотят повысить свои конкурентные преимущества и усовершенствовать методы управления предприятием.

Реинжиниринг бизнес-процесса заключается в коренной перестройке всей деятельности организации, в процессе которой должны быть пересмотрены инвестиционная, ценовая, производственная политика. Он может распространяться не только на деятельность всей компании, но и на отдельные операции.

Однако при внедрении методов реинжиниринга необходимо обратить внимание на то, что многие предприятия стараются избежать радикальной трансформации, то есть полного изменения всей деятельности предприятия. Очень часто руководство компании ограничивается только проведением частичных перемен, а этого иногда оказывается недостаточно. Поэтому перед проведением реинжиниринга необходимо оценить степень его устойчивости и финансового положения на рынке товаров и услуг.

При применении методов реинжиниринга большую роль также играет кадровый потенциал, так как успешность проведения реинжиниринга во многом зависит от заинтересованности сотрудников организации в структурных изменениях, которые при использовании реинжиниринга являются обязательным этапом усовершенствования бизнес-процессов.

Так, например, в организации в ходе проведения реинжиниринга одним из условий может быть изменение отношения к конкурентам, которых работникам предприятия предлагается воспринимать не в качестве конкурентов, а в качестве партнеров, что приводит к существенному изменению отношений, возникающих в результате передвижения средств денежных фондов или финансовых отношений.

Управление конкурентоспособностью фирмы, основанное на таких современных методах ведения бизнеса, как бенчмаркинг и реинжиниринг, — эффективный способ поддержания финансовой устойчивости как каждого отдельного предприятия на отечественном рынке товаров и услуг, так и всех российских компаний на мировой финансовой арене.

Литература

1. *Адамов Н.А.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие — 3-е изд. перераб. и доп. (коллектив авторов). — М.: ИД «Экономическая газета», 2012.

2. *Кириллова А.А., Адамов Н.А.* Управление затратами в условиях финансового кризиса // Финансовая газета. 2008. № 48.

3. *Кривошей В.А.* Экономические аспекты формирования и оценка рисков торговой организации: монография. — М.: Экономическая газета, 2011.

4. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике. — Москва, 2009.

5. Дохолян С.Б., Овсянникова Т.С. Основы маркетинга. Часть 1. Учебный курс (учебно-методический комплекс).

6. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. 2-е изд. перераб. и доп. / под общей редакцией Адамова Н.А. — М.: Экономическая газета, 2011. — 518 с.

7. *Винслав Ю.Б., Вишневская О.В.* Антикризисные механизмы управления предприятием // Финансовая жизнь. 2010. № 2.

8. *Колосков Д.А.* Управление программами бенчмаркинга конкурентных преимуществ в многонациональных компаниях // Проблемы современной экономики. 2007. № 4 (24).

9. http://www.rbcdaily.ru/2010/09/10.

10. http://www.interfax.ru/business/news.

Определение результативности регулирования денежных потоков строительных компаний

Кеменов А.,
к. э. н., докторант, Институт ИТКОР

Предложена модель расчета интегрированного показателя, определяющего эффективность управления денежными потоками по группе частных показателей, отражающих эффективность основной деятельности, соотношение источников финансирования и отраслевую специфику строительства. Интегрированный показатель позволяет заменить экспертную оценку весов отдельных факторов количественным их расчетом на основе коэффициентов, показывающих состояние денежных потоков на примере строительных организаций.

Ключевые слова: **денежные потоки предприятия, показатели эффективности управления, статистические методы факторного и регрессионного анализа.**

Estimation of a management efficiency monetary streams of the building organization

Ketenov A.,
Ph.D., Institute ITKOR

The model of calculation of the integrated parameter determining a management efficiency by monetary streams on group of private(individual) parameters, reflecting efficiency of primary activity, a parity(ratio) of sources of financing and branch specificity of construction is offered. The integrated parameter allows to replace an expert estimation of weights of separate factors with their quantitative calculation on the basis of the factors showing a condition of monetary streams on an example of the building organizations.

Keywords: **monetary streams of the enterprise, parameters of a management efficiency, statistical methods factorial and регрессионного the analysis.**

Качество финансового менеджмента любого хозяйствующего субъекта определяется в первую очередь эффективностью управления его денежными потоками. Эффективное управление денежными потоками позволяет повысить уровень финансовой гибкости предприятия, что выражается:

- *в сбалансированности поступлений и использовании денежных средств;*
- *в росте объемов продаж и оптимизации оттоков за счет оперативного маневрирования денежными ресурсами;*
- *в повышении гибкости привлечения заемных средств, что выражается в снижении расходов на процентные платежи по долговым обязательствам;*
- *в возможности высвобождения денежных ресурсов для их инвестирования в более доходные объекты при*

относительно невысоких расходах на обслуживание долга;

● *в использовании модели для оценки эффективности работы структурных подразделений при анализе денежных потоков по видам деятельности;*

● *в повышении финансовой независимости, а следовательно, и финансовой устойчивости предприятия и нейтрализации угрозы финансовой несостоятельности.*

Важную роль в оценке эффективности управления денежными потоками предприятия играет определение ключевых параметров, влияющих на действенность управления денежными потоками. Учет этих параметров необходим в силу того, что любой хозяйствующий субъект:

— во-первых, стремится как минимум к финансовой устойчивости предприятия, и этот показатель может также выступать как обобщающий показатель мониторинга финансовой устойчивости компании;

— во-вторых, должен иметь некоторый интегральный показатель оценки эффективности управления денежными потоками, который должен вобрать в себя не только объективные факторы, но и важнейшие специфические (субъективные) факторы, отражающие особенности этого процесса в строительстве.

В последнее время большинство исследований содержат формулу расчета интегрального показателя, полученного путем взвешенного суммирования весов отдельных факторов, которые определяются на основании экспертных оценок:

$$K = \sum_{i=1}^{n} W_i K_i, \qquad (1)$$

где K_i — частные показатели управления денежными потоками предприятия общим числом N;

W_i — весомость отдельных факторов в общей сумме.

Разные авторы, в зависимости от объекта исследования и исходя из своих научных взглядов, обосновывают различные группы факторов, которые необходимо включать в интегральный показатель. Кроме того, предлагаются разные способы осуществления экспертных оценок, а зачастую просто указывается на то, что «весовые коэффициенты определяются экспертно».

Результаты таких исследований вызывают много споров в литературе. Прежде всего не ясно, что же выражает в содержательном смысле число, полученное путем суммирования отдельных факторов. Есть ли у него какой-то прототип в реальной рыночной практике предприятия или это абстрактные числа, не имеющие адекватной интерпретации в экономике? Почему проводится именно суммирование, а, например, не перемножение факторов? Ответить на эти вопросы сложно, так как нет способа проверки данных гипотез. Ведь в основе расчета интегральных показателей лежит экспертная оценка весомости отдельных факторов, носящая субъективный характер.

Однако, на наш взгляд, предлагаемый способ расчета интегрального показателя эффективности управления денежными потоками в строительной организации позволит исключить экспертные оценки при выполнении расчетов, основанных на доступной информации о деятельности предприятия.

В настоящее время обобщающим показателем эффективности управления денежными потоками организации считается коэффициент эффективности чистого денежного потока или метод ликвидного денежного потока. Эти показатели отражают достижение финансовой устойчивости, которая является обобщающей целью: для предприятий малого бизнеса она является основной на всех этапах жизненного цикла предприятия, а для среднего и крупного бизнеса она является основной для отдельного структурного подразделения.

Между тем в данном случае представляется целесообразным использовать показатели не рентабельности в общеэкономическом смысле слова, а «рентабельности денежных потоков». Это связано с тем, что с точки зрения финансовой политики организации ее основной целью является достижение конечного финансового результата, оцениваемого в денежном выражении. В качестве величины, позволяющей оценить этот финансовый результат, выступают чистые денежные потоки, но рассчитанные не по всем видам деятельности, которых у большинства строительных организаций не имеется, а только по основной деятельности:

$$Р_{чдп} \frac{ЧДП_{од}}{\text{Совокупный капитал}}, \qquad (2)$$

где $Р_{чдп}$ — рентабельность чистого денежного потока от основной деятельности;

$ЧДП_{од}$ — чистый денежный поток от основной деятельности.

Данный показатель характеризует возможность предприятия погасить свои денежные обязательства перед кредиторами и заемщиками с учетом имеющихся у него материальных и финансовых ресурсов. Такая концепция рентабельности является более предпочтительной, поскольку именно в условиях кризиса предприятие испытывает значительные трудности, связанные с хронической нехваткой денежных средств для расчетов с контрагентами и по своим обязательствам перед бюджетной системой. Рентабельность чистого денежного потока от основной деятельности более полно отражает реальное финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Таким образом, в строительных компаниях эффективность управления денежными потоками прежде всего может проявляться в финансовой устойчивости предприятия, которая характеризуется финансовой самодостаточностью и рентабельностью денежных потоков.

Традиционно оценку финансовой независимости проводят, используя систему показателей ликвидности, к которым относят коэффициент абсолютной ликвидности, промежуточный коэффициент ликвидности, коэффициент общей ликвидности (покрытия). Они рассчитываются

как отношение той или иной группы элементов оборотного капитала к одной и той же величине — сумме краткосрочных обязательств организации на дату составления бухгалтерского баланса и показывают степень превышения величины оборотного капитала над всеми краткосрочными обязательствами. Однако данные коэффициенты имеют ряд недостатков. Рассмотрим некоторые из них.

При анализе данных коэффициентов их сравнивают с установленными нормативными значениями. Оптимальное значение для коэффициента общей ликвидности (покрытия) должно быть больше единицы и лежать в диапазоне от 1 до 2 (иногда 3). Превышение этой величины считается нежелательным и свидетельствует о неэффективной структуре капитала. Поэтому значение коэффициента общей ликвидности (покрытия) ниже нормативного официально предложено рассматривать как отрицательную тенденцию в оценке финансовой независимости организации.

По мнению многих экономистов, оптимальное значение коэффициента абсолютной ликвидности для большинства хозяйствующих субъектов России годится в интервале от 0,2 до 0,25. В последние годы значение этого показателя в коммерческих организациях всех отраслей России постоянно снижается, свидетельствует о неэффективной структуре капитала и низком «качестве» активов.

Ограничение этих показателей должно устанавливаться не только снизу, но и сверху. Поскольку высокие значения коэффициентов ликвидности свидетельствуют либо о неэффективном управлении капиталом, либо о сознательном желании перестраховаться, располагая запасом неиспользованных собственных оборотных средств. Все это в результате приводит к снижению эффекта финансового рычага при использовании заемного капитала.

При учете пограничных значений избранных коэффициентов их величина совпадает с расчетными величинами на основе условной структуры баланса. На этот факт справедливо указывает в своих работах М.Н. Крейнина: так как знаменатель при расчете всех трех коэффициентов один и тот же, то нормативный уровень предполагает, что денежные средства составляют около 25% дебиторской задолженности, запасы равны примерно 67% всего оборотного капитала, дебиторская задолженность — 26,7% всей стоимости оборотного капитала. Таким образом, по мнению М.Н. Крейниной, по уровням рассчитанных показателей невозможно дать однозначную оценку финансовой независимости организации.

Изучение практики применения данных коэффициентов ликвидности баланса для оценки финансовой независимости показало, что они имеют значительные недостатки, к которым относятся:

● *малая информативность для прогнозирования будущих денежных поступлений и платежей;*

● *игнорирование возможности участия всех статей оборотного капитала в текущей деятельности не может дать объективной характеристики финансовой независимости организации;*

● *наличие потенциальных обязательств, не отражаемых в балансе и не учитываемых при расчете коэффициентов ликвидности баланса, снижает степень достоверности данных;*

● *исключение перспективных выплат, способных вызвать значительный отток денежных средств в будущем;*

● *отсутствие в расчете коэффициентов ликвидности «качества» таких элементов, как краткосрочные финансовые вложения, приравненные к денежным эквивалентам, и прочие краткосрочные финансовые вложения, некоторые статьи дебиторской и кредиторской задолженности.*

Исходя из выявленных выше недостатков видно, что недостаточно обоснованно показатели ликвидности баланса считать коэффициентами финансовой самодостаточности, так как они характеризуют возможность погашения только краткосрочных обязательств и только при чрезвычайных обстоятельствах (при условии необходимости возврата всех краткосрочных долгов за счет продажи всего оборотного капитала).

Данные коэффициенты могут характеризовать ликвидность бухгалтерского баланса только на дату его составления, и поэтому их целесообразно рассматривать лишь в качестве коэффициентов ликвидности баланса, а не финансовой независимости. При характеристике же финансовой независимости правомерно оперировать такими понятиями, которые позволят определить достаточность денежных средств, получаемых организацией в результате текущей деятельности для погашения своих обязательств. Выявленное отсутствие дефицита финансовых ресурсов позволит сделать вывод о работе организации на поддержание стабильной финансовой независимости. Поэтому считаем целесообразным в нормальных условиях функционирования организации финансовую самодостаточность определять на основе денежных потоков путем расчета различных коэффициентов.

Рассматривая совокупные факторы, учитываемые при расчете интегрального показателя, важно выделить только такие, которые будут характерны для всей совокупности предприятий данной отрасли. При этом всю совокупность факторов предлагается разделить на три группы:

● *цели, которые определяют всю финансово-хозяйственную деятельность предприятия. В нормальных условиях хозяйствования такими целями являются для предприятий малого бизнеса достижение финансовой устойчивости, для предприятий среднего и крупного бизнеса — максимизация рыночной стоимости компании.*

Однако в условиях экономического кризиса для всех хозяйствующих субъектов на первый план выдвигаются цели обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности организации, так как в противном случае не имеет смысла и говорить об эффективности чистого денежного потока;

● *финансовые ресурсы предприятия, наличие которых в условиях спада экономики является особенно актуальным;*

● *факторы прямого и косвенного воздействия внешней среды на предприятие (государственное регулирование, финансово-кредитная политика государства, конъюнктура рынка и т. п.).*

Вся специфика строительства как высокодоходной отрасли экономики с крупномасштабным производством сконцентрирована в цели строительного бизнеса, которой является не максимизация прибыли, а максимизация доходов акционеров компании или в отдельных случаях максимизация стоимости компании.

Эффективность управления денежными потоками для более полной реализации поставленной в отрасли цели может быть определена следующей системой показателей:

1. *Показатели эффективности основной деятельности:* рентабельность продаж; коэффициент оборачиваемости активов.

2. *Показатели, отражающие соотношение источников финансирования бизнеса:* коэффициент общей платежеспособности; коэффициент маневренности; коэффициент финансового рычага.

3. *Показатели, характеризующие отраслевую специфику строительства:* продолжительность финансового и технологического циклов; доля незавершенного производства в оборотных активах; объем и сроки выплат поставщикам и подрядчикам.

В общем случае влияние этих показателей на эффективность управления денежными потоками вряд ли сводится к их линейной комбинации. Поэтому интегральную эффективность представим в виде некой функции трех групп переменных, вид которой пока не будем уточнять.

$$E_m ncf = KX\,[(T_i, i=1, \ldots N_t), (S_i, i=1, \ldots, N_s), (C_i, i=1), \ldots N_c), W_i, i=1, \ldots N_w)], \quad (3)$$

где: $E_m ncf$ — рентабельность чистого денежного потока от основной деятельности (cf), характеризующая эффективность управления ими;

K — показатели интегральной эффективности управления денежными потоками предприятия;

T — показатели эффективности основной деятельности предприятия;

S — показатели, характеризующие соотношение источников финансирования бизнеса;

C — показатели, характеризующие отраслевую специфику строительства;

W — весовые коэффициенты;

i — количество наблюдаемых значений переменной, которые она принимает в исследуемом периоде.

Для оценки эффективности управления денежным потоком предлагается использовать восемь показателей, наиболее часто применяемых и наиболее полно характеризующих финансовое состояние. Для определения интегральной оценки решается регрессионная задача подбора таких весовых коэффициентов Wi, чтобы вычисленные значения рентабельности чистого денежного потока максимально близко соответствовали фактическим величинам из отчетов. При этом количество наблюдаемых значений интегральной оценки эффективности денежного потока должно быть на порядок больше объясняемых значений.

Выражение (3) можно проверить построением двух разных функций — *аддитивной*[1] и *мультипликативной*[2]:

$$Д = \sum_{i=1}^{n} W_i K_i, \quad (4)$$

$$Д = \prod_{i=1}^{n} (K_i)^{W_i}, \quad (5)$$

где K_i — обобщающий показатель воздействия на эффективность управления денежными потоками всех рассматриваемых факторов, значение которых определяется:

$$K_i = \frac{R_i}{norm\,(R_i)}, \quad (6)$$

где R_i — значение показателя;

norm (R_i) — нормативное значение показателя.

Согласно формуле (6) каждый из рассматриваемых коэффициентов учитывается на верхнем уровне нормативного значения, ниже которого отдельные стороны финансового состояния признаются неудовлетворительными. *Именно верхний уровень норматива по каждому коэффициенту наиболее полно и точно отражает финансовую устойчивость:*

● *коэффициент общей платежеспособности — более 0,5;*

● *коэффициент маневренности — от 0,3 до 0,4;*

● *коэффициент финансового рычага — менее 1.*

В тех случаях, когда такие нормативы отсутствуют (например, рентабельность продаж, коэффициент оборачиваемости активов, продолжительность финансового и технологического циклов, доля незавершенного производства, объем и сроки выплат поставщикам и подрядчикам), целесообразно использовать наибольшие значения, полученные при расчетах этих показателей.

Таким образом, рентабельность ЧДП по основной деятельности, используемая в дальнейших расчетах, определена как отношение полученного показателя каждой группы в рассматриваемый период к его нормативному значению.

При полном соответствии значений финансовых показателей нормативным или максимальным уровням их сумма будет равна единице, которая выбрана нами в качестве интегрального показателя «условно удовлетворительного предприятия». Предлагаемая модель оценки эффективности управления денежными потоками позволяет оценить его не с точки зрения близости к эталонному, а с точки зрения отдаленности от критического состояния. Поэтому возникает необходимость введения

[1] Аддитивность — свойство величин, состоящее в том, что значение величины, соответствующее целому объекту, равно сумме значений величин, соответствующих его частям (модель суммирующая).

[2] Мультипликативность — модель умножающая, показывающая зависимость между величинами.

Таблица 1

Коэффициенты интегрального показателя

Наименование показателя	ОАО «ЛМК»	ЗАО «ЖСР»	ООО «ПГС»
Y-пересечение (рентабельность чистого денежного потока)	1,06	-0,78	1,38
Показатели эффективности основной деятельности			
Рентабельность продаж	-0,005	0,38	-0,39
Коэффициент оборачиваемости активов	-0,24	1,08	-0,03
Показатели, отражающие соотношение источников финансирования			
Коэффициент общей платежеспособности	0,33	-0,03	0,31
Коэффициент маневренности	-0,67	0,46	-1,09
Коэффициент финансового рычага	0,17	0,04	-0,05
Показатели, характеризующие отраслевую специфику строительства			
Продолжительность финансового и технологического циклов	0,007	0,03	-0,15
Доля незавершенного производства	0,02	0,38	0,48
Объем и сроки выплат поставщикам и подрядчикам	-0,18	0,23	0,01

Таблица 2

Расчет интегрального показателя

Наименование предприятия	Алгоритм расчета интегрального показателя	Значение интегрального показателя
ОАО «ЛМК»	Рчдп = 1,06 – 0,005ROS – 0,24ТАТ + 0,33Копл – 0,67Кфн – 0,67Кфн + + 0,17ФР + 0,007ФЦ + 0,02НЗП – 0,18КЗ	0,48
ЗАО «ЖСР»	Рчдп = –0,78 – 0,38ROS + 1,08ТАТ – 0,03Копл + 0,46Кфн + 0,04ФР + + 03ФЦ + 0,38 НЗП + 0,23КЗ	1,8
ООО «ПГС»	Рчдп = 1,38 – 0,39ROS – 0,03ТАТ + 0,31Копл – 1,09Кфн – 0,05ФР – – 0,15ФЦ + 0,48НЗП + 0,01КЗ	0,46

где Рчдп — рентабельность чистого денежного потока от основной деятельности;
ROS — рентабельность продаж;
ФЦ — продолжительность финансового цикла;
Км — коэффициент маневренности;
Копл — коэффициент общей платежеспособности;
ФР — коэффициент финансового рычага; АКЗ — изменение кредиторской задолженности;
Днзп — доля незавершенного производства;
ТАТ — коэффициент оборачиваемости активов.

понятия «условно удовлетворительное предприятие» при выборе базы отсчета интегрального показателя. Будем считать, что «условно удовлетворительное предприятие» имеет финансовые показатели, соответствующие нормативным максимальным значениям. Тогда значение интегрального показателя управления денежными потоками предприятий менее единицы, получаемое при суммировании коэффициентов, следует оценивать как неудовлетворительное.

Необходимо отметить, что мультипликативная форма (6) анализа преобразуется в аддитивную путем логарифмирования (7):

$$\ln(Д) = \sum_{i=1}^{n} W_i \ln(K_i). \qquad (7)$$

В результате расчета приведенных уравнений получена группа весовых коэффициентов (Wi, i = 1, ..., n) для каждого фактора. Однако при проведении численных экспериментов у отдельных групп показателей появились отрицательные значения, что не позволяет использовать формулу (4), так как невозможно провести логарифмирование отрицательного числа.

Тогда характер зависимости интегрального показателя от отобранных факторов, влияющих на величину рентабельности чистого денежного потока, будет принимать вид (3). При проведении динамической оценки интегрального показателя получаем некоторое число оценок, соответствующее количеству сравниваемых периодов (данные за три года с разбивкой по кварталам), которые представляют собой временной ряд и дальше подвергаются обработке по правилам математической статистики (исследование одномерных и многомерных статистических совокупностей).

В основе расчета интегрального показателя оценки эффективности управления денежными потоками лежит сравнение предприятий по каждому коэффициенту, соответствующему нормативному максимальному значению, определенному исходя из критериев эффективности хозяйственной деятельности и организации финансов предприятия, принципов достаточности, ликвидности и доходности его капитала.

На основании корреляционного анализа по трем предприятиям (табл. 1) выявлено, что теснота связи между показателями по рассматриваемым предприятиям варьируется в больших пределах.

По ОАО «ЛМК» тесная зависимость выявлена:

- *между коэффициентом маневренности и рентабельностью продаж — (-0,47);*
- *долей незавершенного производства и рентабельностью продаж — (+0,41);*
- *коэффициентом общей платежеспособности и оборачиваемостью активов — (-0,4);*
- *коэффициентом маневренности и объемами и сроками выплат поставщикам и подрядчикам — (-0,39).*

Из приведенных показателей наиболее тесную (отрицательную и положительную) и часто повторяющуюся связь имеют коэффициент маневренности и рентабельность продаж. Однако значения коэффициентов корреляции не противоречат требованиям регрессионного анализа о независимости переменных, и эти показатели будут в дальнейшем приниматься во внимание.

По ЗАО «ЖСР» тесная взаимосвязь была установлена:

- *между коэффициентами финансовой независимости и финансовым рычагом — (-0,54);*
- *коэффициентами общей платежеспособности и рентабельностью продаж — (-0,58);*
- *коэффициентом финансового рычага и рентабельностью продаж — (+0,51);*
- *рентабельностью продаж и объемами и сроками выплат поставщикам и подрядчикам — (+0,55).*

По ООО «ПГС» тесная взаимосвязь наблюдается только по двум коэффициентам: финансовой независимости и продолжительности финансового и технологического циклов — (-0,41). Но по изложенным выше причинам они также были оставлены в расчетах.

На основании полученной корреляционной зависимости рассчитаны коэффициенты интегрального показателя (методом регрессионного анализа) для каждого из рассматриваемых предприятий (табл. 1).

Экспресс-анализ полученных данных показывает, что все выявленные нами факторы нашли свое отражение в коэффициентах, показывающих их связь с рентабельностью чистого денежного потока. На их основе может быть построена модель расчета интегрального показателя, позволяющего оценить эффективность управления денежными потоками в организациях.

Все показатели, характеризующие денежные потоки, сведены в таблицу и ранжированы в соответствии с приоритетностью их для предприятия в сложившихся условиях хозяйствования. Результаты расчетов модели интегрального показателя по строительным предприятиям представлены в таблице 2.

Таким образом, в результате проведенных исследований было выявлено, что:

1) из известной системы показателей оценки денежных потоков только показатель «рентабельность чистого денежного потока по основной деятельности» в полной мере отражает эффективность управления денежными потоками, а следовательно, и финансовую устойчивость строительной организации;

2) предложенный интегральный показатель оценки эффективности управления денежными потоками дает возможность определить факторы, влияющие на формирование и использование чистого денежного потока. Числовое значение интегрального показателя, а также построение модели, раскрывающей его зависимость от ряда частных показателей, позволяют финансовым службам всех рассматриваемых хозяйствующих субъектов:

- на основе анализа частных показателей эффективности управления денежными потоками (рентабельности продаж, коэффициента оборачиваемости активов, коэффициентов маневренности, общей платежеспособности и финансового рычага, изменения кредиторской задолженности, доли незавершенного производства) осуществлять мониторинг качества управления денежными потоками в строительной организации. Анализ динамики числовых значений интегрального показателя дает возможность оперативно корректировать систему управления денежными потоками. А если в ходе проведения оценки будут установлены пороговые (предельно допустимые) значения частных показателей, то необходимость принятия мер по корректировке системы оперативного управления будет установлена после первого же расчета интегрального показателя;
- систематически проводить необходимые мероприятия по совершенствованию оперативного управления денежными потоками, уделяя особое внимание тем частным показателям, которые вошли в описываемую функцию с относительно большими весами. Разработка мероприятий, направленных на увеличение значений коэффициентов, получивших наибольшие веса, позволит существенно повысить эффективность управления денежными потоками;

3) разработанная формализованная модель определения интегрального показателя предприятия позволяет заменить экспертную оценку весов отдельных факторов количественным их расчетом на основе расчета коэффициентов, показывающих состояние денежных потоков хозяйствующих субъектов;

4) установлено, что с точки зрения данного нами определения интегрального показателя оценки эффективности управления денежными потоками при ее вычислении необходимо использовать аддитивную формулу вида (4), а не мультипликативную формулу вида (5);

5) объективная оценка весовых коэффициентов в разработанной модели (3) и рассчитанной в таблице оценкой для каждого предприятия позволяет уверенно говорить об относительной весомости отдельных факторов, влияющих на рентабельность чистого денежного потока, и дает возможность финансовому менеджеру принимать эффективные меры по ослаблению действия негативных явлений и усилению позитивных.

Литература

1. *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Бочаров В.В.* Управление денежным оборотом предприятий и корпораций [Текст]. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 215 с.
3. *Бригхем Ю., Эрхардт М.* Финансовый менеджмент. — СПб: Питер, 2005.
4. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст]. — М.: Финансовая статистика, 2003. — 432 с.
5. *Сорокина Е.М.* Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики [Текст]. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 176 с.

Товарно-сырьевые облигации как инструмент финансирования проектов по модернизации объектов коммунального хозяйства

Оленин Н.,
аспирант кафедры управления финансовыми рисками, Государственный университет управления
Морыженков В.,
д.э.н., профессор, заведующий кафедрой управления финансовыми рисками, Государственный университет управления

Кризисное состояние объектов коммунальной инфраструктуры, безусловно, требует от руководителей отраслевых компаний более радикальных управленческих решений, в том числе «переход» на новые инвестиционные модели. В данной статье рассматриваются возможности использования товарно-сырьевых облигаций как источника для проектов модернизации объектов коммунального хозяйства.

Ключевые слова: **объекты коммунальной инфраструктуры, финансовый инжиниринг, товарно-сырьевые облигации.**

Commodity bonds as a tool to finance projects for the improvement of municipal services

Olenin N.,
graduate student of financial risk management State University of Management
Moryzhenkov B.,
Professor, Head of Financial Risk Management Department, State University of Management

The crisis in the municipal infrastructure facilities, of course, require the heads of branch companies of more radical management decisions, including the «transition» to new investment model. This article discusses the possible use of commodity bonds as a source for the modernization projects of public utilities.

Keywords: **rtility infrastructure, financial engineering, commodity and raw material bond.**

Как известно, в начале 90-х годов многие отрасли народного хозяйства оказались в достаточно тяжелом состоянии. Устаревшее оборудование, низкая производительность труда, отсутствие современных технологий сделали российские отраслевые комплексы абсолютно неконкурентоспособными. Общий спад экономической активности и, как следствие, бюджетный дефицит привели к значительному сокращению инвестиций в развитие объектов государственной инфраструктуры. Это, в свою очередь, привело к ухудшению состояния основных

фондов большинства отраслей экономики, к сокращению их производственных возможностей, к деградации материально-технической базы. Наиболее сложная ситуация сложилась с государственными предприятиями в сфере коммунальной инфраструктуры. До проведения рыночных преобразований они финансировались в основном путем централизованного распределения бюджетных ресурсов. Всплеск инфляции, значительное сокращение бюджетных ресурсов привели к сильному сокращению ресурсной базы большинства предприятий. Потребности же предприятий в финансировании в реальном выражении остались примерно такими же, а с учетом инфляции и возрастающего износа даже возросли. Другой значимой проблемой коммунальных предприятий в новой «рыночной» системе стал тот факт, что для них оказалось невозможным привлечение частных инвестиций в свое развитие. На сокращение финансовой базы отраслевых предприятий, безусловно, оказывали существенное влияние и инфляционные процессы — рост стоимости строительных материалов, техники, земельной недвижимости и пр. факторы.

Другими словами даже общий обзор предприятий в разрезе данной отрасли демонстрирует, что большинство из них находятся в сложном состоянии, которое может быть охарактеризовано как кризисное. При низкой эффективности деятельности данные объекты государственной собственности обладают весьма существенной, но устаревшей материальной базой. Такая ситуация влечет за собой высокую стоимость обслуживания и снижение доходности предоставляемых услуг, что в свою очередь, обуславливает их низкую конкурентоспособность, нехватку инвестиционных средств, формирование увеличивающейся кредиторской задолженности и т. п.

Низкий уровень бюджетного финансировании в последние годы, а также кризисное состояние предприятий нашли свое отражение в сокращении инвестиционных программ. Как уже говорилось ранее, на протяжении всего периода реформ, процесс строительства и реконструкции многих отраслевых объектов, в том числе и требующих срочной модернизации, был приостановлен, либо осуществлялся крайне низкими темпами.

Между тем практика доказывает тот факт, что создание и использование инновационного финансового инструментария в последние годы ознаменовало качественно иной этап развития многих предприятий в различных отраслях экономики разных стран. Инновационный подход и творческий путь развития любой профессиональной деятельности является ведущим приоритетом, определяя успех той или иной компании на отраслевом рынке. В современных условиях возникает необходимость правильного реагирования на происходящие изменения в экономической среде с целью оперативного управления компанией и ее последующей адаптацией в высококонкурентной среде.

Можно наблюдать, как мировые рынки демонстрируют наглядные примеры того, насколько радикально может измениться текущий отраслевой рынок в случаях возникновения и повсеместного использования нового финансового инструментария. Многие финансовые инструменты и их последующие модификации в корне меняют отраслевые рынки, во много раз повышая потенциал компаний, взаимодействующих на них. Более того, международный опыт в данной области опирается на многочисленные теоретические исследования. Другими словами, российский риск-менеджмент имеет возможность воспользоваться готовым инновационным финансовым инструментарием, тем не менее требующим адаптации к российским условиям.

Можно также говорить, что повсеместно формируется новый сектор экономики — сектор «финансовых товаров», напрямую связанный с созданием и внедрением инновационного финансового инструментария. В основе развития данного рынка лежит несоответствие и несбалансированность в развитии различных секторов экономики и финансового рынка.

Что касается России, то в течение последних 20 лет многие отраслевые рынки подверглись кардинальным изменениям. 1990-е годы ознаменовали начало лавинообразного бума законодательных и финансовых инноваций. Многие российские финансовые, да и нефинансовые компании стали использовать в своей деятельности различные финансовые стратегии, включающие в себя всевозможные комбинации для оценки и управления инвестиционной доходностью и рисками. А ведь всего 30 лет назад ситуация была совсем иной — российские предприятия не были даже знакомы с таким финансовым инструментарием, как опционы, фьючерсы, свопы и FRA.

Для большинства российский финансовых компаний сейчас финансовый инжиниринг уже не редкость. Над внедрением новых финансовых продуктов трудятся многие специалисты в инвестиционных банках, инвестиционных фондах, на фондовых биржах и даже специалисты обычных корпораций, в том числе принадлежащих к государственным монопольным секторам экономики.

Также и каждая успешная отраслевая компания время от времени переходит на «новые рельсы своего бытия», меняя организационную структуру, принципы и модели управления и т. п., в том числе модели взаимодействия со своими контрагентами. Другими словами, все новое неизбежно приходит на смену старому. Эта истина верна на любом отрезке жизни компании, и особенно в те периоды, в которые компания реализует наиболее значимые и наиболее эффективные для себя стратегические управленческие решения. И, к сожалению, каждый такой процесс не всегда проходит безболезненно — старое не всегда своевременно уступает позиции, а малейшее движение к новому нередко рождает противодействие, на почве которого развиваются конфликты, способные снизить конечную эффективность проводимых преобразований.

В то же время практика показывает, что топ-менеджменту наиболее успешных компаний каждый раз удается «в новых условиях» сформировать взаимовыгодные долгосрочные отношения почти со всеми своими контрагентами — с клиентами, поставщиками, сотрудниками и акционерами. Как результат в таким компаниях оказываются возможными перспективные инвестиции

для еще большего укрепления текущих конкурентных преимуществ.

При этом одним из факторов успешности нередко становится впечатляющая скорость реализации управленческих решений — топ-менеджмент компании настолько оперативно содействует переменам, что временные препятствия не успевают разрушить долгосрочные стратегии. Другим необходимым условием успешности проводимых преобразований является ориентация топ-менеджмента на внутренний человеческий потенциал компании — при разработке и реализации корпоративной стратегии топ-менеджмент всегда полагается на навыки и компетенции множества специалистов, от маркетологов до руководителей производства.

Однако наиболее значимым фактором остается внедрение и реализация многочисленных управленческих инноваций, опирающихся на комплексный потенциал компании. Среди таких инноваций, как правило, присутствует реализация компанией принципа финансового инжиниринга, который помогает ей достичь стратегических целей.

Мнению о том, что финансовый инжиниринг (использование производных финансовых инструментов для управления рисками и создание специализированных финансовых инструментов) может помочь достичь стратегических целей иногда противоречит впечатление, которое возникает в связи с историями, непрерывно мелькающими в прессе. В большинстве своем это истории о том, как финансовые трейдеры используют производные финансовые инструменты в корыстных целях, доводя свои компании до банкротства. Здесь следует сказать, что подобные события ни в коей степени не связаны со стратегиями компаний, а владельцы и топ-менеджмент, за редким исключением, не имеют представления о происходящих в финансовых глубинах их компаний операциях. В результате такие компании, введенные в заблуждение рискованными финансовыми решениями их топ-менеджмента, действительно, теряют миллионы, а их руководство — свою работу.

Вполне логично, что подобный опыт следует изучать хотя бы для того, чтобы в будущем избегать аналогичного краха собственных компаний. В то же время не стоит принимать за основу тот факт, что финансовый инжиниринг — это прерогатива исключительно финансовых компаний, и «обычный» бизнес не может использовать его для реализации своих стратегий. Такое впечатление является ошибочным. Хорошо понимать подводные камни новых технологий, но не воспринимать их истинную конкурентную ценность недальновидно и крайне опасно.

Успешность в бизнесе — это прежде всего использование наиболее перспективных разработок, в число которых входит и финансовый инжиниринг. К сожалению, российские компании, в особенности консервативные коммунальные предприятия, крайне редко моделируют новый финансовый инструментарий, удовлетворяющий их потребностям. Более того, в условиях российского рынка, куда новые финансовые инструменты приходят со значительным опозданием, всегда присутствует впечатление о пагубном влиянии финансового инжиниринга на экономику в целом и на любую компанию в частности. Есть, правда, и такие компании, в которых топ-менеджмент все же не исключает положительного влияния финансового инжиниринга на бизнес, но видит его лишь как инструмент повышения стоимости кредитных, банковских и инвестиционных организаций и опасается и не понимает возможностей для компаний в других секторах экономики. Многие менеджеры даже не задумываются о том, что отдельные элементы финансового инжиниринга могут быть использованы для решения классических и очень досаждающих компанию проблем. При этом к их числу относится не только узкий пласт финансовых вопросов, например, отказ от транзакционных расходов при экспортных операциях. Финансовый инжиниринг может затрагивать широкий спектр стратегических проблем — в сфере маркетинга, производства, управления кадрами, отношений с инвесторами и стратегической реструктуризации — для которых финансовые методики могут предложить новые решения. Другими словами, задача для многих коммунальных предприятий как раз и состоит в том, чтобы, очертив рамки понятия «финансовый инжиниринг», выявить возможности, которые открываются при использовании финансового инструментария для достижения стратегических целей. Необходимо понимать, что широта понятия не дает возможности рассматривать все нюансы деятельности коммунальных предприятий, но в то же время можно рассматривать методологию применения финансового инжиниринга в более широком смысле, когда отдельные примеры получения конкурентных преимуществ смогут показать гибкость возможностей и натолкнуть на использование того или иного инструмента в деятельности почти любой отраслевой компании.

Несмотря на то что коммунальные компании в разные отрезки времени сталкиваются с различными управленческими проблемами, описанными выше, их цели, в целом достаточно прозрачны, а возможности четко определены. Как бы то ни было, традиционные подходы к решению стоящих перед ними задач являются недостаточными, а инвестиционные риски превышают их возможности. В такой ситуации, на первый взгляд, кажется невозможным придумать нечто новое и нетрадиционное.

Между тем следует признать, что инновационный подход всегда требует того, чтобы компании брали на себя ответственность за все риски, с которыми приходится сталкиваться их потребителям и контрагентам. Поэтому без структурирования, оценки и устранения инвестиционных рисков все стратегические инициативы топ-менеджмента будут обречены на провал. В конце концов, благодаря достаточно глубокому пониманию сути проблемы всегда может быть найден более чем эффективный инновационный подход.

Эффективные примеры доказывают, что реализация концепции финансового инжиниринга топ-менеджментом компании способна сформировать долгосрочное конкурентное преимущество множеством различных способов: посредством дифференцирования продуктов с помощью расширенного ассортимента вариантов цен и поставки, посредством увеличения производительности

с применением гибкого подхода к капитальным вложениям, посредством изменения характеристик риска портфеля акций или посредством стратегических слияний, обеспечивающих формирования взаимовыгодных ситуаций. При этом истинная цель любой инновации — показать и обозначить инвестиционные риски на всем пути реализации стратегии — от выявления источника риска, оценки стратегического преимущества в несении ответственности за риск до создания финансового инструментария для передачи риска и использования финансовых рынков для оценки и снижения рисков.

Предприятия — производители тепла в большинстве своем не увлекаются созданием изощренных маркетинговых программ. И до последнего времени не было никакой потребности или стимула к дифференциации реализуемого ими продукта, поскольку они существовали в условиях отсутствующей конкуренции. Однако все меняется, и элементарная рыночная логика говорит о том, что компания может быть эффективной в долгосрочном плане среди себе подобных, если она является поставщиком товара с наименьшей стоимостью, либо продукта, отличного от продукта конкурентов. Если представлять себе ряд подобных отраслевых компаний — производителей тепла в разрезе их возможностей для привлечения инвестиционного капитала, то долгосрочная эффективность становится для них, однозначно, ощутимым конкурентным преимуществом.

В тоже время всем без исключения коммунальным предприятиям практически бессмысленно гнаться за формированием какого-либо бренда производимого ими продукта (тепла).

Однако продажа такого продукта как тепло является вполне реальным бизнесом, которому свойственны многочисленные проблемы и возможности.

Долгое время, как известно, на внутреннем рынке природного газа сохранялись практически стабильно заниженные и регулируемые оптовые цены, что делало газ относительно дешевым сырьем по сравнению с альтернативными видами топлива. Это стимулировало отрасль к переходу на данный вид сырья и в то же время создавало условно безрисковую стабильность на отраслевых предприятиях.

Было очевидно, что любое повышение цен на сырье могло бы привести к увеличению издержек у потребителей, но в то же время обеспечивало необходимые условия для инвестиционного роста в отрасли. В долгосрочной перспективе увеличение цен на сырье стало бы основой для формирования рыночных отношений и однозначно привело бы к развитию идеи энергосбережения, и, как следствие, к повышению конечной эффективности отраслевых компаний.

Другими словами, с учетом текущих тенденций, а также основных ориентиров государственной политики, можно сделать вывод о том, что дальнейший и неизбежный переход к новым рыночным отношениям может вызвать весьма ощутимую нестабильность на внутреннем рынке природного газа и что отраслевые предприятия — поставщики тепла, являющиеся потребителями природного газа, очень сильно будут заинтересованы такими характеристиками, как надежная поставка и предсказуемые цены на сырье.

Что касается тарифов на тепловую энергию, то данный элемент внутреннего рынка до сих пор также продолжает оставаться объектом жесткой государственной политики. Предполагалось, что основная ее цель — ограничение роста цен (тарифов) на тепловую энергию — должна стимулировать теплоснабжающие предприятия сдерживать необоснованный рост издержек и стимулировать рост их эффективности. Способствовать повышению эффективности работы отраслевых предприятий, и как следствие, повышению их инвестиционного потенциала должен был, например, постепенный переход к установлению тарифов с применением долгосрочных методов регулирования, в том числе метода доходности инвестированного капитала (RAB).

Иные инициативы Правительства были направлены на снижение риск-составляющей, связанной с объективным и незапланированным ростом цен на сырье, потребляемое в течение расчетного периода регулирования. В частности, если компания, осуществляющая регулируемую деятельность, в течение расчетного периода имела экономически обоснованные расходы, не учтенные при установлении регулируемых тарифов (цен), то тогда эти расходы учитываются регулирующими органами при установлении регулируемых тарифов (цен) на последующий расчетный период регулирования (включая расходы, связанные с обслуживанием заемных средств, привлекаемых для покрытия недостатка средств).

Таким образом, можно констатировать, что до последнего времени цены как на природный газ, так и на реализуемую теплоэнергию находились под государственным контролем, и покупатели, и продавцы были уверены в предсказуемости их деятельности. В то же время следует ожидать, что в ближайшем будущем с учетом все большего перехода к рыночным механизмам, большая часть продаж в стране будет проводиться по спотовым ценам. Это может оказаться, с одной стороны, весьма реальной стартовой возможностью для разработки и внедрения нового финансового инструментария в деятельности коммунальных предприятий, позволяющего снизить высокие ценовые риски и повысить инвестиционные возможности для предприятий.

Представим себе ситуацию, когда на уровне некоего территориального образования реализована идея создания «газового банка» (например, посредством создания некой УК), который, реализуя комплексные программы структурированного финансирования, будет служить посредником между покупателями и продавцами сырья (например газа), позволяя обоим свести к минимуму нежелательные ценовые риски. Представим, что УК, реализуя некую инвестиционную программу, формирует единый «инвестиционный пакет» из производимого сырья, надежной доставки и предсказуемых цен. Кроме того УК тем самым формирует четкую продуктовую линейку и передает как производителям сырья (газа), так и коммунальным предприятиям — потребителям сырья уникальные возможности. Другими словами, с использованием

инновационного финансового инструментария может быть реализована кажущаяся невозможной задача по существенному снижению ценового риска. Маркетинговая стратегия УК при этом фактически может дать отраслевым компаниям — производителям тепловой энергии возможность избежать непредвиденных цен на природный газ. Это, в свою очередь, увеличит инвестиционные возможности коммунальных предприятий.

Принципиальная идея здесь в том, что чрезвычайная волатильность цен на природный газ становится неизбежностью на внутреннем рынке в случае перехода на новые рыночные механизмы хозяйствования. Использование же даже простейшего финансового инструментария может дать возможность коммунальным предприятиям получить выгоду от управления рисками неопределенности, которым могут оказаться подвержены как производители, так и потребители газа. Фактически и покупатели и продавцы газа получают возможность переложить свои риски, тем самым, снижая для себя стоимость инвестиционного капитала. Следует также понимать, что создание таких контрактов и защита от излишних рисков — классические задачи финансового инжиниринга.

Рассматривая инвестиционную составляющую развития компаний, следует учитывать, что руководству высшего звена, сталкивающемуся с резко возрастающим спросом на теплоэнергию, нередко также приходится принимать сложное решение о том, каким образом могут быть увеличены резервные мощности для удовлетворения данного спроса. Для руководства отраслевых компаний данная проблема стоит достаточно остро, поскольку правительственная политика ограничивает их возможности в финансировании новых проектов, а отрасль испытывает период беспрецедентного спада. Как же тогда отраслевая компания может удовлетворить потребности своих потребителей, не подвергая себя чрезмерным рискам? Как известно, строительство новых мощностей влечет за собой крупномасштабные финансовые вложения, которые могут ограничить гибкость на быстро изменяющемся рынке, поскольку речь идет о весьма дорогостоящих производственных активах с предполагаемым сроком службы в несколько десятилетий. Практически, если рассматривать отраслевое предприятие как совокупность производственных активов, то можно говорить о том, что инвестиционный капитал они превращают в тепловую энергию, и даже небольшое увеличение мощности объекта является для них весьма недешевым удовольствием.

Другими словами, вопрос увеличения инвестиционного потенциала осложняется несколькими факторами. В случае отмены государственного регулирования цен на сырье (например, газ), данный рыночный сектор будет подвержен постоянным ценовым изменениям. В условиях нового рынка, как показывает мировой опыт, сырье сможет покупаться и продаваться по спотовому или фьючерсному контракту.

В этом случае могут оказаться полезными все те же инновационные финансовые инструменты. Отраслевые компании могут брать сырьевые кредиты и использовать «сырьевые» опционы и облигации.

Вполне очевидно, что в настоящее время инвесторы избегают отраслевых предприятий, скорее всего, это связано с тем, что они считают, что риск инвестиций в них слишком высок по сравнению с возможным доходом. И убедить потребителей приобрести акции или облигации коммунального предприятия может быть очень непросто, особенно с учетом того, что потребители в современной деловой культуре не расположены к риску, а традиция инвестиций в городскую инфраструктуру в каком бы то ни было виде отсутствует.

Можно предположить, что многие руководители отраслевых предприятий согласились бы с такой ситуацией, когда платежи за теплоэнергию были бы привязаны к различным инвестиционным предложениям. Один из способов достижения подобной общности интересов со своими потребителями — учитывать ежеквартальные выплаты по облигационному займу или дивидендные выплаты в качестве погашения счетов за потребляемую теплоэнергию.

Возможно, для многих отраслевых предприятий такое инвестиционное участие потребителей оказалось бы критичным для обеспечения успеха предприятия в долгосрочной перспективе.

Представим, что в рамках некой инвестиционной программы отраслевым предприятием будет все же предложен своим потребителям некий «сырьевой облигационный займ». Вполне логично, что тогда администрация и топ-менеджмент предприятия должны предпринять все возможные меры по стимулированию населения к покупке данных облигаций. Представим, что каждому потребителю, приобретающему облигации, будет предоставлена возможность расплачиваться за потребляемое тепло приобретенными ранее облигациями, учитывающими некую скидку на счета по потребляемой теплоэнергии. Возможно, руководство компаний будет готово пойти на еще более агрессивные стимулы, в числе которых могут быть стабильные цены на предоставляемое тепло, а также льготные или бесплатные периоды потребления теплоэнергии.

Однако может оказаться, что потребителям нужно будет более определенное решение, которое сократит или устранит инвестиционный риск и убережет их самих от разорительных расходов. Как же могут быть достигнуты такие цели? Допустим, может быть использована еще одна классическая возможность для финансового инжиниринга, когда может быть принято следующее решение — предложен гарантированный минимальный возврат инвестиций.

Еще одна альтернатива, когда вместе с облигациями, можно будет также приобретать опционы (право, а не обязательство) продать облигации или обменять их на тепло в любое время на протяжении следующего года по фиксированной цене. В терминологии финансовых инженеров — предприятием может быть выпущен опцион на право продажи облигаций. Фактически предприятие обязывается выкупить свои облигации, гарантируя инвесторам минимальную стоимость, по которой будет выкуплена облигация.

Таким образом, используемые здесь элементы — сырьевой кредит, опционы и облигации будут представлять собой уже сложный финансовый инструментарий, состоящий из нескольких компонентов.

Данная комбинация не будет предназначена исключительно для управления ценовыми рисками. Напротив, подобная схема может реализоваться с целью снижения инвестиционного риска. Предположим, что коммунальные предприятия — производители тепла выступят заемщиками инвестиционного капитала по фиксированной процентной ставке, т. е. подвергнут себя ценовому риску, так как совокупный доход, получаемый от реализуемого тепла, на каком-то этапе может оказаться ниже совокупных расходов на газ, стоимость которого неожиданно возросла. В том же случае, если инвестиционный капитал будет предоставлен коммунальному предприятию по плавающим ставкам, то совокупный риск возрастет еще в большей степени, за счет возрастающего процентного риска. Подобные перспективы в еще большей степени повысят стоимость инвестиционного капитала для предприятия, тем самым окончательно разрушив надежду на эффективное стратегическое развитие.

В такой ситуации, безусловно, может оказаться полезным использование комбинации из сырьевого кредита и облигационного займа, снижающей, в конечном итоге стоимость инвестиционного капитала. Как известно из теории и практики риск-менеджмента, сырьевые кредиты основаны на следующем принципиальном алгоритме: если цена реализуемого тепла растет, то оплата по кредиту повышается. Вместе с тем, если взять отраслевое предприятие, то следует понимать, что одновременно с оплатой должна расти и выручка предприятия, хотя бы для того, чтобы не только не увеличивался риск последующего дефолта, но и росли потенциальные возможности предприятия. Аналогично оплата может повышаться, если цена на потребляемые ресурсы снижается. Если же снижается доход предприятия, вследствие снижения стоимости поставляемого тепла или роста стоимости сырья, то и платежи по кредитам должны снижаться. Обеспечение положительной корреляции между стоимостью обслуживаемого инвестиционного обязательства и ценой на производимый товар и потребляемые ресурсы значительно снижает совокупные инвестиционные риски, и, соответственно, повышает инвестиционные возможности отраслевого предприятия. Таким образом, речь идет об использовании отраслевыми предприятиями такого эффективного финансового инструмента как сырьевой облигационный займ. В отличие от классических условий и рамок предоставления инвестиционного капитала выплаты по такому сырьевому кредиту будут зависеть от текущей цены на потребляемое сырье, в данном случае на природный газ.

В международной практике существуют следующие типы облигационных займов: облигации форвардного и опционного типа. Первый тип облигационных займов — это ситуация, при которой номинальная стоимость облигаций и/или процентные выплаты по ней привязаны к цене на приобретаемое сырье. Данные облигационные займы коммунальные компании могут приобретать для страхования своих инвестиционных рисков, а также для снижения стоимости приобретаемого природного газа. Другая группа облигационных займов для коммунальных предприятий может оказаться полезна тем, что являясь владельцем данной ценной бумаги отраслевые предприятия при погашении в дополнение к стандартным выплатам могут получить право купить определенное количество природного газа по заранее фиксированной цене. Соответственно, инициатором подобного облигационного займа может являться некая региональная энергетическая компания, обеспечивающая региональные коммунальные предприятия сырьем. С другой стороны инициатором облигационных займов может являться и само коммунальное предприятие. Тогда в первом случае оно сможет предложить своим потребителям выступить в качестве источника инвестиционного капитала на определенный момент времени, а в другом случае — стать поставщиком тепла по заранее фиксированной цене.

Таким образом, рассмотренный выше пример, показывает, как финансовый инжиниринг может предложить решение трудноразрешимых проблем. Несмотря на то, что во многих отношениях примеры могут различаться, руководство в каждом конкретном случае должно осознавать необходимость использования финансового инструментария для разделения риска ради достижения поставленных стратегических целей.

Фондовые рынки предлагают возможность обмена рисками по допустимой цене. Топ-менеджмент отраслевых предприятий должен понимать, что на эффективном рынке, сложно или практически невозможно получить доход, полагаясь на справедливую оценку рисков. Кроме того, они должны скептически относиться к компаниям, которые берут на себя эти риски.

Вероятно, что в большинстве случаев будет достаточно сложено найти уже существующий производный контракт, который удовлетворил бы их потребностям. Однако сложность текущей ситуации и недостатки традиционных деловых решений должны стать стимулом к созданию уникальных специализированных решений. Несмотря на то, что эти решения могут быть достаточно дорогими, они являются более доступной и более эффективной альтернативой.

Можете ли вы структурировать контакт, который передаст риск по разумной цене, не подвергая вас неприемлемому риску? Финансовый инжиниринг, конечно же, не бесплатный инструмент, и сделки, передающие риск, требуют оплаты или накладывают другой риск, характерный для природы сделки. Руководство, использующее финансовый инжиниринг, должно понимать эти расходы и новые риски.

Несомненно, руководство должно оценить стоимость продажи рисков. Например, владелец портфеля облигаций может заплатить за опцион на продажу, который даст ему право на продажу портфеля по фиксированной цене в некоторый момент времени в будущем, таким образом устанавливая минимальный уровень доходности пакета облигаций и опционов. Более того, когда компании используют финансовый инжиниринг для получения гибкости, они должны понимать, что это связано с

дополнительными денежными издержками в случае, если они изменят свои планы в будущем.

В дополнение к явным затратам и рискам, руководители, использующие финансовый инжиниринг, должны помнить о других возможностях, которые сложно оценить. Как и в случае других корпоративных сделок существует некоторая опасность кредитного риска, поскольку решения финансового инжиниринга, как правило, включают контрагентов, которые могут ошибаться.

Кроме того, при необходимости принятия деловых решений всегда важно сохранять баланс рисков и доходов. Это очень простые понятия, но представленные выше примеры показывают, что правильное понимание их соотношения часто требует совместной работы финансовых инженеров и специалистов по вопросам стратегии. Финансовые инженеры могут помочь в оценке и управлении рисками, отвечая на такие вопросы, как: какова честная цена для снижения рисков колебания цен на сырье в условиях современного рынка, каким объемом прибыли при росте вверх я могу пожертвовать для защиты от падения стоимости ценных бумаг?. Однако в целом наиболее значимые доходы от сделок могут быть поняты и оценены только руководителями предприятий.

У каждой стороны есть своя информация о балансе рисков и доходов. Поодиночке ни финансовые инженеры, ни руководство не будут иметь достаточной информации для принятия обоснованного решения. Однако, они смогут это сделать, работая вместе. Потенциал для такого рода сотрудничества будет разным для разных компаний и конкретных ситуаций.

Конечно же, не все эксперименты в сфере финансового инжиниринга могут оказаться успешными. Отдача от некоторых из них может быть меньше, чем ожидалась, а некоторые риски — больше прогнозируемых. Новые технологии, например компьютерные вычисления или финансовый инжиниринг, обычно порождают победителей и поигравших. В случае компьютерных вычислений мы помним выживших — компании, которые стали богаче, используя дешевые технологии. Даже если мы вернемся на десять или двадцать лет назад, мы вспомним компании, эксперименты которых завершились провалом. Аналогичным образом, существуют компании, эксперименты которых в области финансового инжиниринга совсем не вдохновляют. Падения, о которых можно прочитать в заголовках газет, показывают компании, не прошедшие через сито новых технологий. У всех них есть одна общая черта — это близорукость части высшего руководящего звена. Сталкиваясь с новой ситуацией, высшее руководство зачастую опускает руки и снимает с себя всю ответственность. Результаты не удивляют: сложные финансовые программы, разработанные без учета бизнеса и стратегии его развития, как и компьютерные системы, построенные без связи с конечным пользователем, рискуют промахнуться.

Литература

1. *Балакирев Н.Н., Давиденко Л.П.* Облигации в системе рыночных отношений Российской Федерации / ИВЭСЭП, Знание, 2008, 64 с.

2. *Ричард С. Уилсон, Фрэнк Дж. Фабоцци.* Корпоративные облигации. Структура и анализ / Альпина Паблишер, 2005, 446 с.

3. *Серебренников И.В.* Формирование рынка облигаций сферы услуг / ЮРГТУ, 2006 г., 127 с.

4. *Фрэнк Фабоцци.* Рынок облигаций. Анализ и стратегии/ Альпина Паблишер, 2007 г., 958 с.

Сущность и формы изменений. Пути повышения управляемости изменениями

Смирнов В.,
к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сегодня перед предприятиями стоит сложнейшая задача — быть эффективными в настоящем и одновременно адаптироваться к будущему. Это возможно, если изменения носят инновационный характер, а управление изменениями, как это предлагается в настоящей статье, будет осуществляться с позиций интегральной стратегической эффективности. Кроме того, в качестве инструментов такого управления предложено использовать традиционные модели, но на иных принципах, в частности с применением принципа гармоничного, системного, реагирующего управления и новой систематики изменений.

Ключевые слова: инструменты управления, методы управления, модели управления, управление изменениями.

The nature and form of changes. Ways to improve the manageability of changes

Smirnov V.,
associate professor of chair Financial accounting, Financial University under the Government of the Russian Federation

Today the entities must decide the complicated task — stay efficient in present and at the same time to be adapting to future. It is possible to achieve this if changes are innovative and change management, as suggested in the article, will be carried out on the basis of integral, strategic efficiency. Also proposed as tools of such management to use traditional models but with the other principals implementation, in particular, a harmonious system, responsive management and new taxonomy of changes.

Key words: management tools, methods of management, managing models, change managment.

Сегодня очевидно, что предприятия и организации для выживания в условиях финансово-экономического мирового кризиса и сохранения конкурентоспособности должны вносить существенные изменения в свою хозяйственную деятельность. Потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление. В практике научных исследований все больше внимания уделяется анализу методов и организационных возможностей комплексного управления изменениями с таким расчетом, что предприятие должно быть эффективным в настоящем времени и одновременно адаптироваться к будущему, а это возможно только в том случае, если изменения на предприятии носят инновационный характер и направлены на сохранение или повышение интегральной стратегической эффективности

Сегодня стало очевидным, что изменения, которые имеют место во внешней среде, «обязывают»

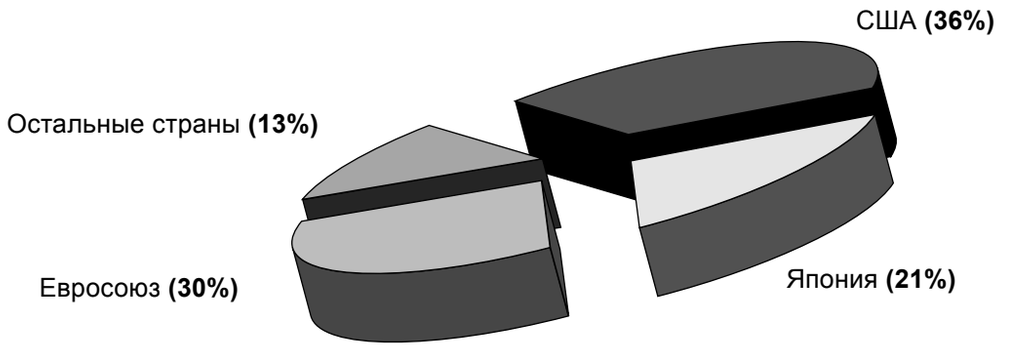


Рис. 1. Важнейшие инновационные регионы мира и их доля в глобальных НИОКР в 2009 г. (%)[2]

предприятия реагировать на них, часто в максимально короткие сроки. Реакции на внешние раздражители в свою очередь вызывают внутренние изменения предприятий и организаций, которые в наши дни, как мы видим, должны протекать с элементами инновационности. Однако инновация это как техническое, так и социальное явление.[1] Чтобы реализовать инновацию необходимо преодолеть сопротивление коллектива, который изначально не видит в ней смысла для членов трудового коллектива в отдельности и в целом для коллектива сотрудников, поскольку существенные инновации ориентированы на вопросы предприятия или бизнеса в целом. Кроме того, для того, чтобы инновация появилась в виде идеи, необходима коллективная работа. Научные исследования показывают, что в наши дни инновационные предложения непосильны для пускай даже очень талантливых одиночек.

И эта тенденция наблюдается уже несколько веков, начиная с эпохи Возрождения. Гении Эдисона и Леонардо да Винчи не являются исключениями. В ходе проведенных исследований американскими учеными установлено, что Эдисон не был «одиноким талантом» и все его изобретения были сделаны в тесном сотрудничестве с пятнадцатью служащими лаборатории в Менло-Парке. Когда лаборатория распалась, новых существенных изобретений Эдисоном сделано не было.

У Леонардо да Винчи также был друг — знаменитый математик, философ, теолог Лука Пачелли, снискавший себе мировую славу «отца бухгалтерского учета», вместе с которым были сделаны эскизы технических изобретений эпохи Возрождения, до сих пор поражающие своим предвосхищением будущего. Можно назвать и много других примеров, которые свидетельствуют о том, что даже очень талантливым ученым и исследователям нужны партнеры для совершения значительных открытий.

Необходимо отметить, что с появлением новых инновационных изменений в деятельности какого-либо предприятия очень быстро устаревают объекты, технологии, сами люди как носители определенных знаний, навыков и компетенций, а также идеи в масштабах рынков, стран и целых экономик. Например, микропроцессорная группа Intel в семидесятые годы или фирма по производству струйных цветных принтеров Hewlett-Packard в середине девяностых являются классическими примерами очень быстрого, революционного, радикального изменения среды не только внутри компаний, но и внешней среды, что вызвало значительные трудности и целый ряд банкротств конкурентов этих компаний. Можно вспомнить и более современные примеры компаний по производству программного обеспечения и интернет-компаний Oracle, Microsoft, Google, Mozila Frefox и т. д., которые проведя определенные новации и изменения внутри себя, поменяли мир.

На рисунке 1 представлены данные о мировых центрах высокотехнологичных внутрикорпоративных изменений и их долях в НИОКР, системно меняющих не только внутреннюю, но и внешнюю среду.

Как видно на выше приведенном рисунке крупнейшими регионами, в которых особое внимание уделяют инновационным изменениям, в том числе промышленного характера, являются США, Европа и Япония. На них приходится 93% всех мировых корпоративных инвестиций в исследования и разработки. К этим странам делает попытки приблизиться ряд развивающихся, прежде всего азиатских государств. В 2009 году прирост инвестиций в НИОКР в Китае составил 40%, Индии — 27, Южной Корее — 9, Тайване — 3%.

В число пятидесяти крупнейших компаний мира, в которых имеет место наибольшее количество инновационных изменений входят 19 американских, 18 европейских и 12 японских корпораций, в т. ч. в списке двадцати крупнейших инновационных корпораций — 9 американских, 7 европейских и 3 японские компании (см. табл. 1). Развивающиеся страны в 2009 году были представлены в этом списке лишь одной южнокорейской Samsung Electronics, занимающей двенадцатое место в мире по объемам инвестиций в НИОКР.

[1] *Айзенхарт К.* Стенфорд. Калифорния. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний : Пер. с англ. — Москва: Вильямс, 2007. — с. 23.

[2] How the Top Innovators Keep Winning. The GlobalInnovation 1000. Issue 61, Winter 2010.

Таблица 1

Крупнейшие мировые компании, в которых имеет место наибольшее количество инновационных изменений[3]

№	Компания	Страна	Отрасль	Объем инвестиций в НИОКР, млрд долл.	Интенсивность НИОКР, %
1	Roche Holding	Швейцария	Фармацевтика	9,1	20,1
2	Microsoft	США	Программное обеспечение, компьютерные услуги	9,0	15,4
3	Nokia	Финляндия	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	8,2	14,4
4	Toyota	Япония	Автомобильная	7,8	3,8
5	Pfizer	США	Фармацевтика	7,7	15,5
6	Novartis	Швейцария	Фармацевтика	7,5	16,9
7	Johnson & Johnson	США	Фармацевтика	7,0	11,3
8	Sanofi — Aventis	Франция	Фармацевтика	6,4	15,6
9	GlaxoSmithKline	Великобритания	Фармацевтика	6,2	13,9
10	Samsung Electronics	Южная Корея	Электронная промышленность	6,0	5,5
11	General Motors	США	Автомобильная	6,0	5,7
12	IBM	США	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	5,8	6,1
13	Intel	США	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	5,6	16,1
14	Merck	США	Фармацевтика	5,6	20,5
15	Volkswagen	Германия	Автомобильная	5,4	3,7
16	Siemens	Германия	Электронная промышленность	5,3	5,1
17	Cisco Systems	США	Производство вычислительной техники и компьютерного оборудования	5,2	14,4
18	Panasonic	Япония	Электронная промышленность	5,1	6,4
19	Honda	Япония	Автомобильная	5,0	5,4
20	Ford	США	Автомобильная	4,9	4,1

В списке ведущих глобальных инновационных компаний — 7 фармацевтических и 5 автомобильных. Предприятия электронной промышленности, производители компьютерного оборудования и программного обеспечения занимают более скромные позиции. Для сравнения приведем информацию по российским крупным наиболее инновационным компаниям с участием государственного капитала (см. табл. 2).

Для того чтобы обеспечить управление предприятием и изменениями таким образом, чтобы предприятие было

[3] The Global Innovation 1000, Issue 61, winter 2010; The EU Industrial R&D Investment Scoreboards 2010. EropeanComission.

Таблица 2

Затраты на НИОКР российских компаний с государственным участием в 2010 г. в % к продажам и проведенные расчеты, по данным сайтов компаний

Компания	Затраты на НИОКР в % к продажам[4]	Затраты на НИОКР в млрд долл.
Роснефть	0,21	0,1
Газпром	0,22	0,2
Транснефть	0,21	0,02
РЖД	0,40	0,2
АЛРОСА	0,14	0,03

эффективным и адаптивным в настоящем и одновременно эффективным в будущем, необходимо рассматривать все изменения и вопросы их управления, как уже было сказано, в контексте интегральной стратегической эффективности. С этой точки зрения важно, как отмечает Р. Грант, чтобы управление предприятием было основано на трех концепциях — идентичности, модульности и сети[5].

Когда речь идет об идентичности, то подразумеваются основные, отличительные, устойчивые характеристики, по которым социальная среда и человек в отдельности отличает конкретное предприятие от всех остальных. Для того чтобы на предприятии его сотрудники и партнеры стремились к инновационным изменениям адаптивного характера, ориентированным на высокую эффективность деятельности компании в будущем, необходимо, чтобы идентичность предприятия основывалась на гибких, хорошо скоординированных, мало затратных, простых по форме механизмах. С точки зрения инструментов управления идентичностью предприятия особую роль занимает внешний имидж. Этот вывод подтверждается практикой работы ведущих мировых компаний. Например, идентичность компании IBM как поставщика персональных компьютеров, периферийных устройств, услуг в области информационных технологий не позволяла компании выйти на рынок в качестве вертикально интегрированного поставщика операционных систем.

Модульность предполагает создание функционально и организационно обособленных, сильных единиц, которые могут быстро объединяться и интегрироваться в различные структуры в соответствии с требованиями, предъявляемыми внешней средой. Объединение или разъединение модулей позволяет гибко и быстро формировать оптимальную мощность для решения самых разнообразных задач. Положительный опыт использования модульного подхода в деятельности современных предприятий подтверждается практикой компаний-лидеров. Так, компания Microssoft благодаря использованию модульности в организации работ смогла в минимально короткие сроки (быстрее, чем конкуренты) с оптимальными затратами обеспечить разработку и продажу на рынке сложнейших программ Windows NT, Internet Explorer, Microsoft Office.

Когда мы говорим о сетях, то подразумеваем создание такой структуры, которая тонко воспринимает и гибко реагирует на внутренние и внешние изменения. Сети могут иметь различную форму — сети бизнес-единиц, интернет сети, обеспечивающие эффективную коммуникацию внутри предприятия и за его пределами, межфирменные сети, облегчающие разработку и внедрение в производство сложнейших видов продукции и т. д.

Сетевой подход позволяет небольшим компаниям успешно конкурировать на рынках с крупнейшими мировыми гигантами. Например, небольшие итальянские компании по производству мотоциклов Aprilia, Italjet, Ducati объединили свои сети поставщиков, что позволило им на основе инноваций улучшить дизайн и увеличить число моделей. Это в свою очередь привело к тому, что названные компании смогли увеличить свою рыночную долю, отобрав значительную часть у доминирующих японских производителей.

Интернет-технологии играют решающую роль в повышении эффективности коммуникаций и координации деятельности отдельных сотрудников и целых производственных коллективов. Интернет-технологии взаимодействия предприятия с внешней средой: поставщиками, подрядчиками, должниками, кредиторами и т. д., оказали серьезное влияние на повышение гибкости и масштабов взаимодействия бизнеса. Уже имеются компании, как например, Cisco Systems, которые обладают интернет-возможностями не только обеспечивать получение в автоматическом режиме заказов от своих клиентов, но и заниматься совместной разработкой необходимых для заказчиков товаров и услуг, одновременно внося соответствующие корректировки в бюджеты текущей деятельности организации и даже координируя бюджеты стратегического развития. Однако вышесказанное необходимо дополнить описанием опыта развития фирм-газелей.

Понятие «быстрорастущая фирма» или «фирма-газель» (high-growth firm, gazelle) было введено в 1980-е годы американским ученым-экономистом Дэвидом Берчем. Он обратил внимание на то, что основная масса компаний растет медленно и вносит минимальный вклад в увеличение занятости и рост ВВП, т. е. способствует реализации социально-экономических интересов общества и государства. В то же время существует небольшая группа фирм, которая сочетает высокую динамичность и

[4] Минэкономразвития РФ. Ведомости. 1 февраля 2011 г.
[5] *Грант Р.* Современный стратегический анализ. Питер. 2008. С. 512.

стабильность тенденции роста. Д. Берч назвал их «газелями», подчеркнув сходство этих фирм с животным, которое способно не только развить высокую скорость, но и долго поддерживать ее. Считается, что газели — это фирмы, растущие не менее чем 20%-ными темпами в год и не менее 5 лет подряд. По оценкам, приведенным в работе Д. Берча, в 1988—1992 гг. газели, составляли лишь 4% общего числа фирм, однако при этом создали примерно 70% всех новых рабочих мест в США[6]. На наш взгляд, достичь таких результатов фирмам-газелям помогла высокая адаптивность к меняющимся условиям наряду с ориентированностью на максимальную эффективность в настоящем и будущем. Опыт развития фирм-газелей в этой части отличается от классической теории управления изменениями.

Теория управления изменениями как отрасль экономико-управленческих дисциплин формировалась преимущественно для нужд крупных корпораций и фирм. Основной объект исследования представлял собой разросшуюся и в большей или меньшей мере бюрократизированную организацию. О спонтанной приверженности всего ее коллектива неким единым целям в таких условиях не могло быть и речи. За исключением узкой элитной прослойки персонала, ставящей на первый план интересы фирмы, люди преследуют в основном собственные интересы, лишь подчиняясь общим требованиям организации, чтобы не вступать в прямой конфликт с руководством[7].

Ситуация на фирмах-газелях принципиально отлична от этих условий. Прежде всего деятельность фирм-газелей ориентирована на амбициозные цели. И эти цели поддерживаются большинством персонала. Грандиозная цель или сверхзадача подчиняет себе все, служит камертоном, по которому проверяются и подстраиваются изменения. Применительно к газелям можно говорить о «диктате целеполагания» как о неортодоксальном способе управления изменениями. Представляется, что на фирмах-газелях формируется перевернутая пирамида целей и возможностей их реализации. Если обычно имеющиеся внешние и внутренние условия определяют то, какие цели может ставить перед собой организация, то у газелей складывается обратная зависимость. Не цель подстраивается под возможности, а возможности изыскиваются под цель[8].

Как было отмечено ранее, еще одним важнейшим аспектом управления изменениями являются теории их управления. Современные теории управления изменениями формировались на базе так называемой школы управления человеческими отношениями. Создателями этого направления в теории управления являются Элтон Мэйо и Мэри Паркер Фоллет. В 1950-х годах данное направление трансформировалась в школу поведенческих наук представителями которой являются Дуглас Макгрегор, Герберт Саймон, Дэвид Макклелланд и др., изучавшую процесс управления предприятием с позиций управления человеческим фактором.

Э. Мэйо и в особенности его последователи в своих исследованиях уделяли большое внимание вопросам поведения управленческого персонала и коллектива предприятия в условиях принятия управленческих решений, которые ведут к существенным изменениям в деятельности этих предприятий, но комплексным изучением вопросов управления изменениями представители этой научной школы также не занимались. Этими вопросами непосредственно начала заниматься количественная школа.

Количественная школа общественное признание получила во второй половине XX столетия, когда появились средства электронной обработки информации и специальная подготовка и образование у управленческого персонала предприятий. Именно представители количественной школы управления первыми признали, что процесс трансформации или изменений является важнейшей составляющей управления предприятием. В этой связи впервые термин «стратегия перемен» был введен американским исследователем Дж. Куинном, что явилось началом становления менеджмента преобразований. Вслед за ним К. Арджирис, Р. Лайкерт, Д. Миллер, Г. Минцберг, Т. Норберт, Дж. О-Шонесси, К. Сноу, А. Чандлер, П. Фризен использовали в работах понятие «менеджмент изменений». Свои исследования они посвящали разработке и реализации стратегии предприятий, отмечая при этом, что важнейшей составляющей стратегии являются изменения, в том числе и стратегические.

Среди российских ученых, исследовавших отдельные аспекты менеджмента изменений, следует назвать О.С. Виханского, В.В. Гончарова, А.Н. Дятлова, Н.П. Масленникову, С.А. Попова, Р.А. Фатхутдинова, А.Н. Хорина и целый ряд других имен.

Необходимо подчеркнуть, что в современных научных исследованиях все больше возрастает интерес к анализу методов и организационных возможностей управления процессами изменений. Американские исследователи А. Хаммер и П. Чампи отмечали, что «изменения стали всепроникающими и постоянными. Они есть нормальное состояние современного бизнеса». Управление трансформационными процессами, является важнейшим условием будущих успехов организаций, их адаптации в условиях неопределенности и непредсказуемости внешнего окружения, выживания в условиях разразившегося мирового финансово-экономического кризиса, достижения стратегических целей.

Современные взгляды в теории управления изменениями в качестве инструментов такого управления используют ряд моделей, систематизирующих и упорядочивающих процессы. К наиболее распространенным относят модели переходного периода, модели постепенного наращивания, модель EASIER[9].

[6] *Birch D.L.* (1987): Job Creation America. How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. N.Y.: Free press.

[7] *Юданов А.Ю.* Изменения в режиме нон-стоп: практика фирм-газелей. Управление изменениями: современные технологии и инструменты. Сборник статей ведущих экспертов в области управления изменениями. — М.: ИКАР, 2011. С. 12.

[8] *Юданов А.Ю.* Изменения в режиме нон-стоп: практика фирм-газелей. Управление изменениями: современные технологии и инструменты. Сборник статей ведущих экспертов в области управления изменениями. — М.: ИКАР, 2011. с. 13.

[9] *Распопов В.М.* Управление изменениями. — М.: Магистр. 2009. С. 90—93.

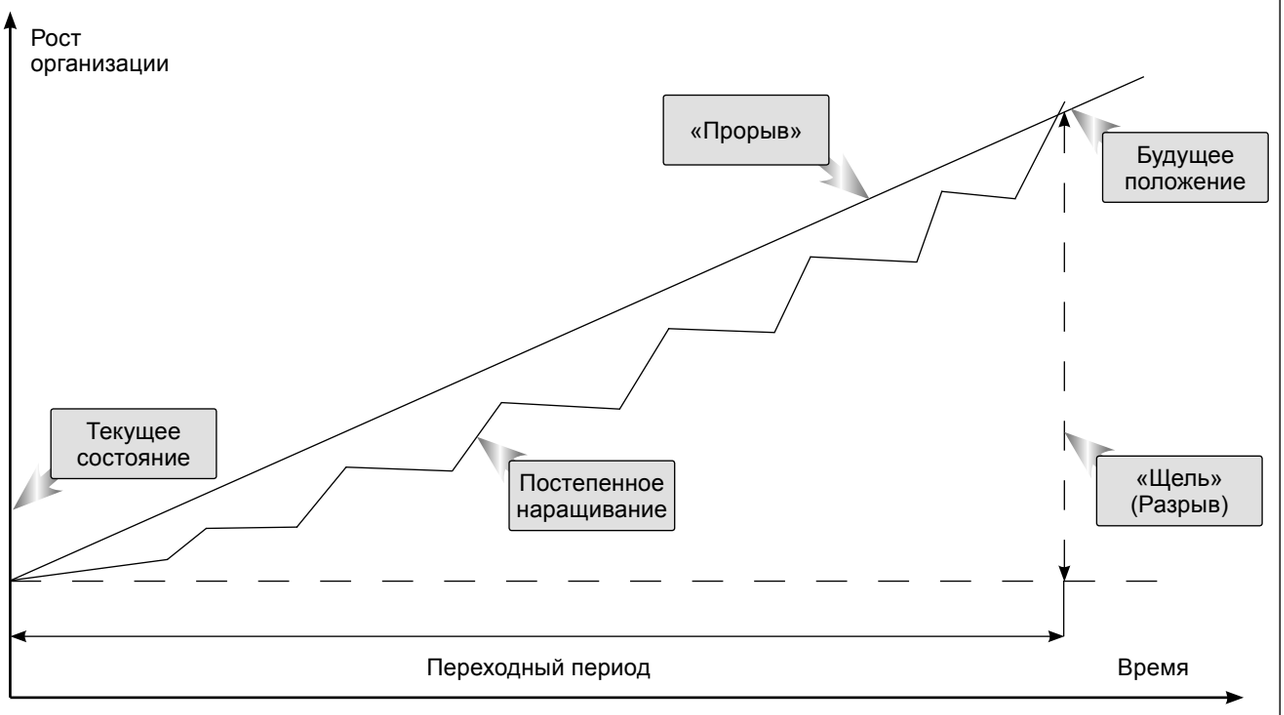


Рис. 2. Схема развития организации в рамках модели постепенного наращивания

Модель переходного периода предполагает переход к переменам посредством метода «прорыва». В рамках модели перемены рассматриваются как процесс движения организации от настоящего состояния к желаемому будущему. Важнейшим аспектом модели переходного периода является составление прогноза ситуации. При использовании в управлении данной модели важно точно определить, каково настоящее положение организации, представлять будущее положение и те проблемы, которые могут мешать процессу перемен. На этой основе руководство организации может составить реальный и выполнимый план действий для достижения поставленных целей и задач.

При оценке реального состояния можно использовать различные подходы и методики. Важно только, чтобы эти подходы и методики действительно были направлены на решение задачи оценки организации и ее способности выполнять целевые функции, а не ограничивались подменой процедур оценки организации в целом процедурами описания отдельных ее компонент.

Примером успешного использования данной модели управления изменениями на практике является система американских госпиталей, которые внедряли систему автоматизированного документооборота в рамках реформы социального медицинского страхования, проводимой президентом Обамой, и на что было в 2009 году израсходовано 20 млрд. долл.

В случае, когда отсутствует четкое представление о желаемом будущем, используется модель постепенного наращивания. Эта модель управления переменами позволяет осуществлять перемены мелкими последовательными этапами, подвергая коррекции действия на каждом этапе.

При использовании этой модели организация часто делает некоторые экспериментальные шаги, проводя их подробный анализ. Используя различную информацию для совершения последующих шагов, организация продолжает работать в рамках модели постепенного наращивания до момента, когда станет возможным определиться с планами на будущее. После этого предприятие переходит на использование модели переходного периода. Схема развития организации в рамках модели постепенного наращивания представлена на рисунке 2.

Основные преимущества модели постепенного наращивания заключаются в том, что она позволяет избежать серьезных ошибок при проведении перемен в условиях неопределенности; при использовании данной модели руководителям и менеджерам легче преодолеть или снизить возникающее как следствие изменений сопротивление со стороны сотрудников; в случае высокой неопределенности ситуации модель позволяет сократить различного рода риски; данная модель позволяет осуществить прорыв наиболее эффективным способом, с наименьшими негативными последствиями для руководства, персонала и организации в целом; она дает возможность выработать цели, которым должна следовать организация, и создать видение будущего положения организации.

Данная модель управления изменениями часто применяется в условиях использования системы «Канбан», которую сегодня широко применяют промышленные предприятия, фирмы и компании Европы, Азии и Америки. Известно, что в США систему «Канбан» применяют около 30 очень крупных производственных компаний, в Германии — более 100, в Японии — все известные автоконцерны и фирмы, сотрудничающие с ними.

Таблица 3

Классификация изменений-инноваций, позволяющая обеспечить их управление с целью повышения интегральной стратегической эффективности деятельности промышленных предприятий

Классификация инновационных изменений по сферам возникновения	Классификация инновационных изменений по степени влияния на сферу возд.	Классификация инновационных изменений по масштабу действия	Классификация инновационных изменений по источникам финансирования
Государственно-политические: в структуре государственной власти и управлении, в сфере государственной политики и т. д.	Фундаментальные базисные, улучшающие	Глобальные, национальные, региональные	Бюджетные, фонды НИОКР
Социальные и правовые: в социальной сфере и области права и т. д.	Фундаментальные базисные, улучшающие, микроинновации	Глобальные, национальные, региональные, локальные	Бюджетные, фонды НИОКР, собственные средства. Заемные средства
В интеллектуальной и духовной сфере: в науке, религии, идеологии, образовании, культуре, идеологии и т. д.	Фундаментальные базисные, улучшающие, микроинновации	Глобальные, национальные, региональные, локальные	Бюджетные, венчурный капитал, фонды НИОКР, собственные средства. Заемные средства
Экономические: производство, финансы, экономика, и их организация, управление и т. д.	Базисные, улучшающие, микроинновации	Глобальные, национальные, региональные, локальные, микроизменения	Бюджетные, венчурный капитал, фонды НИОКР, собственные средства. Заемные средства
В сфере обороны и правопорядка: военная безопасность, правопорядок, чрезвычайные ситуации и т. д.	Базисные, улучшающие, микроинновации	Глобальные, национальные, региональные	Бюджетные, фонды НИОКР, собственные средства
Технологические: процессы, продукты, организация и управление и т. д.	Базисные, улучшающие, микроинновации	Локальные, микроизменения	Бюджетные, венчурный капитал, фонды НИОКР, собственные средства. Заемные средства
Экологические: охрана окружающей среды и условий жизни и деятельности человека	Базисные, улучшающие	Глобальные, национальные, региональные, локальные, микроизменения	Бюджетные, фонды НИОКР, собственные средства. Заемные средства

Еще одна выше упомянутая модель EASIER обычно используется для анализа стратегии. Она может применяться в ситуации любой сложности изменений. Модель состоит из нескольких элементов, среди которых «Создание», «Видение», «Активизация», «Поддержка» «Внедрение», «Обеспечение», «Одобрение и признание».

Модель работает следующим образом. Для того чтобы осуществить изменение, необходимо определить проблему. Когда проблема ясна, становится понятно, что и в какой области следует менять. Но этого недостаточно для осуществления изменений. Важно определить оптимальные технологии осуществления изменений.

Если изменения носят радикальный характер, меняющий привычные устоявшиеся технологии работы сотрудников, то необходимо донести до каждого работника, который будет вовлечен в процесс изменения, новое видение ситуации, включая как исполнителей, так и руководителей, которые непосредственно не вовлечены в ситуацию. Если перспектива значительно отличается от текущей ситуации, требуется разработать документы, объясняющие необходимость изменений в рамках общекорпоративного развития.

Элемент «Активизация» на практике должен обеспечить признание и желание сотрудников осуществить

Таблица 4

Стратегии управления изменениями

Стратегии	Подходы	Способы реализации (отдельные направления)
Директивная стратегия	Директивное управление изменениями со стороны вышестоящих менеджеров, которые по второстепенным вопросам могут «консультироваться» с подчиненными	Формирование в директивном порядке соглашений по оплате труда сотрудников, в т.ч. в части норм, расценок, расписания работы, сроков производимых выплат и т. д.
Стратегия, основанная на переговорах	Учет интересов различных участников изменений, большое количество уступок со стороны управленческого персонала сотрудникам	Заключение коллективных договоров с персоналом предприятия, соглашений по производительности, соглашений с поставщиками по вопросам качества
Нормативная стратегия	Использование внешних агентов (консалтинговых компаний, независимых организаций) для проведения изменений на предприятии	Ответственность за качество, программа новых ценностей, новая корпоративная культура и т. д.
Аналитическая стратегия	Основана на определении проблемы; сборе, изучении информации, использовании экспертов	Попроектная работа в части: — новых систем оплаты; — новых систем использования оборудования; — новых информационных систем
Стратегия, ориентированная на действия	Общее определение проблемы, попытка найти решение посредством большего вовлечения заинтересованных лиц в решение проблемы, чем при аналитической стратегии	Программа мер по снижению количества прогулов и повышения качества производимой продукции, работ, услуг

требуемые изменения. Он непосредственно связан с мотивирование сотрудников к эффективному осуществлению изменений, снизить уровень их сопротивления.

В процессе изменений, особенно если они существенны, ключевой функцией лидера будет оказание поддержки тем, кто оказывается вовлеченным в этот процесс. Это подразумевает: эмоциональную поддержку, когда каждому из участвующих необходимо показывать его важность для всего дела; поддержку с точки зрения необходимых ресурсов, позволяющую удалить все реальные препятствия развитию проекта; моральную поддержку, дающую возможность показать людям свою уверенность в их способности выполнить возложенные на них задачи.

Под внедрением подразумевается процедура разбиения процесса проведения изменений на множество отдельных действий, которые необходимо предпринять для осуществления этих изменений, а также «встраивание» результатов изменений в другие процессы менеджмента.

Элемент «Обеспечение» включает в себя такие функции, как наблюдение и контроль.

Последним с точки зрения процесса управления элементом модели является необходимость признания заслуг тех, кто помогает успешному проведению изменений.

С позиций попроцессного подхода модель управления изменениями обычно включает следующие этапы: признание необходимости изменений; исследование проблемной ситуации, выявление противоречий между целью и ситуацией, между действительным и желаемым — определение проблемы; определение причин, породивших проблему, и их анализ: выделение главных причин (определение доминанты проблемы); определение критериев успешного решения проблемы; моделирование вариантов изменений, направленных на решение проблемы; анализ вариантов изменений и выбор одного из них (при сценарном подходе — несколько вариантов); разработка технологии проведения изменений (программирование изменений); подготовка к реализации запланированных изменений; реализация запланированных изменений (регулирование и координирование деятельности исполнителей); сбор информации о результатах проведения изменений; анализ результатов проведения изменений; выработка рекомендаций по коррекции управления изменениями.

Все вышеперечисленные инструменты, т. е. западные модели управления изменениями, как принято считать, способствующие наименее затратному переходу из неэффективного или эффективного настоящего в эффективное будущее, предполагают значительные

усилия управленческого персонала предприятия и соответственно достаточно высокий уровень затрат. Это связанно с тем, что западные модели работают на основе принципов управления, которые исповедуют западные менеджеры, а именно: ориентацию не на состояние, а направление; приоритет отдается не долгосрочным аспектам, а наиболее значимым (очень часто с позиций сегодняшнего дня); нацеленность на получение или использование имеющихся особенностей в качестве конкурентных преимуществ; организацию сетевого взаимодействия; управление скоростью и направлением изменений; активностью во взаимодействии с внешней и внутренней средой; а отсюда попыткой наиболее раннего распознавания возможных проблем и применение максимально криативного, творческого подхода к принятию и исполнению управленческих решений[10].

Практически применение многих вышеприведенных принципов в той или иной мере способствует «удорожанию» управленческих решений. Несмотря на то что статистика такого рода отсутствует, некоторая информация служит доказательством вышеприведенного утверждения. Так, например, по данным, которые приводила исследовательская группа, работавшая над эффективностью дорогостоящих инфраструктурных проектов (по заданию «Мирового банка» под руководством Бента Флювбьерга), эти проекты являются высокорисковыми из-за того, что они нередко требуют нестандартных технологий (используется творческий подход); во многих случаях масштаб проекта или его цели со временем существенно меняются, а незапланированное развитие событий не учитывается из-за «раннего распознавания проблем»; в результате предусмотренные сметой резервы на непредвиденные расходы оказываются совершенно недостаточными; искажение информации о затратах, выгодах и рисках является нормой; в итоге для большинства проектов характерен перерасход средств или недополучение выгод[11]. Для крупных инфраструктурных проектов в области рельсового транспорта средняя величина перерасхода средств составляет 44,7%; при сооружении мостов и тоннелей соответствующий показатель равен 33,8%; при строительстве автодорог — 20,4%.

Относительно прогнозов спроса на перевозки результаты исследований таковы: в 84% случаев прогнозы пассажироперевозок рельсовым транспортом оказываются ошибочными, причем величина ошибки составляет более 20%; в 9 из 10 рельсовых проектов прогноз перевозок оказывается завышенным; для 50 % проектов прогноз автодорожных перевозок не оправдывается более чем на 20%[12]. В подтверждение вышесказанного можно приводить много примеров. Однако мировая практика знает пути решения данных проблем. В частности, в традиции управления проектами азиатскими менеджерами имеется принцип «управленческого недеяния». При этом «недеяние» заключается не в отсутствии всякой деятельности, а в специфичности осуществления управленческой деятельности. Принцип «недеяния» в управлении можно выразить во фразе: «Руководитель является бездействующим, как бездействует плывущий под стремительным парусом по сравнению с гребущим веслами». Можно сказать, что принцип «недеяния» в восточной традиции — это такое искусство управления, когда реальные управленческие акты внешне не проявлены (не заметны), но фактическое управление осуществляется, все делается всеми так, как нужно, потому что так поступать естественно[13]. Мы бы назвали этот принцип для применения в практике европейского менеджмента «принципом гармоничного, системного, реагирующего управления». На наш взгляд, внедрение его в практику деятельности российского управленческого персонала предприятий способствовало бы значительному удешевлению проведения дорогостоящих изменений и снижению их риска, а также сопротивления персонала.

Еще одним важным инструментом управления изменениями, позволяющим повысить интегральную стратегическую эффективность деятельности предприятий можно считать рациональную систематику изменений, позволяющую рационально распределять ресурсы при управлении изменениями и получать наилучший эффект с точки зрения реализации стратегии. Также и по мнению представителей количественной школы управления важнейшим и эффективным инструментом управления изменениями является разработанная и применяемая классификация изменений.

Одной из важнейших с точки зрения возможности управления изменениями является классификация, «построенная» по признаку зависимости от места их возникновения и протекания. В рамках данной классификации принято все изменения делить на внешние и внутренние.

О.С. Виханский, Л.Б. Сульповар и ряд других исследователей предложили в свою очередь выделять изменения, протекающие в дальнем внешнем окружении, или макросреде, и ближнем внешнем окружении, или оперативной среде.

Практика использования такой классификации показывает, что окружение современных организаций и предприятий меняется с нарастающей скоростью. Кроме того, подвижность внешнего окружения может проявляться неодинаково: быть выше для одних подразделений организации и ниже для других[14].

На изменения в дальнем внешнем окружении обычно предприятие не может оказать существенного влияния, поэтому данные изменения должны рассматриваться организациями с позиции их неизбежности и анализа на предмет открывающихся возможностей или угроз, а также возможности адаптации самого предприятия к таким изменениям. Примером изменений в дальнем внешнем окружении, которые сильно влияют на текущую и

[10] *Фаевская Т.М.* Методы и инструментарий управления предпринимательскими структурами. Вестник Калининградского юридического института МВД России. 2009. № 2 (18). С. 105.
[11] *Флювбьерг Б.* Стратегическая оценка планирования крупных инфраструктурных проектов. Экономическая политика. 2006. № 1. С. 78.
[12] *Флювбьерг Б.* Стратегическая оценка планирования крупных инфраструктурных проектов. Экономическая политика. 2006. № 1. С. 78—79.
[13] *Евтихов О.В.* Принципы теории управления, описанные в древнекитайских трактатах. Вестник ТГПУ. 2010. 5 (95). С. 36-37. С. 36—41.
[14] *Переверзев М.П.* Менеджмент /Под общ. ред. М.П. Переверзева. — М.: ИНФРА–М, 2002. С. 17.

отдаленную перспективу развития предприятий может служить финансово-экономический кризис, начавшийся в Соединенных Штатах и затронувший все страны без исключения.

К изменениям в ближнем окружении относят такие изменения, на которые предприятие, как правило, может оказывать влияние, поэтому данные изменения рассматриваются с позиции анализа своих сильных и слабых сторон. К изменениям в ближнем внешнем окружении действующим в настоящее время в Российской Федерации и оказывающим влияние на большую группу предприятий реально работающих в стране, можно отнести для предприятий производящих продукты питания политику торговых сетей, искусственно задерживающих оплату за поставленную продукцию, тем самым производители прибыльной продукции невольно оказываются в ситуации неплатежеспособности, на грани банкротства.

Важной с точки зрения управляющего воздействия на изменения является классификация, выделяющая незапланированные и планируемые изменения. «Хотя организации и нужна гармоничная интеграция всех видов деятельности, она не может оставаться статичной и удовлетворенной существующим положением. Напротив, руководство должно проявлять активность, планировать новшества и должным образом реагировать на изменения внешней среды»[15].

К незапланированным изменениям, как правило, относят эволюционные и естественные изменения. Они вне зависимости от действий руководства и владельцев предприятия имеют место в большом количестве в каждой организации. К непланируемым изменениям можно отнести непрогнозируемые изменения конъюнктуры рынка продукции, работ, услуг, выпускаемых или оказываемых предприятием; события, связанные с неожиданным для управленческого персонала предприятия увольнением ведущих сотрудников, выходом из строя основного производственного оборудования, банкротством важных клиентов и т. д.

Планируемые — это целенаправленно осуществляемые изменения, касающиеся предприятия в целом или отдельных его подразделений, а также производственных или обслуживающих процессов. Как правило, планируемые изменения касаются структурных, технологических, финансовых и кадровых изменений.

Структурные изменения чаще всего включают изменения организационной структуры, производственных и обслуживающих процессов, уровня децентрализации управления предприятием, линий коммуникации, распределения полномочий внутри организации. При управлении структурными изменениями необходимо учитывать, что последние имеют направленность протекания. Характерной для структурных стратегических изменений является направленность сверху вниз, т. е. они инициируются владельцами или руководством предприятия и затем «спускаются» в виде директив на более низкие иерархические уровни.

Технологические изменения затрагивают изменения какого-либо элемента технологии (процессов, технологического оборудования, сырья и материалов, технологического инструмента и оснастки, интеллектуальных и иных нематериальных активов).

В практическом управлении важно учитывать тот факт, что технологические изменения часто бывают разнонаправленными. Необходимость в кардинальных технологических изменениях часто обнаруживается на низших уровнях организации, и существуют целые системы управления изменениями способствующие развитию инициативы на уровне исполнителей для инициирования стратегических технологических изменений. Например, ранее упомянутая система «Кай дзен», зародившаяся внутри концерна «Тайота», в настоящее время с успехом применяется не только внутри крупнейших азиатских корпораций, но и ее элементы активно внедряются американскими, европейскими, китайскими и индийскими компаниями. Данная система предполагает «нагнетание давления» «снизу вверх» на высшие уровни управления, от которых в конечном итоге зависит принятие решения о начале проведения стратегических технологических изменений.

Достаточно часто на практике наблюдаются случаи, когда стратегические технологические изменения формируются и реализуются по схеме «сверху вниз». Это происходит в случае принятия решений о переходе на выпуск новых видов продукции, завоевании новых рынков, перепрофилирования производств.

Кадровые изменения затрагивают не только смену должностных лиц, но и изменения поведения, системы знаний, навыков, умений и компетенций, а также ожиданий людей, работающих на предприятии. В своей книге «Искусство японского управления» Р. Паскаль и А. Атос противопоставляют американский и японский подходы к индивидуальным особенностям рабочих и методы, которыми менеджеры обеих стран пытаются управлять своими служащими: «Японцы рассматривают каждого человека как имеющего экономические, социальные, психологические и духовные потребности, так же, как это делаем и мы, когда специально задумываемся над этим. Но японские руководители полагают, что их задачей является уделять как можно больше внимания именно человеческой личности, не столь сосредоточиваясь на других институтах (таких, как правительство, семья или религии). И они полагают, что только тогда, когда запросы личности вполне удовлетворены культурой отношений в корпорации, ее способности могут быть в полной мере использованы для производительного труда, результаты которого в большинстве случаев бывают выдающимися»[16].

С точки зрения административного регулирования и управления изменениями важно их классифицировать на «жесткие» и «мягкие». Жесткие изменения проводятся, как правило, под жестким административным контролем. Они часто регулируются законодательством

[15] *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело-ЛТД, 1994. С. 516.

[16] *Гончаров В.В.* В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управленческого персонала/опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Европы. — М.:1996. С. 156.

государства, а не только внутренними нормативными документами предприятия и предполагают жесткие административные меры воздействия, такие как увольнение, сокращение оплаты труда, проведение реструктуризации долгов, банкротство предприятия (процедура конкурсного производства) и т. д. В свою очередь мягкие изменения администрация старается проводить незаметно для персонала предприятия, его партнеров, акционеров. Мягкие изменения являются более предпочтительными для сотрудников предприятия и бизнеса в целом, но они предполагают наличие резерва времени и ресурсов для их осуществления. Примером эффективных изменений, которые имеют долговременные положительные последствия при их проведении, на предприятиях «мягким» способом является внедрение комплексных систем автоматизации обработки информации и управления.

Важной для управленческого персонала с целью определения ресурсов времени, выделяемых для проведения изменений на предприятии, является классификация с точки зрения пространственно-временного протекания. Обычно изменения на предприятии классифицируются на «ограниченные» и «неограниченные». Характеризуя дискретность изменений во времени и локальность проявления в пространстве, классификация позволяет определить комплекс объектов, которые могут или будут затронуты соответствующими изменениями и период протекания этих изменений, а также установить возможность достижения конкретной цели без осложнения негативными последствиями. Реконструкция предприятия является примером ограниченных стратегических изменений, в то же время курс на внедрение инноваций можно рассматривать как неограниченные долгосрочные изменения, поскольку этот процесс требует постоянного, комплексного внедрения достижений науки и техники в деятельность предприятий.

В таблице 3 представлена разработанная упрощенная классификация изменений-инноваций, которая успешно может применяться для управления изменениями на средних и крупных промышленных предприятиях.

Кроме того для эффективного управлении изменениями на уровне предприятий и организаций они должны быть разделены на технические и организационные[17]. Это позволяет применять для целей их управления свой специфический инструментарий и методики.

Применяя вышерассмотренную классификацию изменений в зависимости от их идентификации, управленческий персонал предприятия может использовать в качестве инструмента управления одну из пяти чистых или смешанную стратегию управления изменениями (см. табл. 4).

Необходимо отметить, что на практике выбор стратегии управления изменениями зависит от конкретных условий работы предприятия и в очень большой степени определяется его стратегическими целями, системой критериев оценки эффективности работы и показателями риска деятельности.

[17] *Гончаров В.В.* Руководство для высшего управленческого персонала в XXI веке : В 4-х т. Т. 2 .— 6-е изд., доп. — М. : МНИИПУ, 2006. С 256 с.

Подводя итог вышесказанному, подчеркнем, что управление современным предприятием связано не столько с поддержанием системы в статичном каком-либо заданном состоянии, сколько в обеспечении постоянного целенаправленного комплексного изменения всех без исключения сторон и сфер его деятельности на основе определения соответствия этих изменений стратегическим целям предприятия, критериям эффективности его деятельности и снижения или предотвращения наступления негативных событий.

Литература

1. *Гончаров В.В.* В поисках совершенства управления. Руководство для высшего управленческого персонала/опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Европы. — М.: 1996 — 356 с.
2. *Гончаров В.В.* Руководство для высшего управленческого персонала в XXI веке : В 4-х т. Т. 2.— 6-е изд., доп. — М.: МНИИПУ, 2006 .— 782 с.
3. *Грант Р.* Современный стратегический анализ. — Питер. 2008. — 554 с.
4. *Евтихов О.В.* Принципы теории управления, описанные в древнекитайских трактатах. Вестник ТГПУ. 2010. № 5 (95). С. 36—41.
5. *Коттер Джон П.* Впереди перемен. Олимп-Бизнес. — М.: 2008. — 256 с.
6. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело-ЛТД, 1994. — 702 с.
7. Минэкономразвития России. Ведомости. 1 февраля 2011 г.
8. *Омаров А.М.* Управление — древнейшее искусство, новейшая наука. Экономика. М.: 2009. — 638 с.
9. *Переверзев М.П.* Менеджмент /Под общ. ред. М.П. Переверзева. — М.: ИНФРА–М, 2002. — 288 с.
10. *Распопов В.М.* Управление изменениями. — М.: Магистр. 2009. — 334 с.
11. *Фаевская Т.М.* Методы и инструментарий управления предпринимательскими структурами. Вестник Калининградского юридического института МВД России. 2009. № 2 (18). С. 103—108.
12. *Флювбьерг Б.* Стратегическая оценка планирования крупных инфраструктурных проектов. Экономическая политика. 2006. № 1. С. 77—101.
13. *Юданов А.Ю.* Изменения в режиме нон-стоп: практика фирм-газелей. Управление изменениями: современные технологии и инструменты. Сборник статей ведущих экспертов в области управления изменениями. — М.: ИКАР, 2011. — 144 с.
14. *Якутин Ю.В.* Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике. Москва, 2009.
15. *Birch D. L. (1987): Job Creation America.* How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. N.Y.: Free press.
16. HowtheTopInnovatorsKeepWinning. TheGlobalInnovation 1000. Issue 61, Winter 2010.
17. The Global Innovation 1000, Issue 61, winter 2010; The EU Industrial R&D Investment Scoreboards 2010. EropeanComission.

Защита прав налогоплательщиков в России

Парасоцкая Н.,
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет», Финансовый университет при Правительстве РФ

Физические и юридические лица в ходе реализации своей правосубъектности вступают в различные правоотношения, реализуют свой правовой статус в различных сферах деятельности, а также сферах публичного управления. Особой сферой, куда попадают физические и юридические лица, реализуя свой правовой статус, является налоговая сфера. Как совершенствовать эти отношения, и говорится в этой статье.

Ключевые слова: **налогоплательщик, статус, налоговые органы, право, регулирование.**

Protection of taxpayers' rights in Russia

Parasotskaya N.,
Ph.D., assistant professor of «Accounting» Finance Academy under the Government of the Russian Federation

In the course of implementation of legal capacity, legal entities and individuals enter into various relationships and exercise the legal status in different areas, including area of governance. Tax area is the one of these above mentioned special areas.

Keywords: **taxpayer, status, tax authorities, law, regulation.**

В налоговых отношениях участвуют различные субъекты. Для оформления налогово-правового статуса налогоплательщика налоговый орган обязан осуществить постановку на учет лица на основании его заявления. Правовое положение налогоплательщиков является своего рода развитием общего правового статуса лица, возникшего в результате появления у лица соответствующего объекта налогообложения. Правовое положение является категорией комплексной и в широком смысле охватывает различные аспекты правового состояния лица, без существования которых невозможна практическая реализация налогоплательщиком своего правового статуса.

Говоря о содержании правового положения налогоплательщика, необходимо отметить, что оно представляет собой закрепленную в законе систему прав и обязанностей, определяющую взаимоотношения между налоговыми органами и налогоплательщиками. Право налогоплательщиков на защиту своих прав является одним из основных и представляет собой сложное, комплексное правовое образование. Указанное право находит свое выражение в процессуальной деятельности налогоплательщика по защите своих имущественных интересов.

С учетом особого правового статуса налогоплательщиков средства защиты их прав могут быть дифференцированы на средства, обеспечивающие исполнение налогоплательщиками обязанностей по уплате налогов; средства, позволяющие учитывать платежеспособность налогоплательщиков; средства, обеспечивающие режим законности при реализации налоговых процедур, а также средства, обеспечивающие безопасность налогоплательщиков — физических лиц в налоговых и иных связанных с ними отношениях.

Законодательство содержит целый ряд правовых и организационных средств защиты прав налогоплательщиков. НК РФ определяет, что налогоплательщикам гарантируется административная и судебная защита их прав и законных интересов. Права налогоплательщиков обеспечиваются соответствующими обязанностями должностных лиц налоговых органов и иных уполномоченных органов. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по обеспечению прав налогоплательщиков влечет за собой ответственность, предусмотренную законом. Каждая из названных форм защиты прав налогоплательщиков имеет свои преимущества и недостатки.

Судебный контроль в налоговой сфере может проявить себя в двух формах: во-первых, судебный контроль может осуществиться за деятельностью должностных лиц налоговой службы; во-вторых, судебный контроль может осуществляться за соответствием закону административных решений, принимаемых должностными лицами налоговой службы.

С учетом норм действующего АПК РФ, по-новому определивших значение стадии рассмотрения судебных дел в порядке надзора, стоит иначе оценивать роль постановлений Президиума ВАС РФ. В большинстве случаев выводы Президиума ВАС РФ по конкретному делу выходят за его рамки, что свидетельствует о развитии прецедентного права в России.

Так, действия налогового органа по отказу в приеме уточненной декларации, связанной с переплатой налога, являются правомерными, так как п. 1 ст. 81 НК РФ предусматривает подачу уточненной налоговой декларации только при обнаружении неотражения или неполноты отражения сведений, приводящих к занижению налога. В случае переплаты налога налогоплательщик должен обжаловать не отказ в приеме уточненной декларации, а отказ в зачете (возврате) платежей[1].

Суд, установив факт налогового правонарушения, привлек налогоплательщика к ответственности, не предусмотренной в решении налогового органа. Судебный акт изменен, так как арбитражный суд при рассмотрении споров о взыскании налоговых санкций не наделен полномочиями по привлечению правонарушителя к ответственности, а осуществляет судебный контроль за законностью и обоснованностью решений налоговых органов о привлечении к налоговой ответственности[2].

Письма налоговых органов, содержащие разъяснения законодательства о налогах, не являются актами ненормативного характера в смысле ст. 137 НК РФ и не могут быть обжалованы в порядке, установленном ст. 138 НК РФ. В случае подачи иска о признании данных писем недействительными, арбитражный суд должен прекратить производства по делу в соответствии со ст. 85 АПК РФ в связи с его неподведомственностью суду по ст. 22 АПК РФ[3].

Подача иска о привлечении налогоплательщика к ответственности по основаниям, отличным от приведенных в соответствующем решении, является основанием для отказа в иске согласно п. 6 ст. 101 НК РФ[4].

Решение о назначении проверки является актом ненормативного характера. Рассмотрение иска о признании недействительным решения налогового органа о назначении налоговой проверки, затрагивающего интересы налогоплательщика (ст. 23 НК РФ), подведомственно арбитражному суду в соответствии с п. 2 ст. 22 АПК РФ[5].

Обращение налогоплательщика в суд с иском о возврате или зачете излишне уплаченных сумм налогов и пеней возможно только в случае отказа ИМНС в удовлетворении этого заявления либо в случае неполучения ответа в установленный законом срок[6]. Признание акта законодательства неконституционным, на котором основано решение суда, является основанием для пересмотра дела по вновь открывшимся обстоятельствам[7]. Признание решения ИМНС о привлечении налогоплательщика к ответственности недействительным влечет недействительность вынесенного на его основании требования об уплате налога, пени, штрафа[8].

Налоговый орган не вправе в решении переквалифицировать правонарушение и применить иную статью главы 16 НК РФ, чем это было установлено и отражено в акте налоговой проверки[9].

При отмене вышестоящий ИМНС акта проверки нижестоящей ИМНС, без отмены решения о привлечения к ответственности и без уточнения требования, но с назначением дополнительных мероприятий налогового контроля иск налогоплательщика должен быть рассмотрен по существу, так как в этой ситуации основания для прекращения производства по делу отсутствуют[10].

Решение о назначении дополнительных мероприятий налогового контроля (п. 2 ст. 101 НК РФ) может быть обжаловано в арбитражном суде[11].

Административный регламент устанавливает процедуру рассмотрения налоговыми органами жалоб налогоплательщиков на акты налоговых органов, действия или бездействие должностных лиц налоговой службы, постановлений о привлечении к административной ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах. Административное обжалование действий (бездействия) налоговых органов со стороны налогоплательщиков имеет большое значение в механизме защиты их прав и законных интересов. Несмотря на то что досудебные формы защиты прав налогоплательщиков в РФ сформированы, говорить о том, что они эффективно работают, пока не приходится.

Регламент рассмотрения споров в досудебном порядке необходимо дополнить предписаниями, указывающими на меры юридической ответственности должностных лиц налоговой службы. Кроме того, в настоящее время существует необходимость совершенствования внутригосударственных процедур взаимодействия и извещения о фактах (обстоятельствах), влияющих на возникновение, изменение и прекращение соответствующих обязанностей в сфере налоговых отношений.

В зарубежных государствах существуют различные концепции защиты прав налогоплательщиков, а также созданы административно-налоговые процедуры, которые определяют режим взаимоотношений налогоплательщиков и налоговых органов. Стремление урегулировать взаимоотношения налогоплательщиков с налоговой администрацией во многих индустриально развитых государствах привело к принятию специальных законов, а также к созданию налоговой (финансовой) юстиции.

В Канаде в целях защиты прав налогоплательщиков принята Декларация прав налогоплательщиков. В США, Великобритании, Канаде, ЮАР существуют хартии налогоплательщиков, которые упорядочивают взаимоотношения налоговых органов и налогоплательщиков и тем самым способствуют защите прав налогоплательщиков — физических лиц. Во Франции принят свод фискальных процедур, в США принят Кодекс внутренних доходов, в Германии положение «О налогах и сборах». Эффективным средством защиты прав налогоплательщиков является административная (налоговая) юстиция. Административная (налоговая) юстиция как средство защиты прав налогоплательщиков — физических лиц начала складываться в большинстве стран мира во второй половине XIX века. Она формировалась в разных странах по-разному, с учетом имеющихся социальных условий и традиций, испытывая влияние сложившихся в этот период господствующих теоретических взглядов. В

[1] Постановление ФАС УО от 06.02.2002 № Ф09-137/02-АК.
[2] Постановление ФАС ВСО от 14.12.2001 № А33-10909/01-С3-Ф02-3111/01-С1.
[3] Постановление ФАС МО от 11.12.2001 № КА-А40/7173-01.
[4] Постановление ФАС СЗО от 06.08.2001 № А05-987/01-74/10.
[5] Постановление ФАС СЗО от 14.06.2001 № А05-1415/01-104/13.
[6] Постановление ФАС ВСО от 20.11.2001 № А78-2701/01-С2-2/82-Ф02-2742/01-С1.
[7] Постановление ФАС ПО от 13.08.2001 № А12-836/2000-С25.
[8] Постановление ФАС ВСО от 12.03.2002 № А19-10362/01-41-Ф02-489/02-С1.
[9] Постановление ФАС ВВО от 26.11.2001 № А11-2241/2001-К2-Е-1110.
[10] Постановление ФАС СЗО от 19.12.2000 № А56-8748/00.
[11] Постановление ФАС СЗО от 01.08.2000 № А56-8149/00.

различных странах, исходя из своих национальных особенностей и традиций, созданы финансовые или налоговые суды. В частности, привлекают внимание правовые и организационные механизмы защиты прав налогоплательщиков, которые сформированы в Германии. В этой стране функционируют финансовые суды, которые обладают достаточно широкой компетенцией в сфере разрешения налоговых (финансовых) споров.

К государствам, в которых функционируют налоговые суды, в частности, относится Япония. В этой стране с 1970 г. функционирует Национальный налоговый суд. В научной литературе, в которой исследуется механизм разрешения налоговых споров, имеет место точка зрения относительно поддержки соответствующей концепции разрешения налоговых споров и необходимости заимствования из правовой системы США использования специализированного судебного органа для разрешения налоговых споров — Налогового суда[12].

Создание специализированного судебного органа по разрешению налоговых споров позволит снять большую нагрузку с судей, будет способствовать их профессионализму, разработке специальной правовой и организационной процедуры защиты прав налогоплательщиков, а также принятию налогово-процессуальных норм. Создание налогового суда в Российской Федерации может способствовать защите прав налогоплательщиков, а также повысить собираемость налогов и сборов.

В некоторых государствах существуют интересные особенности защиты прав налогоплательщиков. Так, в Австралии, Новой Зеландии, Италии, Турции перед обращением в суд налогоплательщик должен полностью исполнить оспариваемое налоговое обязательство, однако налогоплательщик имеет право на возврат уплаченной суммы с процентами в случае вынесения судом решения в его пользу. Во Франции и Португалии исполнение требования об уплате налога на период его обжалования приостанавливается при наличии весомых гарантий со стороны соответствующего налогоплательщика.

В Австрии, Бельгии, Канаде, Нидерландах, США, Финляндии обжалование также приостанавливает взимание налога. Такое приостановление действует только на период рассмотрения первоначальной жалобы. При дальнейшем обжаловании налоговое обязательство должно быть выполнено.

Исследование зарубежного опыта защиты прав налогоплательщиков дает возможность сделать вывод о том, что в нашей стране сформирован достаточно демократичный режим защиты прав налогоплательщиков, однако большие сложности вызывают правовые и организационные проблемы, связанные с реализацией соответствующих средств защиты прав налогоплательщиков. Для исправления сложившегося положения дел необходимо стремиться улучшать качество налогового законодательства, налогового администрирования, совершенствовать межведомственные механизмы взаимодействия различных органов исполнительной власти.

Административный механизм защиты прав налогоплательщиков реализуется в режиме особого юридического процесса, в рамках досудебной защиты прав налогоплательщиков. Механизм административно-правового регулирования защиты прав налогоплательщиков представляет собой самостоятельную систему правовых средств, при помощи которых осуществляется соответствующее производство по защите названных субъектов налогового права. Раскрытие содержания механизма правового регулирования защиты прав налогоплательщиков позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время не следует «размывать границы» механизма административно-правового регулирования защиты прав налогоплательщиков. В этой связи к основным составляющим рассматриваемой категории следует отнести: нормы административного права, административные правоотношения, акты применения норм административного права. Задача, которую решает механизм административно-правового регулирования в налоговой сфере — это обеспечение налогоплательщикам защиты их прав и законных интересов. Основанием для защиты прав и законных интересов налогоплательщиков является налоговый спор.

Налоговым спором является только тот спор, который вытекает из налоговых правоотношений, а именно: из отношений по установлению, введению и взиманию налогов и сборов на территории РФ; из отношений, возникающих в процессе осуществления налогового контроля, включая обжалование связанных с данным контролем актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц; из отношений по привлечению налогоплательщиков к ответственности за совершение налоговых правонарушений. Для снижения различного рода конфликтных ситуаций в сфере налогового администрирования необходимо более четко определять режим взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков.

Нормы административного права, которые определяют порядок защиты прав налогоплательщиков носят преимущественно позитивный характер. Обусловлено это тем, что в ходе защиты прав налогоплательщиков, как правило, не возникает конфликтных отношений. Нормы административного права, которые регулируют порядок защиты прав налогоплательщиков, носят как материальный, так и процессуальный характер. В ходе реализации данных норм административного права возникают как вертикальные, так и горизонтальные административные правоотношения.

Говоря о нормах административного права в механизме административно-правового регулирования защиты прав налогоплательщиков, нельзя не коснуться вопросов классификации этих норм. Нормы административного права, действующие в сфере защиты прав и законных интересов налогоплательщиков, достаточно разнообразны. В этой связи их можно классифицировать: по предмету регулирования, сфере применения, соподчиненности, методу воздействия, форме предписания, пределу действия и построению.

В настоящее время нуждаются в совершенствовании процессуальные нормы, которые определяют режим защиты прав налогоплательщиков. Необходимо совершенствовать нормы административного права, которые определяют процедуры осуществления налогового контроля, обеспечение налоговой тайны, а также предоставление налоговых льгот физическим лицам. Нормами административного

[12] *Белоусов А.В.* Процедуры разрешения налоговых споров по законодательству США. Автореф. дис. … канд. юрид. наук. М., 2008. 26 с.

права в настоящее время целесообразно определить процедуры межведомственного взаимодействия. Именно правовые и организационные проблемы межведомственного взаимодействия и координации приводят к нарушениям прав налогоплательщиков.

В ходе защиты прав налогоплательщиков возникают различные правоотношения. Специфическую группу правоотношений составляют правоотношения, связанные с привлечением налогоплательщика к ответственности. Право налогоплательщика на защиту своих прав в производстве по делу о налоговом правонарушении возникает с момента возбуждения дела о соответствующем правонарушении. Содержание права на защиту налогоплательщиком своих прав зависит от тех задач, которые стоят перед конкретной стадией производства. В этой связи объем реализации этого права на разных стадиях производства будет различным, но в любом случае он должен быть таким, чтобы надежно обеспечивать защиту имущественных интересов налогоплательщика, привлекаемого к административной (налоговой) ответственности.

Налогоплательщику, в отношении которого возбуждено дело об административном правонарушении, предоставляется возможность ознакомления с протоколом о соответствующем правонарушении. Данное лицо вправе представлять объяснения и замечания по поводу его содержания, которые прилагаются к протоколу. Привлекаемому к ответственности налогоплательщику предоставляется также право на ознакомление со всеми процессуальными документами, составленными с его участием. Еще одним правом налогоплательщика, в отношении которого ведется производство по делу об административном правонарушении, является возможность давать лично письменные или устные объяснения по существу обвинения и ссылаться на фактические обстоятельства дела. Привлекаемый к ответственности налогоплательщик имеет право заявлять отводы участникам производства, что обеспечивает объективность в рассмотрении дела об административном правонарушении в области налогов и сборов.

Для защиты своих прав налогоплательщику необходимо обратить внимание на то, кем составлен протокол о соответствующем правонарушении. Составление протокола неуполномоченным лицом налоговой службы влечет его недопустимость, и он не может использоваться при рассмотрении соответствующего дела, а также соблюдены ли лицом, составившим протокол, установленные законом процессуальные требования, регламентирующие порядок его составления. В решении о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения излагаются обстоятельства совершенного налогового правонарушения, должны быть указаны источники получения соответствующих сведений, доводы, приводимые налогоплательщиком в свою защиту.

Налогоплательщику, привлекаемому к административной ответственности, как уже упоминалось, предоставлен широкий объем процессуальных прав, гарантированных Конституцией России и позволяющих активно осуществлять процессуальные действия, отстаивать свою позицию в соответствующем деле. Следует также отметить, что привлекаемый к ответственности налогоплательщик имеет право заявлять отводы участникам соответствующего административного производства, что обеспечивает объективность в рассмотрении дела о налоговом (административном) правонарушении.

Защита прав налогоплательщиков может быть обеспечена при вынесении соответствующих правоприменительных актов. В научной литературе данные акты получили название «акты применения норм права». Без вынесения правоприменительных актов говорить об эффективности правового регулирования в сфере защиты прав налогоплательщиков — физических лиц достаточно сложно. В ходе реализации средств защиты прав налогоплательщиков выносятся регламентирующие, разрешительные, регистрационные и запретительные акты применения. Налоговое администрирование невозможно представить без вынесения правоприменительных актов. В частности, в ходе налогового администрирования выносятся регистрационные, учетные, контрольные, предупредительные, пресекательные, а также уведомительные акты применения норм права. В ходе налогового учета и контроля выносится значительное количество правоприменительных актов. Большое количество актов применения норм административного права выносится в ходе рассмотрения жалоб на действия (бездействие) налоговых органов и их должностных лиц.

Все поступающие в соответствующие налоговые органы жалобы регистрируются и направляются в юридические (правовые) подразделения налоговых инспекций, на которые возлагается обязанность по рассмотрению жалоб и подготовке соответствующих решений. Значительное количество актов применения выносится в ходе осуществления налоговых проверок. Акты применения занимают также важное место в механизме защиты прав налогоплательщиков. Акты применения приводят в действие механизм защиты прав налогоплательщиков. В целях совершенствования механизма защиты прав налогоплательщиков необходимо совершенствовать регламентацию вынесения правоприменительных актов. В частности, Федеральной налоговой службе РФ следует разработать бланки процессуальных документов, которые выносятся в ходе досудебных процедур защиты прав налогоплательщиков.

Литература

1. *Назаров В.Н.* К вопросу о дефиниции и классификации споров, возникающих в связи с взиманием налогов и сборов//Финансовое право. 2007. № 10.
2. *Панина И.А.* Способы защиты прав налогоплательщиков//Налоговый вестник. 2010. № 8.
3. *Першутов А.Г.* Значение судебной практики для развития внесудебной процедуры разрешения налоговых споров//Налоговед. 2010. № 4.
4. *Утка В.* Оспаривание актов об утверждении кадастровой стоимости как способ защиты прав налогоплательщика//Налоги (газета). 2009. № 35, 36.
5. *Хлевов В.А.* Конституционный Суд РФ о защите конституционных прав организаций-налогоплательщиков, нарушенных при осуществлении налогового контроля//Налоги (газета). 2009. № 41.
6. *Щекин Д.М.* Обзор судебной практики//Налоговед. 2007. № 11.

Основания прекращения трудового договора в трудовом праве Российской Федерации и Объединенных Арабских Эмиратах

Абдуллаев Э.,
аспирант кафедры трудового права юридического факультета,
Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Автором статьи рассмотрено правовое регулирование трудовых отношений в России и Объединенных Арабских Эмиратах. Выявлены сходства и различия в трудовом законодательстве.

Ключевые слова: **трудовой договор, трудовое право, трудовые отношения.**

Grounds for termination of the employment contract in the labor law of the Russian Federation and the United Arab Emirates

Abdullaev E.
Postgraduate Department of Labor Law Faculty of Law,
Moscow State University

The author examines the legal regulation of labor relations in Russia and the United Arab Emirates. Revealed similarities and differences in labor legislation.

Keywords: **employment contract, employment law, labor relations.**

Трудовой договор является одним из центральных институтов трудового права, поэтому в нем в полной мере отражается специфика правового регулирования трудовых отношений в двух странах — России и Объединенных Арабских Эмиратах.

В Российской Федерации заключение, изменение и прекращение трудового договора регулируется Трудовым кодексом Российской Федерации, вступившим в силу с 1 февраля 2002 года. В Объединенных Арабских Эмиратах трудовые отношения регулируются Законом № 8

«О регулировании трудовых отношений», вступившим в силу в 1980 году.

В трудовом законодательстве обеих стран вопросам прекращения трудового договора уделяется значительное внимание. Это неудивительно, так как именно при прекращении трудовых отношений правовые нормы должны установить баланс между интересами работника, с одной стороны, и работодателя — с другой.

Основания прекращения трудового договора по российскому трудовому праву перечислены в ст. 77 Трудового кодекса РФ. В зависимости от обстоятельств, послуживших причиной прекращения трудового договора, данные основания могут быть разделены на три группы:

1) по волеизъявлению одной из сторон трудового договора (ст. 80, 81 ТК РФ) или по их обоюдному волеизъявлению (ст. 78 ТК РФ);

2) случаи, когда трудовые отношения невозможно сохранить по определенным обстоятельствам (ст. 71, 72.1, 74, 75, 79, 84 ТК РФ);

3) случаи, когда трудовые отношения прекращаются по основаниям, не зависящим от воли сторон (ст. 83 ТК РФ)[1].

Наиболее показательным в целях сравнительного анализа является прекращение трудового договора по инициативе одной из его сторон, поэтому мы преимущественно сосредоточимся на рассмотрении прекращения трудового договора в обеих странах по указанным основаниям.

В России трудовой договор может быть прекращен по инициативе работника в любой момент, при этом не имеет значения, на какой срок (определенный или неопределенный) заключен трудовой договор. Единственным формальным требованием, предъявляемым к работнику в данном случае, является письменное уведомление работодателя не менее чем за две недели (ст. 80 Трудового кодекса РФ). Однако и данное требование может быть отменено при наличии уважительных причин, препятствующих продолжению работником выполняемой работы (зачисление в образовательное учреждение, выход на пенсию).

Работодатель же как экономически более сильная сторона трудовых отношений в России существенно ограничен в праве расторгнуть трудовой договор с работником. Данный подход выражается в том, что прекращение трудовых отношений с работником по инициативе работодателя допускается лишь в случаях, прямо предусмотренных законом. Жесткий и исчерпывающий перечень возможных оснований прекращения трудового договора считается одним из принципов российского трудового законодательства[2]. В российской науке трудового права общепризнанным является мнение о том, что установление в законе исчерпывающего перечня оснований прекращения трудового договора имеет гарантирующую направленность. При этом значительное расширение оснований прекращения трудового договора по инициативе работодателя, происшедшее с принятием нового Трудового кодекса РФ, подверглось в литературе существенной критике[3].

Основания расторжения трудового договора по инициативе работодателя могут быть классифицированы по признаку наличия либо отсутствия вины работника, а также разделены на общие (применяемые в отношении любых работников) и специальные (применяемые к работникам, занимающим строго определенные должности или выполняющим строго определенный вид трудовой деятельности)[4].

Основными общими основаниями расторжения трудового договора по инициативе работодателя являются следующие:

а) ликвидация организации либо прекращение деятельности индивидуальным предпринимателем;

б) сокращение численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя;

в) несоответствие работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, подтвержденное результатами аттестации;

г) неоднократное неисполнение работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание;

д) однократное грубое нарушение работником трудовых обязанностей: прогул, то есть отсутствие на рабочем месте без уважительных причин в течение всего рабочего дня (смены), независимо от его (ее) продолжительности, а также отсутствие на рабочем месте без уважительных причин более четырех часов подряд в течение рабочего дня (смены); появление работника на работе (на своем рабочем месте либо на территории организации-работодателя или объекта, где по поручению работодателя работник должен выполнять трудовую функцию) в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения; разглашение охраняемой законом тайны (государственной, коммерческой, служебной и иной), ставшей известной работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, в том числе разглашение персональных данных другого работника;

е) совершение по месту работы хищения (в том числе мелкого) чужого имущества, растраты, умышленного его уничтожения или повреждения, установленных вступившим в законную силу приговором суда или постановлением судьи, органа, должностного лица, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях;

ж) нарушение работником требований охраны труда, если это нарушение повлекло за собой тяжкие последствия (несчастный случай на производстве, авария, катастрофа) либо заведомо создавало реальную угрозу наступления таких последствий;

з) представление работником работодателю подложных документов при заключении трудового договора.

[1] Трудовое право России / Под ред. А.М. Куренного. — 2-е изд., испр. и доп. М., 2008. С. 223.

[2] Трудовое право России / Под ред. А.М. Куренного. — 2-е изд., испр. и доп. М., 2008. С. 223.

[3] *Миронова А.Н.* Трудовые споры о прекращении трудового договора: теоретические и практические аспекты: Дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2007. С. 7—8.

[4] Трудовое право России / Под ред. А.М. Куренного. — 2-е изд., испр. и доп. — М., 2008. С. 227—228.

Специальные основания расторжения трудового договора по инициативе работодателя установлены в следующих случаях:

а) в отношении руководителя организации, его заместителей и главного бухгалтера:

- *смена собственника имущества организации;*
- *принятие необоснованного решения, повлекшего за собой нарушение сохранности имущества, неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации;*
- *однократное грубое нарушение своих трудовых обязанностей (только в отношении руководителя организации (филиала, представительства) и его заместителей);*
- *иные основания, предусмотренные трудовым договором (только в отношении руководителя организации (филиала, представительства) и членов коллегиального исполнительного органа организации).*

б) в отношении работника, непосредственно обслуживающего денежные или товарные ценности — совершение этим работником виновных действий, если эти действия дают основание для утраты доверия к нему со стороны работодателя;

в) в отношении работника, выполняющего воспитательные функции — совершение таким работником аморального проступка, несовместимого с продолжением данной работы.

Сравним основания и порядок расторжения трудового договора, установленные российским трудовым законодательством, с порядком, установленным законодательством Объединенных Арабских Эмиратов.

В Законе ОАЭ «О регулировании трудовых отношений» существенное значение для прекращения трудового договора имеет срок, на который заключен трудовой договор.

Статья 113 Закона ОАЭ о труде называет два основных условия, при которых может быть прекращен трудовой договор, заключенный на неопределенный срок: *уведомление другой стороны и наличие оснований прекращения трудового договора.*

Срок предупреждения другой стороны о желании прекратить трудовой договор в ОАЭ составляет не менее 30 дней (ст. 117 Закона о труде ОАЭ). Важно отметить, что этот срок является единым как для работника, так и для работодателя.

До истечения срока предупреждения бессрочный трудовой договор, может быть, расторгнут работодателем лишь в случаях, если работник:

- *представил ложные сведения о своей личности, национальности, либо представил подложные сертификаты или документы;*
- *принят на условиях испытательного срока и уволен во время или по окончании испытательного срока;*
- *совершил проступок, приведший к существенным материальным потерям для работодателя — при условии, что работодатель сообщил об этом в течение 48 часов с момента, как ему стало известно о происшедшем;*
- *нарушил требования инструкций о технике безопасности на рабочем месте — при условии, что данные инструкции изложены в письменной форме и размещены на видном месте и устно доведены до сведения работника, если работник неграмотен;*
- *не выполняет свои основные обязанности по трудовому контракту и не устраняет нарушение, несмотря на письменное предупреждение о том, что он будет уволен в случае повторения нарушения;*
- *признан виновным компетентным судом в совершении преступления против чести или общественной нравственности;*
- *разгласил конфиденциальную информацию работодателя;*
- *обнаружен в рабочее время в состоянии опьянения или под воздействием наркотических средств;*
- *нанес оскорбление работодателю, ответственному менеджеру или коллеге в рабочее время;*
- *отсутствует на работе без уважительной причины 20 дней в течение года или более семи дней подряд*[5].

Работник вправе расторгнуть бессрочный трудовой договор без предупреждения только в двух случаях — если работодатель не выполняет своих обязательств по отношению к работнику, предусмотренных трудовым договором или законом, и если работник потерпел насилие от работодателя или законного представителя работодателя (ст. 121 Закона ОАЭ о труде).

За нарушение обязанности по предупреждению о прекращении трудового договора в ОАЭ установлена санкция, одинаковая для работника и работодателя, — обязанность выплатить другой стороне компенсацию в сумме заработка за время предупреждения (ст. 119 Закона ОАЭ о труде).

В статье 117 Закона ОАЭ установлено, что трудовой договор, заключенный на неопределенный срок, может быть расторгнут при наличии веских причин. Норму следует интерпретировать в совокупности со ст. 122 Закона ОАЭ о труде, запрещающей произвольное (необоснованное) увольнение.

В связи с этим на практике существенное значение имеет следующий вопрос: являются ли основанием для прекращения трудового договора по инициативе работодателя любые веские причины, имеющие отношение к работе, или только те, которые прямо перечислены в ст. 120 Закона ОАЭ о труде? Поскольку в законе не содержится прямого ответа на поставленный вопрос, необходимо обратиться к судебной практике, которая считает, что работодатель может прекратить действие трудового договора также и по причинам, не перечисленным в ст. 120 Закона ОАЭ о труде[6].

В данном отношении наблюдается существенное различие между подходами законодателя ОАЭ и России — как упоминалось выше, в России перечень оснований для прекращения трудового договора является исчерпывающим и не может трактоваться расширительно.

При возникновении спора относительно обоснованности увольнения в ОАЭ применяется следующее правило:

---

[5] Federal Law No 8, For 1980, On Regulation of Labour Relations // UAE Labour Law. GulfTalent.com, January 2007. P. 25.

[6] Cassation Petition No. 528/1999. Dubai JC, Vol. 11 P. 417 // Omer Eltom. Arbitrary Termination of Employment / The Emirates Law in Practice. Case Law Study, 100 legal issues with a special focus on the Emirate of Dubai. — Dubai, 2009. P. 322.

работодатель обязан сообщить работнику о причине увольнения. Если работодатель выполнил эту обязанность, причина увольнения предполагается обоснованной, и бремя доказать незаконность увольнения возлагается на работника. Если же работодатель не раскрыл причину увольнения, то бремя доказывания обоснованности увольнения лежит на работодателе[7].

В России же во всех случаях при возникновении спора об обоснованности прекращения трудового договора бремя доказывания лежит на работодателе.

Расторжение трудового договора, заключенного на определенный срок, является в ОАЭ более сложным. Прекращение срочного трудового договора до истечения срока допускается, но сопряжено с существенными санкциями.

Безусловное право прекратить срочный трудовой договор без каких-либо санкций предусмотрено только в случаях, установленных в ст. 120 и 121 Закона ОАЭ о труде соответственно для работодателя и работника. В иных случаях стороны обязаны компенсировать друг другу причиненные убытки, размер которых не может превышать: для работника — половины заработка за три месяца или за срок, оставшийся до истечения срока контракта (в зависимости от того, какой срок является более коротким), если иное не установлено условиями трудового контракта, для работодателя — не более трехмесячного заработка работника.

Дополнительной санкцией, применяемой к работникам, прекращающим трудовые отношения до истечения срока срочного трудового договора, является лишение права на выплату выходного пособия. Статьей 138 Закона ОАЭ о труде установлено, что если работник по собственной инициативе уволится до истечения срока действия срочного трудового договора, он не имеет права на выплату выходного пособия. Исключение установлено лишь для тех случаев, когда непрерывный стаж работы работника у данного работодателя превышает пять лет.

Таким образом, применительно к основаниям и порядку увольнения по собственной инициативе работник, работающий по срочному трудовому договору, ставится в менее благоприятное положение, чем работник, с которым трудовой договор заключен на неопределенный срок. Согласно ст. 137 Закона ОАЭ о труде, в случае расторжения работником трудового договора, заключенного на неопределенный срок, он не утрачивает права на выплату выходного пособия.

Сравнительный анализ отдельных аспектов договорного регулирования трудовых отношений в Российской Федерации и Объединенных Арабских Эмиратах позволяет прийти к выводу о том, что в России работник пользуется большей правовой защитой и баланс интересов в отношениях с работодателем смещен в пользу работника. Это выражается, прежде всего, в отсутствии у российского работодателя права по своему усмотрению прекращать трудовые отношения с работником, даже при условии выплаты денежной компенсации; если работник желает продолжать работу, а у работодателя нет оснований для его увольнения, трудовые отношения продолжаются, а возможное увольнение работника по инициативе работодателя будет считаться незаконным.

Трудовое законодательство Объединенных Арабских Эмиратов существенно затрудняет расторжение срочного трудового договора по инициативе работника, что абсолютно нехарактерно для российского трудового права. Нехарактерны для российского трудового права и имущественные санкции к работнику в случае увольнения до истечения срока предупреждения об увольнении или истечения срока трудового договора (в случае, если трудовой договор заключен на определенный срок).

[7] Cassation Petition No. 64/1997. DJ&L M, Vol. 8 // Omer Eltom. Arbitrary Termination of Employment / The Emirates Law in Practice. Case Law Study, 100 legal issues with a special focus on the Emirate of Dubai. — Dubai, 2009. P. 321.

Литература:

1. *Миронова А.Н.* Трудовые споры о прекращении трудового договора: теоретические и практические аспекты: Дис. ... канд. юрид. наук. — М., 2007.

2. Трудовое право России / Под ред. А.М. Куренного. — 2-е изд., испр. и доп. — М., 2008.

3. Трудовой кодекс Российской Федерации (Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ).

4. Federal Law No 8, For 1980, On Regulation of Labour Relations // UAE Labour Law. GulfTalent.com, January 2007.

5. *Omer Eltom.* Arbitrary Termination of Employment / The Emirates Law in Practice. Case Law Study, 100 legal issues with a special focus on the Emirate of Dubai. — Dubai, 2009.

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

Подписка на I полугодие 2013 года

► **В редакции: (499) 152-8851, 152-0490; dirpp_m3@ideg.ru**

► **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**

► **В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»**

Устойчивое развитие предприятия как следствие формирования инновационного потенциала на основе использования технологического потенциала

Джамалдинова М.,
к.э.н., докторант, Московский государственный университет леса

Сидоров В.,
аспирант, Королевский институт управления, экономики и социологии

В статье представлены основные результаты исследования технологического потенциала производственных промышленных предприятий и возможность формирования на его основе инновационного потенциала в деятельности современных российских предприятий с целью их устойчивого развития.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, производительность, эффективность, устойчивость, стратегия развития.

КОНКУРС

Sustainable development of the enterprise as consequence of formation of innovative potential on the basis of use of technological potential

Dzhamaldinova M.,
PhD, Moscow state forest university

Sidorov V.,
Korolev Institute of Management, Economics and Sociology

In article the basic results of research of technological potential of the industrial enterprises and formation possibility on its basis of innovative potential in activity of the modern Russian enterprises for the purpose of their sustainable development are presented.

Keywords: innovations, innovative potential, productivity, efficiency, stability, development strategy.

Технологический потенциал предприятия в общем случае определяется прогрессивностью технологических процессов. В этом случае учитываются такие показатели, как технологичность выпускаемых товаров, уровень механизации вспомогательных работ и многие другие.

При этом необходимо использовать следующие индикаторы, которые характеризуют технологический потенциал предприятия с учетом экономических результатов их деятельности:

● **уровень прогрессивности технологий,** который рассчитывается как отношение количества используемых прогрессивных современных технологий (на уровне лучших среди предприятий, которые работают на конкретном рынке) к общему их количеству на предприятии.

К прогрессивным, передовым технологиям относятся те из них, которые удовлетворяют определенному комплексу экстремумов обязательных показателей, выраженных как в смысловом, так и количественных значениях. К этому определенному комплексу относятся такие экстремумы, как: выпуск продукции высокого гарантированного качества; высшая производительность на производстве при минимуме времени для выработки единицы продукции; максимум сбережения природного сырья при возможно более широком использовании техногенного и ему аналогичного; минимум расхода топлива, и т. д.

При любых положительных характеристиках технология не может быть отнесена к прогрессивной, если продукция не удовлетворяет заданным требованиям или ниже по качеству аналогичной продукции, выпускаемой по другим технологиям;

● **уровень прогрессивности продукции,** которая рассчитывается как отношение количества наименований произведенных новых прогрессивных видов продукции (на уровне лучших образцов среди предприятий, работающих на конкретном рынке) к общему их количеству;

● **уровень технологического потенциала,** который рассчитывается как доля технических и технологических решений на уровне изобретений в общем количестве новых решений, используемых в производственном процессе, и т. п.

На основе выявления совокупности элементов, составляющих технологический потенциал, разработана инвариантно-интегративная структура (см. рис. 1), которая может быть использована в анализе технологической деятельности любого предприятия, для применения программы совершенствования технологического потенциала предприятий.

Программа совершенствования технологического потенциала предприятий должна содержать мероприятия по следующим признакам развития технологического потенциала и возможными путями реализации программы:

Рынок технологического потенциала, где возможными путями реализации программы могут являться покупка и трансферт техники и технологий. Способы реализации программы: покупка за рубежом, трансферт технологии, франчайзинг и лизинг. *Субъектами реализации программы:* государство, технополисы и финансовые структуры.

Производство новой техники и технологий, где возможными путями реализации программы могут являться создание новой техники и технологий.

Субъекты реализации программы: технополисы и технопарки, отрасли машиностроения.

Совершенствование наличной техники и технологий, где возможными путями реализации программы может являться совершенствование технологий на базе действующего оборудования.

Субъекты реализации программы: предприятия инновационно-координирующего центра.

В настоящее время между современной наукой и производством устанавливается и развивается прямая, ранее практически отсутствующая кооперация. На ее основе научный продукт превращается в непосредственный производственный ресурс.

Между всеми производственными ресурсами, функционирующими в процессе производства, существует взаимодействие, взаимосвязь, взаимозависимость. В процессе производства все они функционируют совместно, взаимообусловленно. Отсутствие любого из них делает невозможным процесс производства, представляющий собой не механическое соединение производственных ресурсов, а органическое их единство.

Эффективное функционирование предприятия возможно лишь при соблюдении целого ряда условий, важнейшим из которых является высокий уровень использования производственных ресурсов.

Научно-технический потенциал характеризуют следующие группы показателей:

1. Кадровые.

2. Материально-технические.

3. Показатели уровня развития и возможностей системы научно-технической информации.

4. Организационно-управленческие.

5. Обобщающие, характеризующие функционирование и развитие научно-технического потенциала. Это повышение производительности труда, рост эффективности общественного производства, национального дохода в результате внедрения достижений науки и техники и т. д.

6. Количественные — могут иметь как абсолютное, так и удельное выражение.

Основным фактором повышения эффективности является *интенсификация производства,* на которую в решающей степени влияет наука. Поэтому важно оценивать экономический эффект, получаемый обществом вследствие реализации научных достижений. Для его определения необходимо прежде всего оценить общий экономический эффект развития общественного производства.

Показателем качественного развития производства является величина *экономии или перерасхода затрат труда,* полученная при интенсивном росте производства. Значит, наряду с величиной прироста физического объема внутреннего валового продукта эта величина будет выступать как часть совокупного экономического эффекта научно-технического развития производства.

Таким образом, экономический эффект науки состоит из величины прироста физического объема внутреннего валового продукта, полученного в результате интенсивного роста производства, и величины экономии или перерасхода затрат труда.

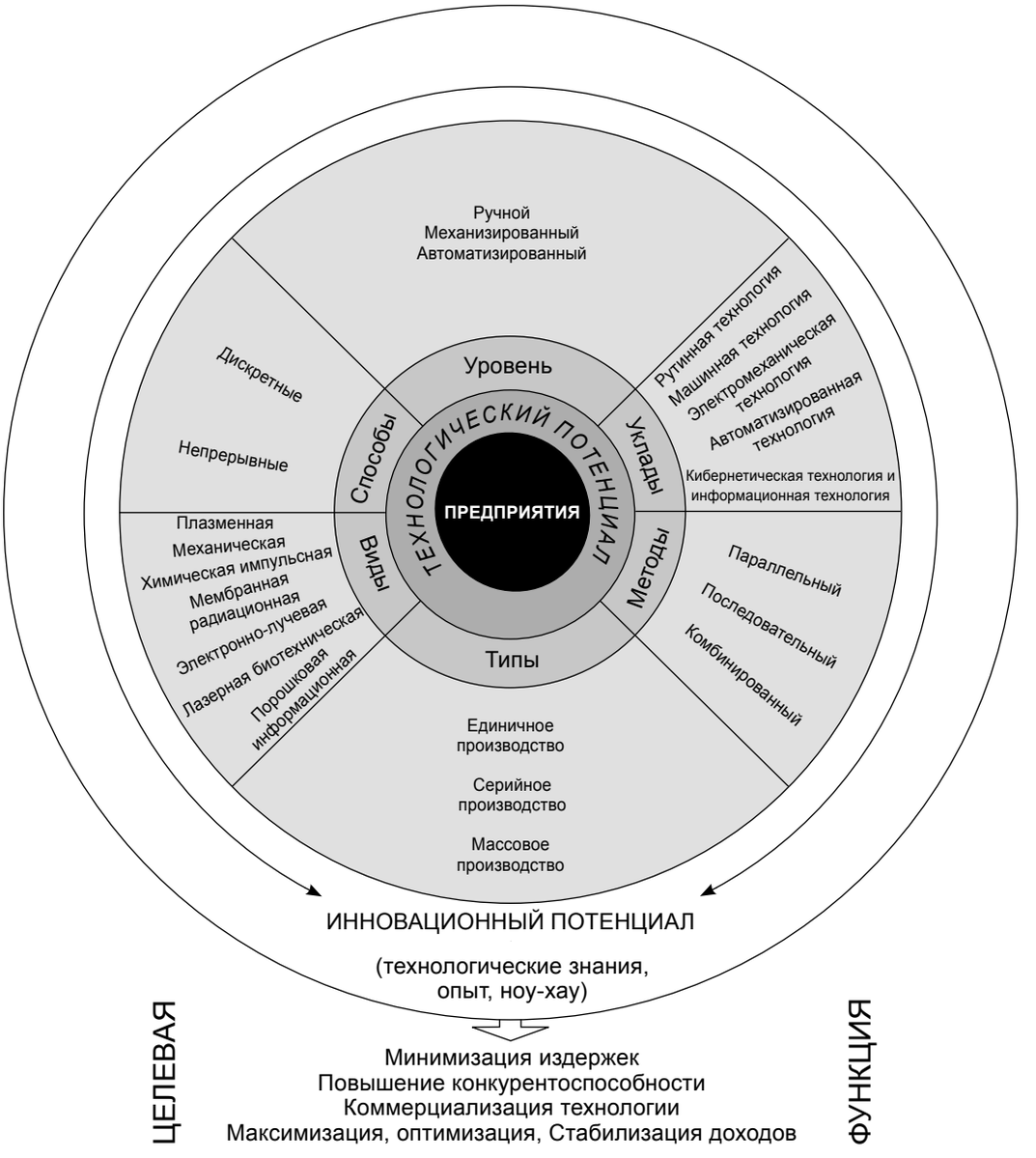


Рис. 1. Модель структуры технологического потенциала предприятия

На современном этапе развития экономики все большее значение приобретает объективная оценка состояния научно-технического прогресса. Это связано с проблемой повышения эффективности производства, ускорения экономического и социального развития страны. При выборе показателей оценки уровня научно-технического прогресса следует исходить из того, что они должны отражать технико-организационный уровень производства и выпускаемой продукции, эффективность НТП.

При правильном совокупном использовании потенциала ресурсов предприятия и достижении эффекта положительной синергии, с учетом законов организации, можно добиться устойчивого развития предприятия, сделать его более конкурентоспособным и минимизировать риск отрицательных последствий при переходе от одних технологий на другие, с одного товара на другой, более востребованный на рынке.

Литература

1. *Масааки Имаи.* Гемба Кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества. М.: Альпина Бизнес Букс, Приоритет, 2005. — С. 345.

2. *Джамалдинова М.Д.* Разработка стратегии развития организации в посткризисный период на основе инновационного потенциала предприятия. / Джамалдинова М.Д. Калинская А.А. — Вопросы региональной экономики. 2010. № 2 (02). — С. 58—67.

3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2010 год. Протокол заседания Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2009 г. № 42.

4. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике. Москва, 2009.

Учет и отчетность малых и средних предприятий

Узбеков М.,
аспирант, Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

В данной статье рассмотрены особенности организации бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности малыми и средними предприятиями согласно нормативно-правовым актам, различным режимам налогообложения и финансовой возможности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, малые и средние предприятия, система налогообложения, специальные режимы налогообложения.

Accounting and reporting for small and medium-sized enterprises

Uzbekov M.,
the post-graduate student Togliatti State University, Togliatti (Russia)

In this article the features of the organization of accounting and financial reporting by small and medium-sized enterprises, according to the regulations, different tax regimes and financial opportunities.

Keywords: accounting, accounting, small and medium enterprises, the tax system, special tax regimes.

В настоящее время использование установленных форм бухгалтерского учета в организациях малого и среднего предпринимательства не приносит желаемых результатов по обеспечению необходимой информации, для принятия своевременных эффективных решений: по привлечению клиентов, инвестиций, продвижению товаров на различных рынках сбыта, по увеличению оборотных средств, все это отрицательно сказывается на развитии малого бизнеса. На данный момент в отечественной науке нет единого подхода к организации бухгалтерского (финансового) и налогового учета, а также к формированию отчетности.

В нынешних условиях при ведении бухгалтерского учета на малом предприятии следует руководствоваться общими требованиями бухгалтерского и налогового законодательства. В то же время специфика деятельности малых предприятий, связанная с объемами производственных (или торговых) операций, обусловливает наличие определенных особенностей в организации бухгалтерского учета.

Общие принципы организации бухгалтерского учета на малых предприятиях сформулированы в Типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства (далее — Типовые рекомендации), введенных в действие 01.01.1999 [6, с.17].

Стоит отметить, что основой для разработки Типовых рекомендаций стал ранее действовавший Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» (Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ данный Федеральный закон признан утратившим силу с 01.01.2008).

Согласно ст. 1 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» основными задачами бухгалтерского учета являются: формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении; обеспечение информацией, необходимой внутренним (руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации) и внешним (инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности); предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности. В соответствии с указанным законом ответственность за организацию бухгалтерского учета на малых предприятиях, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители малых предприятий.

Малые предприятия могут применять для документирования хозяйственных операций формы первичных документов, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации, ведомственные

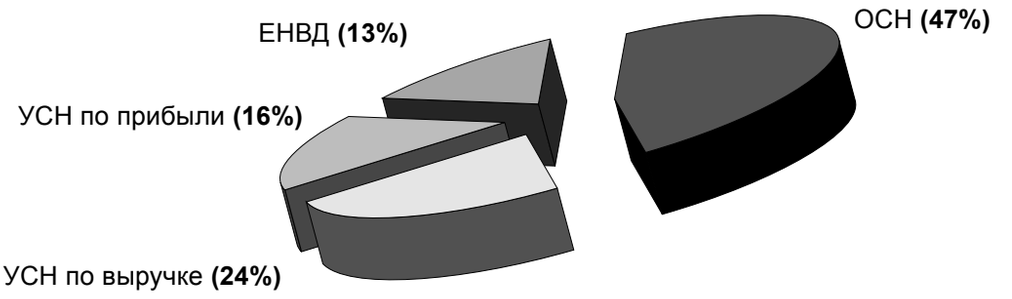


Рис. 1. Выбор систем налогообложения малыми и средними предприятиями

формы, а также самостоятельно разработанные формы, содержащие соответствующие обязательные реквизиты, предусмотренные Законом № 129-ФЗ и обеспечивающие достоверность отражения в бухгалтерском учете совершенных хозяйственных операций.

Для обобщения, классификации и накопления информации, содержащейся в принятых к бухгалтерскому учету первичных учетных документах, и отражения ее на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности предназначены регистры бухгалтерского учета.

Согласно п. 6 Типовых рекомендаций малому предприятию следует вести бухгалтерский учет с применением следующих систем регистров:

— единой журнально-ордерной формы счетоводства для предприятий, утвержденной Письмом Минфина СССР от 8 марта 1960 г. № 63;

— журнально-ордерной формы счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций, утвержденной Письмом Минфина СССР от 6 июня 1960 г. № 176;

— упрощенной формы бухгалтерского учета согласно Типовым рекомендациям (для организации учета по упрощенной форме бухгалтерского учета малое предприятие на основе типового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий составляет рабочий план счетов бухгалтерского учета хозяйственных операций, который позволит вести учет средств и их источников в регистрах бухгалтерского учета по основным счетам и тем самым обеспечивать контроль за наличием и сохранностью имущества, выполнением обязательств и достоверностью данных бухгалтерского учета) [5].

Малое предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета из утвержденной соответствующими органами, исходя из потребностей и масштаба своего производства и управления, численности работников. При этом малое предприятие может самостоятельно приспосабливать применяемые регистры бухгалтерского учета к специфике своей работы при соблюдении:

— единой методологической основы бухгалтерского учета, предполагающей ведение бухгалтерского учета на основе принципов начисления и двойной записи;

— взаимосвязи данных аналитического и синтетического учета;

— сплошного отражения всех хозяйственных операций в регистрах бухгалтерского учета на основании первичных учетных документов;

— накапливания и систематизации данных первичных документов в разрезе показателей, необходимых для управления и контроля за хозяйственной деятельностью малого предприятия, а также для составления бухгалтерской отчетности.

На малых предприятиях применяется упрощенный план счетов бухгалтерского учета, который субъектам малого предпринимательства предлагают использовать Типовые рекомендации. В отличие от типового плана счетов об предлагается не использовать счета для обобщения информации о нематериальных активах (счета 04 и 05), оборудовании, требующем монтажа (счет 07), об отложенных налогах (счета 09, 77) и др. [5].

Учет денежных средств согласно плану счетов малых предприятий осуществляется с применением традиционных счетов. Стоит отметить, что счета учета доходов и расходов будущих периодов, а также резервов предстоящих расходов отсутствуют. Это объясняется тем, что малые предприятия могут вести бухгалтерский учет кассовым методом. Таким образом, производственные затраты могут отражаться только в части оплаченных товаров (работ и услуг), а учет приобретенных или реализованных товаров (работ, услуг) до момента оплаты ведется обособленно.

Здесь необходимо сказать, что помимо того, что рекомендуемый упрощенный план счетов не учитывает изменения, произошедшие с типовым Планом счетов, согласно приказу Минфина России № 94н, который в целом делает его нецелесообразным для использования, так к этому добавляется и то, что представленный вариант сформирован путем простого укрупнения синтетических позиций, что не позволяет учесть специфику деятельности малого и среднего бизнеса [7, с. 28].

Относительно налогообложения и его влияния на ведение бухгалтерского учета стоит отметить, что в соответствии с действующим налоговым законодательством субъекты малого бизнеса могут уплачивать налоги, как правило, по следующим налоговым режимам [1]:

1) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД);

2) упрощенная система налогообложения (УСН), как правило, два вида:

— УСН, где объект налогообложения — доходы;

— УСН, где объект налогообложения — доходы минус расходы;

3) УСН совместно с ЕНВД;

4) общая система налогообложения (ОСН);

5) ОСН совместно с ЕНВД.

В действующем законодательстве есть прямые указания на зависимость организации и ведения бухгалтерского учета от выбранного налогового режима. Так в ч. 3 ст. 4 Закона № 129-ФЗ установлено, что организации, которые перешли на УСН, не обязаны вести бухгалтерский учет, за исключением учета основных средств и нематериальных активов [7, с. 83].

Малые предприятия, применяющие специальные налоговые режимы, на основании п. 5 ч. 1 ст. 23 Налогового кодекса РФ не должны представлять бухгалтерскую отчетность в налоговые органы. Исключением из этого правила являются организации, которые совмещают УСН и ЕНВД, но в случае, когда организация использует два специальных налоговых режима, один из которых не освобожден от ведения бухучета, тогда она должна представлять в налоговый орган бухгалтерскую отчетность в целом по организации [1]. Субъекты малого предпринимательства, которые применяют специальный налоговый режим в виде ЕНВД, составляют и представляют бухгалтерскую отчетность в обычном порядке, предусмотренном законодательством для субъектов малого предпринимательства.

На основании данных исследования Национальной организации по стандартам финансового учета и отчетности (НСФО), анализ применяемых систем налогообложения на предприятиях малого и среднего бизнеса представлен на рисунке 1 (суммарный результат составляет — 112%, поскольку некоторые предприятия используют сразу несколько режимов налогообложения).

Здесь нужно сказать о том, что согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» принятого Государственной Думой 22.11.2011, вводится понятие «экономические субъекты», к которым также относятся: коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, также те и другие входят в сферу малых и средних предприятий, на которые распространяется действие настоящего Федерального закона. В данном Законе в ч. 1 ст. 6 указано: «Экономический субъект обязан вести бухгалтерский учет в соответствии с настоящим Федеральным законом, если иное не установлено настоящим Федеральным законом», следовательно, можно сделать вывод — с 1 января 2013 года (дата вступления закона в силу) компании, освобожденные от ведения бухгалтерского учета, обязаны вести бухгалтерский учет на общих основаниях.

Согласно ст. 4 Закона № 209-ФЗ от 24.07.2009 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся как организации, так и индивидуальные предприниматели.

В ст. 1 Закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» сказано:

1. Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

2. Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

Из указанных выше определений следует, что бухгалтерский учет относится исключительно к организациям, но не к физическим лицам, вне зависимости от того, являются ли они индивидуальными предпринимателями или нет. В то же время индивидуальные предприниматели, применяющие общую систему налогообложения, ведут налоговый учет в целях исчисления налога на доходы физических лиц в порядке, установленном совместным приказом Минфина России и МНС России «Об утверждении Порядка учета доходов и расходов хозяйственных операций для индивидуальных предпринимателей».

Индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, ведут налоговый учет в Книге учета доходов и расходов. В случае применения УСН на основе патента индивидуальные предприниматели ведут налоговый учет в Книге учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН на основе патента [6, с. 23]. Индивидуальные предприниматели, применяющие систему налогообложения в виде ЕНВД, не обязаны вести ни бухгалтерский, ни налоговый учет. Стоит заметить, что для получения наиболее полной информации о своей деятельности индивидуальный предприниматель может вести бухгалтерский учет.

Вследствие этого нет требований по представлению индивидуальными предпринимателями каких-либо форм бухгалтерской отчетности либо отдельных бухгалтерских показателей.

Также необходимо отметить, что в новом Федеральном законе «О бухгалтерском учете», принятом Госу-

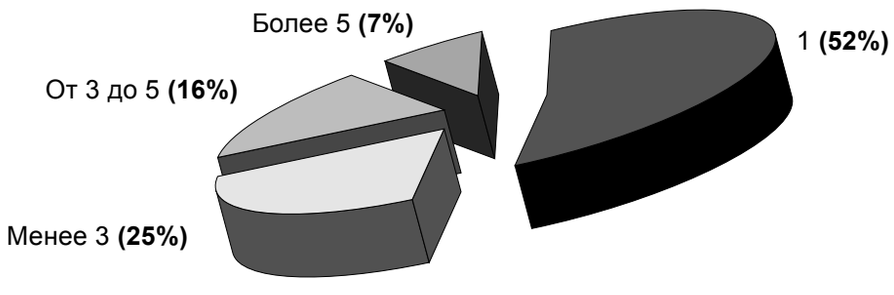


Рис. 2. Количество сотрудников бухгалтерии малых и средних предприятий

дарственной Думой 22.11.2011, в ст. 6 указано, что бухгалтерский учет в соответствии с настоящим Федеральным законом могут не вести: «индивидуальный предприниматель, лицо, занимающееся частной практикой, — в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном указанным законодательством», закон вступает в силу с 1 января 2013 года.

Что касается нововведений в бухгалтерской отчетности, то начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год утверждены новые формы бухгалтерской отчетности, приказ Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Состав отчетности:

— бухгалтерский баланс (Приложение № 1 к приказу);

— отчет о прибылях и убытках (Приложение № 1 к приказу);

— отчет об изменениях капитала (Приложение № 2 к приказу);

— отчет о движении денежных средств (Приложение № 2 к приказу);

— отчет о целевом использовании полученных средств, (для общественных организаций (объединений), не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих кроме выбывшего имущества оборотов по продаже товаров (работ, услуг)).

Начиная с отчетности за 2011 год, организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям новых форм отчетности, а дополнительную информацию раскрывают в соответствующих пояснениях.

Пояснения (ранее — пояснительная записка) к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках могут быть оформлены в табличной и (или) текстовой форме. В случае выбора организацией табличной формы пояснений, за основу берется Приложении № 3 к приказу, которое имеет сходство с ныне действующей формой 5.

Для субъектов малого предпринимательства предусмотрен упрощенный порядок формирования бухгалтерской отчетности:

- *в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей);*
- *в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках приводится только та информация, без которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.*

При этом за малыми предприятиями остается право формировать отчетность в общем порядке, без каких-либо сокращений.

Относительно организации бухгалтерской службы на предприятиях малого бизнеса необходимо обратить внимание на рисунок 2, на котором представлен график количества сотрудников бухгалтерии, на основе данных исследования, проведенного Национальной организацией по стандартам финансового учета (НСФО).

Проанализировав представленные данные, следует выделить такую особенность, как минимальное количество бухгалтеров на малых предприятиях в связи с ограниченными финансовыми ресурсами, в результате организация одновременно налогового и бухгалтерского (финансового) учета предопределяет выбор в сторону налогового.

Исходя из вышесказанного, несмотря на возможности упрощения, а в некоторых случаях вообще отсутствие учета, организация и индивидуальный предприниматель имеют право вести его в полном объеме. Есть несколько причин, по которым вести бухгалтерский учет целесообразно:

- *организация утрачивает право на возможность неведения упрощенного бухгалтерского учета, в связи использованием специального режима налогообложения, после вступления в силу Федерального закона «О бухгалтерском учете», принятого Государственной Думой 22.11.2011, у организации возникает обязанность вести бухгалтерский учет в полном объеме;*
- *организация и индивидуальный предприниматель осуществляют в своей деятельности расчеты с различными контрагентами: другими организациями, налоговыми органами, внебюджетными фондами и др. При ведении бухгалтерского учета в полном объеме в учете достоверно отражаются взаимные обязательства.*

3. Организация и ведение бухгалтерского учета предоставляют возможность в получении достоверной и полной информации о хозяйственной деятельности и об имущественном положении предприятия. Также можно увидеть полноценную картину финансового состояния предприятия, а это необходимо как внутренним пользователям — руководителям и учредителям для принятия эффективных управленческих решений, так и внешним — партнерам, кредиторам, инвесторам для взаимовыгодного сотрудничества.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая и вторая: текст с изм. и доп. на 1 декабря 2010 г. — М.: Эксмо, 2010. — 608 с. — (Законы и кодексы).

2. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

3. Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

4. Федеральный закон Российской Федерации от 22 ноября 2011 г. «О бухгалтерском учете».

5. Приказ Минфина России от 21 декабря № 64н «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства»

6. Бухгалтерский и налоговый учет на малых предприятиях: учебное пособие / А.В. Башарина, А.Ф. Черненко. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. — 317 с.

7. Бухгалтерский и налоговый учет на малом предприятии: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, Р.Р. Рахматулина; под ред. Д.А. Ендовицкого. — М.: КНОРУС, 2007. — 256 с.

Стратегический управленческий учет как информационная основа долгосрочных конкурентных преимуществ предприятия на рынке

Никифорова Е.,
д.э.н., профессор, директор института финансов, экономики и управления, Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ушанов И.,
аспирант, Самарский государственный университет путей сообщения

В статье рассмотрены аспекты стратегического управленческого учета, способствующие повышению конкурентоспособности предприятий в долгосрочной перспективе, предложены формы отчетности для раскрытия стратегически важной информации.

Ключевые слова: **стратегический управленческий учет; форма отчетности.**

КОНКУРС

Strategic management accounting as a basis for long-term benefits of competitive products on the market

Nikiforova E.,
doctor of the economic sciences, professor, director Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Ushanov I.,
postgraduate student Samara State University of Transport, Samara (Russia)

The article deals with aspects of strategic management accounting that enhance the competitiveness of enterprises in the long term and suggests a form for the disclosure of strategic information.

Keywords: **strategic management accounting; reporting form.**

Таблица 1

Сравнительная характеристика конкурентов на основе экспертных оценок

	Цена	Качество	Масштаб	Техническая оснащенность	Бренд	Σ баллов
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Конкурент$_1$	балл	балл	балл	балл	балл	Σбаллов$_1$
Конкурент$_2$	балл	балл	балл	балл	балл	Σбаллов$_2$
Конкурент$_3$	балл	балл	балл	балл	балл	Σбаллов$_3$
…	…	…	…	…	…	…

Выработка эффективных стратегических управленческих решений современной организацией, функционирующей в динамично меняющихся условиях рынка, нуждается в надежной и релевантной информации, обеспечивающей прозрачное видение не только факторов внутренней среды организации, но и широкого спектра внешних факторов. Применение традиционно используемых на отечественных предприятиях инструментов бухгалтерского и управленческого учета и отчетных форм способствует формированию надежной информации о свершившихся фактах финансово-хозяйственной деятельности организации.

Однако, что представляется важным, она не позволяет в полной мере обосновывать то или иное управленческое решение, имеющее для предприятия долгосрочное стратегическое значение. Основная причина, по нашему мнению, заключается в том, что традиционная отчетность предприятия ориентирована преимущественно на отражение показателей финансового характера, контроль и анализ которых в отрыве от важнейших факторов внешней среды, таких как конкурентное положение предприятия, в отрасли или степень удовлетворенности целевых клиентов, а также в условиях отсутствия оценки нематериальных активов не позволяет сформировать достаточную информационную базу для выработки эффективных решений в области реализации долгосрочной стратегии организации. Таким образом, представляется целесообразным отметить необходимость формирования в учетно-аналитическом контуре организации подсистемы стратегического управленческого учета, позволяющего осуществлять планирование, анализ и контроль деятельности организации на пути к достижению стратегических целей, а также своевременно корректировать стратегию при выявлении отклонений от намеченных целей либо осуществлять их пересмотр при диагностировании невозможности достижения в изменившихся условиях внешней среды.

Существенной проблемой представляется раскрытие прикладного аналитического инструментария стратегического управленческого учета, позволяющего организации осуществлять количественное измерение, оценку и интерпретацию степени достижения заданных стратегических ориентиров, а также обосновывать изменения в своей стратегии. Представляется возможным отметить, что конечная цель стратегического планирования, анализа и контроля на уровне конкурентной стратегии в рамках стратегического управленческого учета в конечном счете направлена на выбор оптимального распределения наличных ресурсов организации в агрессивной рыночной среде в целях достижения максимальной рентабельности деятельности. Иными словами, для получения соответствующей учетной информации хозяйствующий субъект первоначально должен быть представлен в качестве совокупности отдельных сегментов (стратегических хозяйственных единиц), каждый из которых однозначно характеризуется определенными видами продукции, реализуемыми определенным клиентам в условиях конкуренции с определенными хозяйствующими субъектами. Отсюда следует, что первостепенной задачей стратегического управленческого учета является отражение релевантной, для принятия долгосрочных управленческих решений, информации об относительном конкурентном положении организации (либо отдельных стратегических хозяйственных единиц) на рынке, уровне прибыльности отдельных видов реализуемой продукции, а также степени эффективности взаимоотношений с различными группами клиентов.

Одним из важнейших направлений применения стратегического управленческого учета в организации является получение и анализ сравнительной информации о рыночном положении хозяйствующего субъекта относительно его конкурентов. В состав отчетности, получаемой в рамках стратегического управленческого учета, в данной области рекомендуется включать следующую информацию:

- *средний уровень продажных цен и его отклонение от цены, установленной организацией;*
- *структура затрат основных конкурентов и ее отклонение от структуры затрат организации;*
- *объем продаж ключевых конкурентов в сравнении с аналогичным показателем организации;*
- *уровень расходов на маркетинг, понесенных конкурентами, и его сравнение с маркетинговыми затратами организации.*

Для обеспечения структурированности подобного анализа К. Уорд предлагается следующий алгоритм:

1) анализ существующего и потенциального уровня конкуренции;

2) оценка и перспективный анализ относительных затрат и инвестиций, осуществляемых конкурентами, их

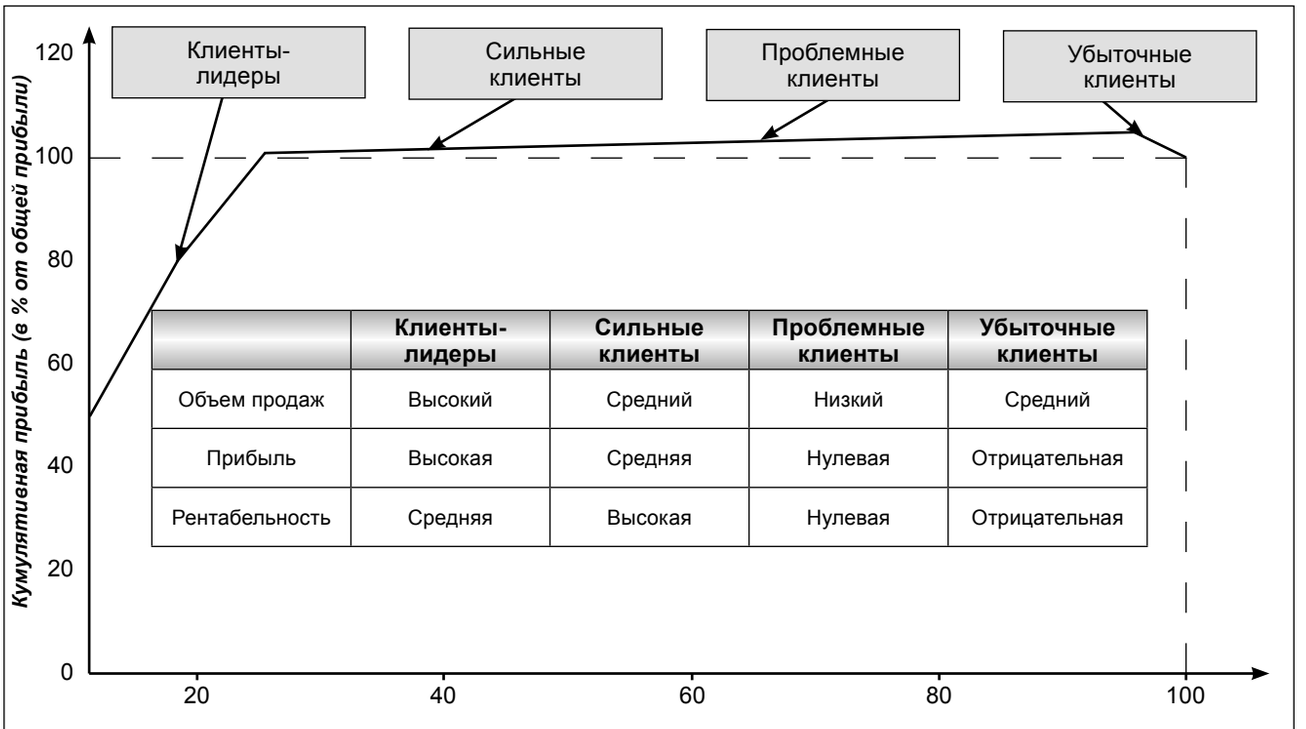
Таблица 2

ОТЧЕТ О РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ					
Отчетный период: _____ 20 __					
Наименование продукта		**Объем производства за отчетный период, шт.**		**Цена реализации, тыс. руб.**	
Трансформатор тока силовой ТМН-6300/110 кВ		14,00		32 500,00	
Наименование статьи затрат		**тыс. руб.**			
Прямые затраты					
1.1	Сырье и материалы	12 750,00			
1.2	Оплата труда основных производственных рабочих	2500,00			
1.3	**Итого прямые затраты**	**15 250,00**			
Накладные производственные затраты					
Производственный вид деятельности		**Количество фактов**	**Затраты на единицу драйвера, тыс. руб.**	**Затраты на вид деятельности, тыс. руб.**	**Удельные затраты на вид деятельности, тыс. руб.**
2.1	Механическая обработка	11 956,00	5,0	59 780,00	4 270,00
2.2	Наладка оборудования	3 528,00	3,2	11 289,60	806,4
2.3	Сборка	7 952,00	6,7	53 287,40	3 805,6
2.4	Контроль качества	1 568,00	3,8	5 958,40	425,6
2.5	**Итого накладные производственные затраты**			**130 306,40**	**9 307,60**
Накладные коммерческие затраты					
Производственный вид деятельности		**Количество фактов**	**Затраты на единицу драйвера, тыс. руб.**	**Затраты на вид деятельности, тыс. руб.**	**Удельные затраты на вид деятельности, тыс. руб.**
3.1	Маркетинговая поддержка продукта	3 041,35	7,1	21 593,60	1 542,40
3.2	**Итого накладные коммерческие затраты**			**21 593,60**	**1 542,40**
4	**Итого полные затраты**				**26 100,00**
5	**ИТОГО прибыль на единицу продукта, тыс. руб.**				**6 400,00**
6	**Рентабельность продукта, %**				**24,52**

долговременных стратегий ценообразования, а также приверженности конкретному продукту или рынку;

3) определение возможных альтернативных стратегий каждого из выявленных конкурентов и разработка ответных действий на них со стороны организации [1].

Проведение анализа относительного конкурентного положения организации на рынке в рамках стратегического управленческого учета требует использования широкого набора источников первичной информации, в состав которых могут быть включены: пресс-релизы конкурентов и их публикуемая финансовая отчетность, выступления представителей менеджмента, общие с конкурентами поставщики и потребители, информация от бывших работников конкурентов, деловая пресса, анализ полезности



	Клиенты-лидеры	Сильные клиенты	Проблемные клиенты	Убыточные клиенты
Объем продаж	Высокий	Средний	Низкий	Средний
Прибыль	Высокая	Средняя	Нулевая	Отрицательная
Рентабельность	Средняя	Высокая	Нулевая	Отрицательная

Рис. 1. Пример кривой рентабельности клиентов

конкурирующих продуктов, анализ финансовых рынков, наблюдение за деловой активностью в отрасли, привлечение внешних экспертов и консультантов, государственная статистическая отчетность, сравнительный анализ отрасли, конференции, семинары, выставки и др. Все перечисленные источники могут быть разделены на две группы: публикуемые данные и «полевые» данные, т. е. сведения, полученные в результате интервьюирования или иных непрямых источников.

Сбор первичной информации о конкурентах представляет собой первый этап анализа конкурентов в рамках стратегического управленческого учета. Следующий этап заключается в сведении полученных данных и их группировке по содержанию и назначению. Далее первично отфильтрованные данные регистрируются в специализированных каталогах или досье о конкурентах. Регистрационные формы подвергаются экспертному анализу и оценке, после чего наиболее важная информация о конкурентах консолидируется в периодической внутрифирменной отчетности, соответствующим образом интерпретируется и применяется менеджментом для корректировки стратегического курса организации [2].

С целью осуществления ранжирования основных конкурентов по уровню влияния в отрасли и самоидентификации организации в ней представляется целесообразным периодическое составление в рамках внутренней отчетности предприятия специализированных таблиц, основанных на сводной информации, полученной в рамках стратегического управленческого учета, и методе экспертных оценок основных стратегических характеристик конкурентов. Один из возможных вариантов подобного отчета представлен в таблице 1.

Ключевая роль предложенного метода оценки относительного конкурентного положения организации на рынке в рамках стратегического управленческого учета заключается в обеспечении сбалансированности отражения в учете финансовой и нефинансовой информации, представляющей ключевые аспекты деятельности конкурентов в целях принятия оптимальных управленческих решений.

Вторым важнейшим направлением стратегического управленческого учета на предприятии выступает анализ рентабельности продуктов, реализуемых компанией. Стратегическое значение подобного анализа заключается в первую очередь в том, что он позволяет выявить различия в уровне прибыли, приносимой организации различными видами продукции, и сконцентрировать внимание менеджеров, ответственных за разработку стратегии, на наиболее конкурентоспособных из них.

Отсутствие адекватного финансового анализа прибыльности реализуемых предприятием видов продукции неизбежно приводит к тому, что для принятия важнейших стратегический решений используется неточная или вовсе неверная информация о затратах на разработку отдельных видов продукции, их производство и распределение, ресурсы организации концентрируются на поддержке малорентабельных или убыточных продуктов, а также упускаются возможности по повышению собственной прибыльности за счет высокорентабельных продуктов, ушедших «в тень».

В данном контексте вновь возникает проблема, связанная с вопросом объективного распределения тех затрат, которые не могут быть прямо отнесены на конкретные продукты — как показывают исследования, применение

Таблица 3

ОТЧЕТ О РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Отчетный период: _____ 20 __

Наименование клиента

	Наименование заказа	**Стоимость заказа, выставленная клиенту, тыс. руб.**	**Себестоимость заказа, тыс. руб.**	**Валовая прибыль, тыс. руб.**
1.1	Трансформатор тока силовой ТМН-6300/110 кВ	32500,00	26100,00	6400,00
1.2	Масло трансформаторное, 10 т	1750,00	1500,00	250,00
1.3	Селикогель, 15 т	1300,00	1170,00	130,00
1.4	**Итого**	**35550,00**	**28770,00**	**6780,00**

	Клиентский вид деятельности	**Количество фактов**	**Затраты на единицу драйвера, тыс. руб.**	**Затраты на клиентский вид деятельности, тыс. руб.**	**Прибыль, тыс. руб.**
2.1	Размещение заявки	2,00	5,00	10,00	—
2.2	Телефонные переговоры	24,00	0,5	12,00	—
2.3	Представительские расходы	4,00	32,00	128,00	
2.4	Выезд группы шеф-монтажа	3,00	150,00	450,00	—
2.5	Итого по клиентским видам деятельности	—	—	600,00	—
3	**ИТОГО прибыль на клиента**				**6180,00**
4	**Рентабельность клиента**				**17,4%**

традиционной системы распределения затрат во многих организациях с широким ассортиментом ведет к существенному занижению реальной себестоимости штучных продуктов (до шести раз), а также определенному завышению себестоимости видов продукции, сходных по своим характеристикам (на 10—80%) [3].

Подобные ошибки могут иметь серьезные негативные последствия для организации, функционирующей на конкурентном рынке, поскольку обуславливают изначально неверные ориентиры для разработки стратегических инициатив в области позиционирования продуктов, ценообразования, программ снижения издержек и пр. Наиболее рациональным решением подобных проблем, с нашей точки зрения, является применение для анализа рентабельности отдельных видов продукции в рамках стратегического управленческого учета технологий учета затрат по видам деятельности (АВС).

Для наглядного отражения имеющих место различий в уровне рентабельности отдельных видов продукции, а также ранжирования отдельных позиций номенклатуры по показателям прибыли и рентабельности предлагается использование формы управленческой отчетности «Отчет о рентабельности продукции», которая позволяет раскрыть не только объем и структуру затрат, относимых на конкретный продукт, но и те виды деятельности, которые породили эти затраты (см. табл. 2).

Применение технологий АВС позволяет выявить наименее затратные виды деятельности в производстве продукции на основе сравнения затрат, связанных с производством каждой альтернативной модели, и выбора наиболее экономичного варианта на основе норм распределения затрат по видам деятельности. Результатом проведения подобного анализа может стать разработка руководства по затратам на проектирование новых видов продукции на базе метода АВС, построенного по принципу сопоставления относительной стоимости альтернативных проектно-конструкторских решений для вновь разрабатываемых продуктов. Применение подобного руководства проектной командой в процессе разработки инновационных продуктов способно обеспечить значительное потенциальное сокращение затрат на продукт еще на стадии проектирования.

В качестве другого важнейшего направления стратегического управленческого учета в организации предлагается

Таблица 4

ОТЧЕТ О СРЕДНЕЙ ДОХОДНОСТИ КЛИЕНТА ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА (LTV)		
Отчетный период: _____ 20 __		
№	**Наименование показателя**	**Значение показателя**
1.1	Общее число клиентов в сегменте	12
1.2	Общее число заказов в сегменте	54
1.3	Общая стоимость заказов, млн. руб.	1 412
1.4	Средняя стоимость заказа, млн. руб. (стр. 1.3 / стр. 1.2)	26,15
1.5	Среднее число заказов на одного клиента (стр. 1.2 / стр. 1.1)	4,5
1.6	LTV, млн. руб. (стр. 1.4 х стр. 1.5)	117,675
Уточнение значения LTV		
2.1	Средняя продолжительность отношений с клиентом, дн. (n)	350
2.2	Число клиентов, привлеченных за последние n дн.	3
2.3	Общее число заказов в сегменте за последние n дн.	21
2.4	Общая стоимость заказов за последние n дн., млн. руб.	520
2.5	Средняя стоимость заказа за последние n дн., млн. руб. (стр. 2.4 / стр. 2.3)	24,76
2.6	Уточненное общее число клиентов (стр. 1.1 — стр. 2.2)	9
2.7	Уточненное общее число заказов в сегменте (стр. 1.2 — стр. 2.3)	33
2.8	Уточненное среднее число заказов на одного клиента (стр. 2.7 / стр. 2.6)	3,67
2.9	Уточненное значение LTV, млн. руб. (стр. 1.4 х стр. 2.8)	95,883

рассмотреть анализ рентабельности основных групп потребителей, который позволяет выявить резервы увеличения общей прибыльности организации путем оптимизации распределения ее ресурсов между ключевыми клиентскими группами.

В качестве основных этапов подобного анализа в рамках стратегического управленческого учета могут быть предложены следующие:

1) выявление и анализ интервалов затрат, которые несет организация на обслуживание отдельных групп клиентов;

2) анализ рентабельности основных клиентских групп организации на основе затрат, выявленных на первом этапе, и доходности каждой из выделенных сегментных групп;

3) анализ эффективности предложенных альтернативных стратегических решений в отношении выделенных потребителей или их групп на основе выявленной текущей и прогнозируемой прибыльности и выбор наиболее привлекательной стратегической инициативы.

Необходимо отметить, что в связи с возможными существенными различиями в уровне накладных расходов, приходящихся на обслуживание различных клиентских групп, использование традиционных методов распределения затрат на объекты учета (в данном случае — клиентские группы) в рамках стратегического анализа рентабельности клиентов представляется необоснованным, потому что способствует существенному искажению

Таблица 5

ОТЧЕТ О СРЕДНЕЙ ДОХОДНОСТИ КЛИЕНТА ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА (LTV)		
Отчетный период: _____ 20 __		
№	**Наименование показателя**	**Значение показателя**
1.1	Общее число клиентов в сегменте	12
1.2	Общее число заказов в сегменте	54
1.3	Общая прибыль от заказов (общая стоимость заказов за вычетом полной себестоимости товара и расходов на обслуживание клиентов сегмента), млн. руб.	116
1.4	Средняя прибыльность заказа (стр. 1.3 / стр. 1.2)	2,15
1.5	Средняя стоимость привлечения клиента сегмента (отношение общих маркетинговых расходов на привлечение клиентов сегмента к общему числу клиентов компании в данном сегменте), млн. руб.	1,3
1.6	Среднее число заказов на одного клиента (стр. 1.2 / стр. 1.1)	4,5
1.7	LTP, млн. руб. (стр. 1.4 x стр. 1.6)	9,675
1.8	Максимальный уровень расходов на привлечение нового клиента сегмента, млн. руб. (стр. 1.7 + стр. 1.5)	10,975
Уточнение значения LTP		
2.1	Средняя продолжительность отношений с клиентом, дн. (n)	350
2.2	Число клиентов, привлеченных за последние n дн.	3
2.3	Общее число заказов в сегменте за последние n дн.	21
2.4	Общая прибыль от заказов за последние n дн., млн. руб.	32
2.5	Средняя прибыльность заказа за последние n дн., млн. руб. (стр. 2.4 / стр. 2.3)	1,52
2.6	Уточненное общее число клиентов (стр. 1.1 — стр. 2.2)	9
2.7	Уточненное общее число заказов в сегменте (стр. 1.2 — стр. 2.3)	33
2.8	Уточненное среднее число заказов на одного клиента (стр. 2.7 / стр. 2.6)	3,67
2.9	Уточненное значение LTP, млн. руб. (стр. 1.4 x стр. 2.8)	7,89
2.10	Уточненный максимальный уровень расходов на привлечение нового клиента сегмента, млн. руб. (стр. 2.9 + стр. 1.5)	9,19

получаемой на выходе информации. Наиболее рациональным методом учета затрат при проведении анализа рентабельности потребителей, как нам представляется, также выступает учет затрат по видам деятельности — AB-costing, с той лишь разницей, что в качестве объекта затрат в данном случае рассматриваются не отдельные продукты, а клиенты и их сегментные группы.

В случае применения технологий ABC стратегический анализ потребителей будет направлен на выявление носителей (драйверов) доходности — то есть действий или видов деятельности, направленных на рост итоговых финансовых результатов (чистой рентабельности), а не валовой прибыли.

Данный вид анализа имеет существенное значение в стратегическом управленческом учете, поскольку его результаты помогают обнаружить неоправданно высокие затраты и нецелесообразные виды деятельности, связанные с обслуживанием клиентов и в долгосрочной

перспективе снижающие показатели их чистой рентабельности.

В процессе анализа рентабельности клиентов на основе АВС должны быть учтены все виды деятельности (как основные, так и поддерживающие), которые осуществляет организация для удовлетворения потребностей своих клиентов, от первоначальных переговоров и выработки условий контракта до послепродажного обслуживания и поддержания долгосрочных связей. В качестве носителей (драйверов) затрат для клиентских видов деятельности могут использоваться, например, количество заявок или заказов, общее число клиентов, количество часов, необходимых для удовлетворения уникальных требований клиентов, и пр.

Стратегический анализ рентабельности клиентов целесообразно сопровождать построением так называемой «кривой рентабельности по клиентам» (по Питеру Терни), которая представляет собой эффективный инструмент анализа и ранжирования клиентских групп в соответствии с их расчетной рентабельностью и приносимой кумулятивной прибылью. Пример подобной кривой представлен на рис. 1 [3].

Распределение клиентов по данной кривой осуществляется в соответствии с тем уровнем кумулятивной прибыли, выраженной в процентах, который организации приносят ее клиенты, имеющие различный уровень рентабельности. На данной кривой клиенты распределены таким образом, что в левой части графика находятся наиболее прибыльные клиенты, обеспечивающие организации основной вклад на покрытие, в средней — клиенты средней прибыльности, находящиеся фактически на уровне самоокупаемости, и в правой части кривой — убыточные клиенты.

В соответствии с данным распределением все клиенты организации в стратегическом аспекте могут быть объединены в следующие группы: лидеры, сильные клиенты, проблемные клиенты и клиенты отстающие (или убыточные).

С целью обеспечения полноценного анализа информации о фактической прибыльности отдельных клиентских групп для подготовки стратегических управленческих решений предлагается использовать в рамках стратегического управленческого учета форму управленческой отчетности «Отчет о рентабельности клиента» (табл. 3).

Для повышения ценности информации, получаемой в рамках стратегического управленческого учета клиентов организации, предлагается также включить в периодическую управленческую отчетность такие показатели, как ценность клиента (LTV) и прибыльность клиента (LTP).

Под ценностью клиента (LTV) следует понимать доход (или убыток), приносимый клиентом данной организации в течение его жизненного цикла:

LTD = Среднее количество заказов • Средняя стоимость заказа (1)

Под прибыльностью клиента (LTP) понимается тот объем прибыли (убытка), приносимый компании тем или иным клиентом или клиентской группой:

LTD = Среднее количество заказов • Средняя прибыльность заказа (2)

Для осуществления анализа динамики показателей LTP и LTV с целью выявления тех групп клиентов, которые в долгосрочной перспективе способны обеспечить организации основные конкурентные преимущества, рекомендованы формы управленческой отчетности «Отчет о средней доходности клиента целевого сегмента» и «Отчет о средней прибыльности целевого сегмента», (см. табл. 4 и 5).

В заключение отметим, что эффективность функционирования стратегического управленческого учета в организации, в том числе и периодическое составление предложенной отчетной документации во многом определяется использованием в организации интегрированных компьютерных систем управления предприятием (ERP). С точки зрения стратегического управленческого учета применение ERP-систем имеет неоспоримые преимущества, поскольку позволяет осуществлять параллельное ведение нескольких видов учета в соответствии с различными стандартами: корпоративными, национальными, международными, обеспечивая при этом централизованный ввод учетной информации и интеграцию различных учетных стандартов в единую информационную среду управления организацией.

Отечественный рынок ERP-систем представлен как продуктами зарубежных компаний (SAP AG на платформе R/3, Oracle Corporation (система Oracle Application)), Baan Company (система Baan IV), Navision AXAPTA), так и российскими разработками («Галактика», «Флагман», «Парус», «1С: Предприятие», «Инфо-бухгалтер»). Применение мощной и современной вычислительной техники, а также специализированных программных решений позволяет обеспечивать руководство организации все более качественной финансовой и нефинансовой информацией во все более короткие сроки в целях принятия различных управленческих решений.

Благодаря экономическому и техническому прогрессу современный управленческий учет способен анализировать и моделировать существенные взаимосвязи и прогнозировать результаты определенных комбинаций внутренних и внешних факторов с меньшим количеством затрат, что оказывает значительное влияние на успех бизнес-стратегии организации.

Литература

1. *Уорд К.* Стратегический управленческий учет / пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.

2. *Портер Е.М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 454 с.

3. *Терни П.* Разумный учет: как получить истинную картину затрат с помощью системы АВС / пер. с англ. Т. Родиной, О. Поповой, Н. Пирогова. — М.: ИД «Секрет фирмы», 2006. — 384 с.

Менеджмент человеческих ресурсов

Сидоркина Е.,
студентка факультета менеджмента и маркетинга,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, филиал в г. Барнауле

Автором статьи рассмотрена проблема управления и развития человеческих ресурсов.

Ключевые слова: **менеджмент человеческих ресурсов, аутсорсинг, управление персоналом, эффективность труда.**

Human Resource Management

Sidorkina E.,
student at the School of Management and Marketing, Russian Correspondence Financial and Economic Institute

The author considers the problem of the management and development of human resources.

Keywords: **human resources management, outsourcing, personnel management, labor efficiency.**

Менеджмент человеческих ресурсов можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия.

Существует цикл человеческих ресурсов, состоящий из четырех основных процессов, или функций, выполняемых в любой организации. *Это:*

- *отбор — соответствие имеющихся в наличии человеческих ресурсов рабочим местам;*
- *аттестация — управление показателями деятельности;*
- *вознаграждение — обязана поощрять как краткосрочные, так и долгосрочные достижения, имея в виду, что «предприятие должно работать сегодня, чтобы преуспеть в будущем»;*
- *развитие — стремление к наличию высококвалифицированных работников.*

Майкл Армстронг [17, с. 112—114] выделяет основные функции системы менеджмента человеческих ресурсов, выполняемые как линейными менеджерами, так и специалистами по человеческим ресурсам. Перечислим основные из них.

Организация, «организационный дизайн» — это процесс развития организации, который обеспечивает выполнение всех требуемых функций, комбинируя их таким образом, чтобы способствовать интеграции и кооперации, и организации, которая гибко реагирует на изменения и способствует развитию эффективных процессов коммуникации и принятия решений.

Планирование труда — это решения по конкретным должностям, рабочим обязанностям и полномочиям, а также отношениям между работником в данной должности и остальными сотрудниками.

Улучшение качества трудовых отношений посредством формирования обстановки доверия, развитие более позитивного психологического климата.

Планирование человеческих ресурсов — планирование будущей потребности в человеческих ресурсах с точки зрения количества, квалификации и компетентности, формулирование и выполнение планов по удовлетворению этих потребностей.

Наем и отбор — привлечение нужного количества людей, соответствующих требованиям компании.

Управление эффективностью труда, достижение максимальных результатов работы компании, команд и индивидуальных работников путем управления эффективностью и проведения аттестаций в рамках согласованных целей и требований к компетентности; оценка эффективности и повышение уровня производительности; определение и удовлетворение потребностей в обучении и развитии.

Развитие человеческих ресурсов, обучение на организационном и индивидуальном уровнях — систематическое развитие бизнеса по принципу обучающейся организации; предоставление возможностей для обучения работников и развития их способностей, для карьерного роста и повышения статуса работника на рынке труда.

Управление карьерным ростом — планирование и развитие карьеры людей, обладающих необходимым потенциалом. Управление системами вознаграждения — развитие структур и систем оплаты труда на основе равенства, справедливости и прозрачности.

Основные отличия управления человеческими ресурсами от управления персоналом в следующем:

Управление человеческими ресурсами относится к персоналу как к важному ресурсу организации.

Управление человеческими ресурсами подразумевает стратегический подход, управление персоналом — тактический.

Кадровый менеджмент в управлении персоналом — это ответственность непосредственно отдела персонала. В управлении человеческими ресурсами значительная часть функций переложена на линейных менеджеров.

Управление персоналом — коллективистский подход, управление человеческими ресурсами — индивидуалистский подход.

Управление персоналом концентрирует внимание на рядовых работниках, управление человеческими ресурсами — на управленцах.

Задача управления персоналом — экономия на работниках. Задача управления человеческими ресурсами — инвестиции в развитие работников.

Управление персоналом концентрируется в отделе управления персоналом, который возглавляет линейный менеджер. Суть управления человеческими ресурсами заключается в том, что люди рассматриваются как конкурентное богатство организации, которое надо размещать, развивать, мотивировать вместе с другими ресурсами для достижения стратегических целей организации.

Т.Ю. Базаров и Б.Л. Еремин [23] характеризуют менеджмент человеческих ресурсов комплексным характером, более широким использованием элементов планирования, применением индивидуальных форм работы. Наиболее типовые элементы управления человеческими ресурсами ориентированы на качество подбора, найма и тренинга занятых, применение групповых методов труда, с тем чтобы создать благоприятную среду для сотрудничества и делегирования принятия решений. Неотъемлемым условием успешной деятельности корпорации является увеличение средств, выделяемых на работу с персоналом.

Технология управления человеческими ресурсами дает синергетический эффект, если в корпорации соблюдаются как минимум следующие условия:

- *относительно хорошо развита система адаптации к внешнему и внутреннему рынку труда (индивидуальное планирование карьеры, подготовка и переподготовка персонала, стимулирование профессионального роста и ротации кадров);*
- *имеются гибкие системы организации работ (кружки качества, автономные рабочие группы);*
- *используются системы оплаты, построенные на принципах всестороннего учета персонального вклада (в том числе и самими работниками) и (или) уровня профессиональной компетентности (знания, умения и навыки, которыми реально овладели работники);*
- *поддерживается довольно высокий уровень участия отдельных работников и рабочих групп в разработке и принятии управленческих решений, касающихся их повседневной работы;*
- *применяется практика делегирования полномочий подчиненным;*
- *функционирует разветвленная система организационной коммуникации, обеспечивающая двух- и многосторонние вертикальные, горизонтальные и диагональные связи внутри организации. [33]*

Обязанности специалистов по управлению человеческими ресурсами в головных офисах больших компаний включают в себя, главным образом, организацию мероприятий по развитию компетенций и лидерских качеств сотрудников, работу с одаренными сотрудниками, а также деятельность, направленную на оптимизацию расходов.

Цикл кадрового менеджмента обычно начинается с разработки фирменной кадровой политики — определения его цели и задач, основных направлений и принципов, форм и методов организации. На этом этапе формируются объекты и структуры управления, прогнозируется и планируется кадровая работа, определяются кадровая потребность и источники ее удовлетворения.

Вместе с тем уровень работы с кадрами сегодня не отвечает задачам кардинальной перестройки управления экономикой, проведения в жизнь активной социальной и кадровой политики. В то же время владение основами менеджмента человеческих ресурсов, его основными принципами и методами крайне важно для организаторов производства, командиров промышленности и строительства. Обучение руководителей основам кадровой политики, включение в программы их подготовки и повышения квалификации вопросов организации управления персоналом способствуют формированию у них понимания важности правильной, научно обоснованной работы с людьми, повышению престижа кадровых служб и в конечном итоге — повышению эффективности использования человеческого фактора на производстве. Таким образом, менеджмент человеческих ресурсов можно определить как стратегический и логически последовательный подход к управлению наиболее ценным активом предприятия: работающими там людьми, которые коллективно и индивидуально вносят вклад в решение задач предприятия.

Аутсорсинг как функция менеджмента человеческих ресурсов представляет собой передачу на договорной основе непрофильных функций организации внешним исполнителям, специализирующимся в конкретной области и обладающим знаниями, опытом, техническим оснащением. Аутсорсинг, по сути, объединяет в себе несколько вышеперечисленных функций, таких как управление эффективностью труда и организационное развитие.

Аутсорсинг управления знаниями (KPO) — самый молодой и наименее изученный вид аутсорсинга. Он включает в себя руководство процессами, которые требуют тщательного изучения или глубокой аналитической обработки сведений, формирование и руководство базами знаний, которые в будущем могут применяться в том числе и для поддержания принятых решений. Аутсорсинг управления знаниями в нынешнее время только начинает распространяться на территории США.

Литература

1. *Дж. Брайан Хейвуд.* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс. 2004. — 176 стр.

2. Быкова А.А. Организационные структуры управления. — М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003 — 158 с.

3. *Виханский О.С.* Менеджмент: Учебник / Виханский О.С., Наумов А.И. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.

4. *Кибанов А.Л.* Управление персоналом организации. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 638 с.

5. Корюшин В.Ю. Основы управления персоналом — М.: МИЭМП, 2010. — 237с.

6. Соколова М.И., Дементьева А.Г. Управление человеческими ресурсами. — СПб.: Проспект, 2006. — 240 с.

7. *Майкл Армстронг.* Стратегическое управление человеческими ресурсами: пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — VIII, 328 с.

Кафедра бухгалтерского учета и налогообложения Государственного университета — учебно-научно-производственного комплекса

Зав. кафедрой ***ПОПОВА Людмила Владимировна,***
доктор экономических наук, профессор.

Кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение» Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Государственного университета — учебно-научно-производственного комплекса» (ФБГОУ ВПО «Госуниверситет — УНПК») была создана 15 февраля 2000 года и входит в состав финансово-экономического института. С самых первых дней во главе всех начинаний кафедры стоит доктор экономических наук, профессор Людмила Владимировна Попова, которая благодаря своим организаторским способностям и высокому научному потенциалу смогла сформировать круг единомышленников, способных воплощать инновационные учебные и научные проекты.

В настоящее время на базе кафедры осуществляется подготовка выпускников по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Налоги и налогообложение», бакалавров по направлению «Экономика», профилям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Налоги и налогообложение», направлению «Менеджмент», профилю «Управленческий и финансовый учет», и магистров по направлению «Экономика».

Также на кафедре развито направление профессиональной подготовки и переподготовки кадров в области учета, налогообложения и аудита. Кафедра активно сотрудничает с зарубежными университетами, с Аудиторской палатой России, с ведущими вузами России.

Учебно-методическая работа на кафедре «Бухгалтерский учет и налогообложение» ведется с применением современных программ автоматизации, в их числе: «1С-Предприятие», «ИНФО-Бухгалтер». Обучение реализуется с использованием мощной научной, учебной и практической базы, что дает возможность обеспечить должное качество обучения, уровень научно-исследовательских и научно-практических работ и способствует реализации основной цели — подготовке конкурентоспособного специалиста-выпускника, востребованного на рынке труда.

Учебный процесс обеспечен квалифицированными кадрами: профессорско-преподавательский состав кафедры представлен доцентами и докторами экономических наук, преподаватели имеют ученые степени (доктора и кандидаты экономических наук), имеют опыт практической учетно-аналитической работы.

С 2003 года кафедра является региональным центром проведения смотра-конкурса дипломных работ по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Налоги и налогообложение» по Центральному региону России. Выпускники кафедры принимают активное участие, становятся победителями и лауреатами в конкурсах дипломных работ, во внутривузовских и межвузовских олимпиадах в области бухгалтерского учета и налогообложения.

Научно-исследовательская работа ведется в направлении совершенствования учетно-аналитической, учетно-налоговой системы на предприятиях всех отраслей народного хозяйства. На протяжении ряда лет кафедра выступает организатором всероссийских и международных научно-практических конференций, по итогам которых издаются сборники научных трудов.

В течение длительного периода времени кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение» осуществляет фундаментальные и прикладные исследования в рамках реализации президентских и правительственных целевых программ.

В направлении практической деятельности кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение» осуществляет сотрудничество с ведущими предприятиями области и страны, администрацией региона, федеральными министерствами, обеспечивая конкурентоспособность и востребованность выпускников кафедры.

Кафедра бухгалтерского учета и налогообложения стала победителем Российского конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2011» в номинации «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Коллектив кафедры бухгалтерского учета и налогообложения

Кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования Ростовского государственного экономического университета

Зав. кафедрой ***УСЕНКО Людмила Николаевна,***
доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, почетный работник высшего образования РФ, проректор по научной работе ФГБОУ ВПО «ОГЭУ (РИНХ)»

Кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования Ростовского государственного экономического университета берет свое начало с 1993 года, когда на базе одной кафедры – бухгалтерского учета и анализа – были созданы две: кафедра бухгалтерского учета и аудита в промышленности и кафедра анализа хозяйственной деятельности в промышленности. В 2003 году в результате реорганизации выпускающих кафедр учетно-экономического факультета состав кафедры увеличился. Заведующим кафедрой была избрана проректор по учебной работе профессор Л.Н.Усенко.

В настоящее время на кафедре работают 4 доктора экономических наук, 6 профессоров, 14 кандидатов экономических наук, из них 11 доцентов. В рамках повышения квалификации и профессионального уровня почти весь коллектив кафедры получил квалификационные аттестаты аудиторов и профессиональных бухгалтеров.

Развитию потенциала кафедры способствует осуществляемая подготовка кандидатов и докторов экономических наук. Под руководством профессорского состава кафедры проходят подготовку в рамках очной и заочной форм обучения 17 аспирантов и 1 докторант по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Экономика и управление народным хозяйством».

Основными направлениями научных исследований преподавателей кафедры являются:

✓ Стратегический анализ и прогнозирование в коммерческих организациях;

✓ Анализ и прогнозирование инновационной деятельности организаций;

✓ Развитие методологии и методики инвестиционного анализа в современных условиях;

✓ Совершенствование экономического механизма анализа и прогнозирование развития АПК;

✓ Разработка организационно-экономических предложений по развитию малого бизнеса в регионе;

✓ Анализ и прогнозирование финансовых результатов в бизнес-проектировании;

✓ Развитие функционально-стоимостного анализа в коммерческих организациях;

✓ Совершенствование методологии и методики комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности организации;

✓ Экономическое прогнозирование развития отраслей в регионе: аналитические методы и модели;

✓ Исследование и формирование инновационной образовательной среды в условиях модернизации системы высшего образования.

За последние пять лет преподавателями кафедры было опубликовано 14 монографий, более 25 учебных пособий, в том числе более 10 пособий с грифом УМО. Общий объем публикаций составил более 700 п. л.

С 2004 года впервые в России кафедра начала подготовку профессиональных аналитиков в рамках специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Аналитик — это специалист, подготовленный на уровне международных требований для системной аналитической работы по оценке и прогнозированию финансового положения организации, состояния фондового рынка, анализу социально-экономических и демографических явлений на муниципальном, региональном и федеральном уровнях.

Преподаватели кафедры в учебной деятельности используют такие инновационные формы обучения и контроля, как: компьютерное тестирование, мультимедийные презентации, хозяйственные ситуации, деловые игры, кейс-стади, электронные учебники, рейтинговая система. Практические занятия проводятся в компьютерных лабораториях университета.

Кафедра анализа хозяйственной деятельности и прогнозирования стала победителем Российского конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2011» в номинации «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Коллектив кафедры АХД и прогнозирования

Мировой финансовый кризис 2008—2010 годов и интегрированные банковские структуры

Тетерятников К.,
к. ю. н., советник президента — председателя правления ОАО «Банк Москвы»

Банковские институты играют ключевую роль в обеспечении стабильности всей социально-экономической системы современного общества практически в любом уголке мира. Сегодня только развитые интегрированные банковские структуры (далее — ИБС) могут являться фундаментом для решения серьезных задач развития того или иного государства, во многих случаях определяя эффективность трансформации финансовых инструментов в инвестиции, в том числе в реальный сектор экономики. Именно ИБС (банковские конгломераты, холдинги, группы и прочие виды объединений) являются, по сути, кровеносной системой, которая питает экономику любой страны.

Большой размер банковской структуры, как правило, дает ей существенные преимущества — ей легче и дешевле привлекать фондирование, диверсификация бизнеса снижает риски, можно экономить на единых бизнес-процессах (shared services) и т. д. Тем не менее любому росту корпоративной структуры есть пределы. Гигантские размеры ИБС нередко способствуют потере управляемости стратегическими бизнес-единицами и принятию ошибочных решений, влекущих за собой тяжелые последствия как для самих ИБС, так и для всей финансовой системы страны, а иногда в силу процессов глобализации и для всего мира.

В этой связи представляет интерес анализ роли крупнейших международных банковских структур в мировом финансовом кризисе 2008—2010 годов. Впрочем, поскольку последствия кризиса продолжают сказываться и в настоящее время (середина 2012 года), то можно говорить о второй волне кризиса. Некоторые эксперты считают, что кризис, начавшийся в 2008 году, не прекращался. По мнению автора, главное — не количество волн кризиса и его протяженность во времени, а анализ причинно-следственной связи событий и фактов, способствовавших замедлению мировой экономики в целом и экономики отдельных мировых лидеров в частности в период с 2008 года по настоящее время.

Считается, что именно спад на рынке ипотеки США повлек за собой мировой финансовый кризис, затем переросший в экономический. Так, в середине 2010 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) занялась проверкой деятельности банков JPMorgan Chase, Citigroup, Deutsche Bank, UBS, Morgan Stanley и Goldman Sachs, чтобы определить, не вводили ли они в заблуждение инвесторов при совершении сделок с ипотечными бумагами в преддверии спада на американском рынке недвижимости. Впрочем, это расследование закончилось ничем — финансовое благосостояние ни одного из руководителей этих банков не пострадало[1]. В некоторых случаях банки выплатили небольшие для масштабов их деятельности штрафы в пользу ФРС США, и статус-кво было сохранено.

Кроме того, тогдашний прокурор штата Нью-Йорк, представитель Демократической партии США, а в настоящее время губернатор штата Нью-Йорк Эндрю Куомо (Andrew Cuomo) инициировал проверку в отношении банков, чтобы проверить, не манипулировали ли они рейтинговыми агентствами. Речь шла о четырех американских и четырех европейских банках — Citigroup, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Credit Agricole SA, Credit Suisse Groupe AG, Deutsche Bank, UBS и Merrill Lynch (Bank of America Corp). Однако и это расследование закончилось ничем.

Как ни странно, анализ причин текущего мирового кризиса не вошел в повестки саммитов лидеров ведущих стран мира (G-20 и G-8) 2008—2009 годов. А в самих США только лишь в июле 2009 года была создана комиссия конгресса США по расследованию причин финансового кризиса (The Financial Crisis Inquiry Commission)[2]. Парламентскую комиссию возглавил Фил Энджилайдес (Phil Angelides), ранее занимавший пост министра финансов штата Калифорния. Его заместителем был назначен Билл Томас (Bill Thomas), бывший глава Бюджетного комитета Палаты представителей. Всего в состав комиссии вошли 10 парламентариев. Демократов США в комиссии представляют Брюксли Борн (Brooksley Born), председатель Комиссии по срочной биржевой торговле при президенте Клинтоне, Боб Грэхэм (Bob Graham), бывший сенатор от штата Флорида, Хизер Маррен (Heather Murren), занимавшая пост управляющего директора Merrill Lynch, Байрон Георгиу (Byron Georgiou), бизнесмен из Лас-Вегаса, и Джон Томпсон (John W. Thompson), глава компании Symantec. Республиканскую партию США представляли в комиссии: советник Джорджа Буша по экономике Кейт Хенеси (Keith Hennessey), Питер Уоллисон (Peter J. Wallison) из исследовательского института American Enterprise Institute и Дуглас Хольтц-Икин (Douglas J. Holtz-Eakin), главный советник предвыборного штаба Джона МакКейна.

[1] После краха инвестбанка Lehman Brothers его директора Ричарда Фулда вызвали на слушания в конгресс США, где задали вопрос: действительно ли он заработал на банкротстве банка полмиллиарда долларов? «Нет, сумма была, скорее, близка к $300 миллионам», — невозмутимо ответил банкир.
[2] См.: http://fcic.law.stanford.edu/

Основная цель комиссии состояла в поиске ответа на ключевой вопрос: «Как могло случиться, что в 2008 году США были поставлены перед выбором между двумя крайностями, двумя болезненными альтернативами — либо рисковать тотальным коллапсом своей финансовой системы и экономики, либо совершить вливание триллионов долларов налогоплательщиков в финансовую систему и ряд компаний в то время, когда миллионы американцев потеряли свою работу, сбережения и дома и еще не выбрались из этого положения?»

Комиссия была наделена самыми широкими полномочиями, вплоть до привлечения к суду. Работа комиссии продолжалась полтора года. Свои выводы комиссия должна была представить до 15 декабря 2010 года, однако процесс согласования итогового текста затянулся, поэтому итоги работы комиссии были опубликованы лишь в конце января 2011 года в весьма эмоциональном заключении с приложением ряда личных мнений членов комиссии, отличающихся от общей точки зрения комиссии (Keith Hennesey, Douglas Holtz-Eakin, Bill Thomas, Peter J. Wallison)[3].

Выявление причин кризиса 2008—2010 годов имеет важное значение не только для США, поскольку его последствия ощущаются до сих пор (по состоянию на середину 2012 года) и будут оказывать свое воздействие почти на все страны мира еще в течение весьма длительного периода времени[4].

Последний по счету мировой финансово-экономический кризис наверняка не станет последним в мировой истории, поэтому без анализа его причин вряд ли можно с достаточной степенью объективности оценить эффективность тех или иных мероприятий по предотвращению или предупреждению следующего мирового кризиса.

Проанализировав большое количество публикаций в России и за рубежом, можно выделить следующие причины мирового кризиса:

1. Неэффективность существующего мирового порядка и/или кризис капитализма (цивилизационный аспект).

2. Классический кризис перепроизводства (экономический аспект).

3. Начало спада в жизненном цикле глобальных монополий, в том числе международных финансовых структур (институционально-эволюционный аспект).

4. Проявление дисбалансов мировой экономики (аспект глобализации).

5. Исчерпанность возможностей мировой валютно-финансовой системы, построенной на ссудном проценте (цивилизационный аспект).

6. Вхождение мировой экономики в понижающую фазу цикла в соответствии с теорией Кондратьева (аспект цикличности).

8. Разбалансированность экономики США, в том числе неконтролируемое развитие финансовой системы США (структурный аспект).

10. Разрыв между мировыми финансовой и экономической сферами (финансово-экономический аспект).

11. Избыточность капиталов и ликвидности (финансово-экономический аспект).

12. Падение эффективности капитала и совокупного спроса населения США (финансовый аспект).

13. Переизбыток деривативных инструментов на финансовом рынке: фьючерсы, опционы, кредитные дефолтные свопы и пр. (финансовый аспект).

14. Неэффективный контроль деятельности финансовых институтов со стороны ФРС США (регулятивный аспект).

15. Фальсификации со стороны рейтинговых агентств (аспект доверия и компетенции).

16. Кризис регулируемости мировых финансовых рынков (аспект глобализации).

18. Неадекватность действий США как мирового лидера новым глобальным вызовам (аспект глобализации).

19. Исчерпанность доллара как мировой резервной валюты (валютно-финансовый аспект и аспект доверия).

21. Переизбыток ипотечных долгов (финансовый аспект).

22. Перераспределение мировых финансовых ресурсов в интересах трех финансовых ИБС — Bank of America, J.P. Morgan Chase и Citigroup[5] (конспирологический аспект).

24. Подрывная деятельность выходцев из Великобритании и Израиля против народа США (конспирологический аспект).

Наряду с иными причинами можно выделить те же самые три предпосылки, что привели к Великой депрессии в США в 1920-х годах:

- *избыточная неуправляемая масса ничем не обеспеченных долларов;*
- *пузыри на фондовом рынке;*
- *кредитные операции с частичным покрытием, когда банки на законном основании выдают кредитов на 90% больше, чем у них имеется денег.*

В научных публикациях встречаются и иные причины кризиса, вполне имеющие право на существование. Однако для целей настоящего исследования представляется целесообразным ограничиться выводами комиссии конгресса США по расследованию причин финансового кризиса, о которой говорилось выше. Особый интерес представляют ее заключения о роли, которую играли крупнейшие мировые ИБС в зарождении и дальнейшем развитии кризиса.

По мнению комиссии, «в то время, как слабости, создавшие потенциал кризисного развития событий, накапливались годами, именно коллапс пузыря недвижимости, подогреваемый кредитованием под низкий процент, легкой доступностью кредитов, недостаточными нормативными

[3] Harsh Words for Regulators in Crisis Commission Report.- New York Times, January 27, 2011

[4] Только в США более 26 миллионов американцев в результате кризиса лишились работы, вынуждены работать неполный рабочий день или неполную рабочую неделю или оставили попытки найти работу. Около четырех миллионов американцев лишились своих домов, конфискованных за долги, и в отношении еще четырех с половиной миллионов либо начата процедура конфискации, либо они выплачивают ипотечную ссуду с большим опозданием. Домашние хозяйства потеряли собственность стоимостью в 11 триллионов долларов, при этом прекратили существование многие сберегательные и пенсионные счета – см. Итоговый отчет комиссии Конгресса США по расследованию причин финансового кризиса http://fcic-static.law.stanford.edu/cdn_media/fcic-reports/fcic_final_report_full.pdf, стр. 15.

[5] См., например, *Стариков Н.* Кризис. Как это делается. – Питер, 2011; *Майкл Льюис.* Большая игра на понижение. Тайные пружины финансовой катастрофы. – Альпина Паблишерз, Москва, 2011.

ограничениями и «токсичными» ипотечными ссудами — это было искрой, спровоцировавшей некоторую последовательность событий, приведшую к полномасштабному кризису, разразившемуся осенью 2008 года.

Рискованные ипотечные ссуды на триллионы долларов широко внедрялись через финансовую систему, когда связанные с ипотекой ценные бумаги собирались в пакеты, а затем из них образовывались другие пакеты ценных бумаг, и эти пакеты продавались инвесторам во всем мире. Когда пузырь лопнул, потери в сотни миллиардов долларов потрясли рынок, а финансовые институты всего мира, которые приобрели значительное количество ипотечных ценных бумаг и, используя их в качестве обеспечения, наделали много долгов. Это произошло не только в Соединенных Штатах, но и во всех экономически развитых регионах мира. Ситуация усугублялась использованием не обеспеченных ничем производных финансовых инструментов, таких, например, как синтетические ценные бумаги. Мировой же финансовый кризис достиг своего апогея в сентябре 2008 года, когда потерпел крах инвестиционный банк Lehman Brothers и под угрозой банкротства оказался страховой гигант American International Group (AIG). «Паника, подогреваемая отсутствием прозрачности бухгалтерской отчетности крупнейших финансовых учреждений наряду с переплетением взаимосвязей между ИБС, воспринимавшимися «слишком большими, чтобы потерпеть крах», вызвала паралич рынков кредитования. Торговля начала замирать. Рынок акций резко упал. Экономика оказалась ввергнутой в глубокую рецессию»[6].

Осенью 2008 года мировой финансовый кризис затронул инвестиционные фонды крупнейших ИБС, вложивших свои средства в ипотечные облигации: Goldman Sachs, BNP Paribas, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Lehman Brothers и Bear Stearns, — их акции упали в рейтинге ниже допустимого уровня.

Продолжение читайте в следующем номере.

[6] Итоговый отчет комиссии конгресса США по расследованию причин финансового кризиса http://fcic-static.law.stanford.edu/cdn_media/fcic-reports/fcic_final_report_full.pdf, с. 14.

ИТКОР

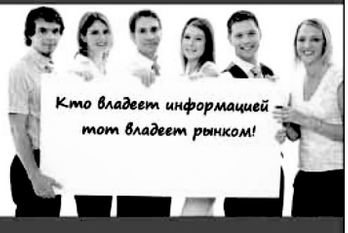
45 лет в области консалтинга и науки
Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка

ИНСТИТУТ ИТКОР –

это один из ведущих в России консалтинговых центров в области логистики, маркетинга и финансов

Программы профессиональной переподготовки:

- Менеджмент
- Финансы, денежное обращение и кредит
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит. Налогообложение
- Международный менеджмент
- Маркетинг с элементами логистики
- Менеджер строительных и проектных организаций
- Система менеджмента качества организации
- Организация и управление в ЖКХ в условиях модернизации экономики



Программы повышения квалификации:

- Логистика
- Маркетинг и логистика товародвижения в оптовом распределении продовольствия
- Международные стандарты финансовой отчетности
- Бухгалтерский и налоговый учет коммерческих организаций
- Бухгалтерский учет для начинающих
- Основы оптовой продовольственной торговли
- Качество и безопасность пищевых продуктов

Семинары:

- Логистический персонал – подбор, мотивация и оценка эффективности
- Международные перевозки
- Сокращение транспортно-логистических затрат как фактор повышения эффективности бизнеса
- Таможенные процедуры при транспортировке товара
- Управление закупками и запасами как инструмент сокращения издержек компании
- Практическая подготовка к проведению внешнеторговой сделки
- ВЭД и таможенное оформление – нововведения 2010–2011 годов

Подробная информация об этих и других программах на сайте www.itkor.ru

Занятия осуществляют преподаватели ведущих экономических вузов России: Государственный университет управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Всероссийский заочный финансово-экономический институт, а также высококвалифицированные бизнес-тренеры – ведущие сотрудники крупнейших российских компаний

Заявки на обучение принимаются по телефонам: 8(499) 152-86-98, 8(499) 152-72-33 или по электронной почте: seminar@ilimnou.ru

реклама

Российский конкурс «Лучшая экономическая кафедра — 2011»

21 июня 2012 года состоялась церемония награждения победителей российского конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2011».

Конкурс организован Вольным экономическим обществом России совместно с Международной Академией менеджмента, Комитетом по образованию Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Издательским домом «Экономическая газета».

Цель конкурса — содействие формированию международного уровня экономического образования в России и совершенствование учебно-методической, научно-исследовательской, воспитательной деятельности в высших учебных заведениях.

С приветствиями и поздравлениями к победителям конкурса обратились председатель оргкомитета конкурса, президент ВЭО России, Международного союза экономистов, Международного университета, Международной Академии менеджмента Г.Х. Попов; председатель жюри конкурса, председатель Комитета по образованию Государственной Думы ФС РФ, член Президиума ВЭО России А.Н. Дегтярев; первый вице-президент ВЭО России, первый вице-президент, генеральный директор Международного союза экономистов, первый вице-президент, академик Международной Академии менеджмента В.Н. Красильников; полномочный представитель от исполнительной власти города Москвы в Совете Федерации Федерального Собрания РФ, заместитель председателя Комитета Совета Федерации Федерального Собрания РФ по экономической политике, предпринимательству и собственности, вице-президент ВЭО России Ю.В. Росляк; член жюри конкурса, член Президиума ВЭО России, президент Академии труда и социальных отношений Н.Н. Гриценко. Они выразили общее мнение о важной роли профильных кафедр, образовательных учреждений в подготовке специалистов в области экономики, в активном распространении и использовании новейших фундаментальных и прикладных экономических знаний в целях развития человеческого капитала и повышения конкурентоспособности страны, основанной на экономике знаний.

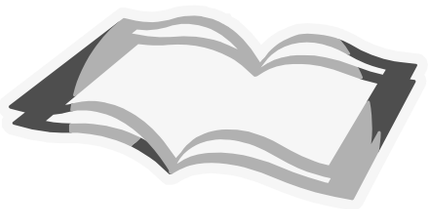
В торжественной обстановке Каминного зала Дома экономиста награды победителям вручали председатель оргкомитета конкурса, президент ВЭО России, Международного союза экономистов, Международного университета, Международной Академии менеджмента Г.Х. Попов и председатель жюри конкурса, председатель Комитета по образованию Государственной Думы ФС РФ, член Президиума ВЭО России А.Н. Дегтярев.

Также состоялось вручение специальных дипломов и памятных подарков, учрежденных Издательским домом «Экономическая газета». Эти награды победителям вручили руководитель дирекции по связям с общественностью В.М. Чучкина и проректор по науке Университета менеджмента и бизнес-администрирования, главный редактор журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование» Ю.Б. Винслав.

По оценке жюри, в целом можно высоко оценить уровень работы экономических кафедр — победителей. Прослеживается системное совершенствование работы кафедр, в том числе расширение использования в учебном процессе современных информационных технологий и активных методов обучения, развитие международного сотрудничества, переход на международные стандарты в рамках Болонского процесса, внедрение систем контроля качества обучения. Вместе с тем конкурс позволил выявить проблемы и направления для дальнейшего совершенствования деятельности институтов высшей школы по подготовке высококвалифицированных кадров, в частности необходимость развития практико-ориентированных программ подготовки специалистов, согласованных с профильными сегментами рынка труда; внедрения новых образовательных технологий; развития участия работодателей и делового сообщества в целом в образовательном процессе и в разработке компетентных требований к выпускникам, отражающих потребности современной экономики.

По итогам российского конкурса «Лучшая экономическая кафедра — 2011» было определено 27 победителей из 18 регионов Российской Федерации в 13 номинациях.

Списки победителей и информация о мероприятиях ВЭО России размещены на сайтах www.veorus.ru, www.iuecon.org, а также на странице МСЭ в социальной сети facebook.ru.



ВСЕРОССИЙСКИЙ
СОСТОИТСЯ В МОСКВЕ
ФОРУМ
В ЗАЛАХ ОТЕЛЯ
«РЭДИССОН СЛАВЯНСКАЯ»
РУКОВОДИТЕЛЕЙ
26–27 НОЯБРЯ 2012
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
WWW.FORUM-EDU.RU
УЧРЕЖДЕНИЙ

а также

ВЫСТАВКА

WWW.FORUM-EDU.RU/INDEX.PHP/EXPO
«ИНДУСТРИЯ ОБРАЗОВАНИЯ–2012»

Организатор

Открытый Диалог
Группа Компаний

Технический партнер

eventvision

Тел.: (495) 287-88-77; e-mail: orgcom@od-group.ru; www.od-group.ru