

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

# **ВЕСТНИК**

**РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

**№ 2 (34), ИЮНЬ, 2011**

**РОСТОВ-НА-ДОНУ**

**2011**

## **Редакционная коллегия**

Наливайский Валерий Юрьевич – главный редактор, д.э.н., профессор

Альбеков Адам Умарович – д.э.н., профессор

Гиссин Виталий Исаевич – д.э.н., профессор

Губанов Александр Григорьевич – д.э.н., профессор

Денисов Михаил Юрьевич – д.э.н., профессор

Джуха Владимир Михайлович – д.э.н., профессор

Долятовский Валерий Анастасьевич – д.э.н., профессор

Евсюкова Татьяна Всеволодовна – д. филол. н., профессор

Золотарев Владимир Семенович – д.э.н., профессор

Костоглодов Дмитрий Дмитриевич – д.э.н., профессор

Кузнецов Николай Геннадьевич – д.э.н., профессор

Кузнецов Владимир Васильевич – академик Российской Академии

сельскохозяйственных наук, д.э.н., профессор,

Лабынцев Николай Тихонович – д.э.н., профессор

Максимова Галина Петровна – д.п.н., профессор

Маслова Нина Пименовна – д.э.н., профессор

Ниворожкина Людмила Ивановна – д.э.н., профессор

Рукавишникова Ирина Валерьевна – д.ю.н., профессор

Самофалов Виктор Иванович – д.э.н., профессор

Седенко Василий Игоревич – д. физико-мат.н., профессор

Таранов Петр Владимирович – д.э.н., профессор

Усенко Людмила Николаевна – д.э.н., профессор

Хубаев Георгий Николаевич – д.э.н., профессор

Чапек Владимир Николаевич – д.э.н., профессор

Смейле Валентина Ефимовна – ответственный секретарь, начальник Отдела редакции  
рецензируемых научных журналов, рекомендованных ВАК

# ВЕСТНИК

РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)

№ 2 (34), ИЮНЬ, 2011.

Научно-практический журнал.  
Издается с 1996 года.  
Периодичность – 4 номера в год.  
№2 (34), 2011

**Включен в Перечень российских  
рецензируемых  
научных журналов,  
в которых должны быть  
опубликованы  
основные научные результаты  
диссертаций  
на соискание ученой степени  
доктора и кандидата наук  
(по экономике)**

**Над номером работали:**

В.Е. Смейле, О.Н. Шимко, Ю.В. Тихонова,  
Т.А. Грузинская

**Обложка** В.Е. Смейле

**Адрес редакции журнала:**

344002, Ростов-на-Дону,  
ул. Б.Садовая, 69, к.653  
тел. 266-42-34

Издание зарегистрировано в Федеральной службе  
по надзору за соблюдением законодательства  
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного  
наследия от 14 октября 2005 года ПИ № ФС77-22006

**Индекс 82537 (на год) в каталоге «Пресса России»  
или на сайте [www.arpk.org](http://www.arpk.org) в Интернете**  
© Вестник Ростовского государственного  
экономического университета (РИНХ),  
2011

## СОДЕРЖАНИЕ

**НАШИ АВТОРЫ** 7

**РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
РАЗВИТИЕ РОССИИ,  
ЕЕ РЕГИОНОВ** 9

*Васечко Д.Ю.*

Механизм трансформации  
структуры экономики  
в условиях модернизации  
национального хозяйства 9

*Харитонов Г.Б.*

Некоторые аспекты  
совершенствования системы  
управления водными ресурсами  
Российской федерации 16

*Чараева М.В.*

Исследование современной  
парадигмы финансового  
обеспечения инвестирования  
в реальный сектор российской  
экономики 22

*Кретинина Т.В.*

Инновационные механизмы  
управления занятостью  
населения в угольном регионе 32

*Усатова Л.В.,*

*Селюков М.В.,*

*Шалыгина Н.П.*

О роли брендинга в наращивании

социально-экономического потенциала региона	39	<i>Романенко Н.А.</i> Анализ затрат на управление информационными рисками предприятий	97
<i>Сапач В.А.</i> Развитие инновационной логистической системы как условие обеспечения функций регионального управления	44	<i>Булгучев М.Х.</i> Альтернативная деятельность мелких товаропроизводителей	104
<b>РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ</b>	51	<i>Строкань Д.А., Шарыпова Т.Н.</i> Оценка защищенности распределенных информационных систем от программ деструктивного характера	109
<i>Иванова Е.А.</i> Перспективы корпоративного управления в общем контексте развития российского бизнеса	51	<b>РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ</b>	114
<i>Суржиков М.А.</i> Оценка надежности процессов внешнеторговой деятельности предприятия	58	<i>Цвирко С.Э.</i> О направлениях совершенствования системы управления внешним долгом России	114
<i>Гамалей Н.Ю.</i> Управление организационными изменениями на предприятии	65	<i>Вазарханов И.С.</i> Содержание категории «налоговый институт»: теоретический аспект	120
<i>Халын В.Г.</i> Инновационное управление складским хозяйством на принципах логистики в системе товародвижения	74	<i>Пешкова А.А.</i> Налоговая составляющая в системе финансовой стратегии предприятия	127
<i>Щербаков Д.С.</i> Антикризисная методология контроллинга проектов в инновационном бизнесе	82	<i>Иванова Ю.В.</i> О стрипах как инновационном банковском продукте	135
<i>Стришко Д.Н.</i> Оценка рыночной стоимости компании как один из показателей качества финансового менеджмента организации	90	<i>Соломатина М.И.</i> Тенденции и стратегии развития банковской системы в условиях современной экономики России	141
		<i>Правила оформления материалов, представляемых в журнал «Вестник РГЭУ (РИНХ)»</i>	146

MINISTRY EDUCATION AND SCIENCE OF RUSSIAN FEDERATION

# VESTNIC

**ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS (RINH)  
№ 2 (34), JUNE, 2011.**

Scientifically-practical journal.

First published in 1996.

Periodical – 4 issues per year

№ 2 (34), 2011

**Editorial board:**

V.U. Nalivaitskiy (chief editor),

A.U. Aljbekov,

V.I. Gissin, A.G. Gubanov,

M.U. Denisov, V.M. Dzhuha,

V.A. Dolyatovskiy, T.V. Evsjukova,

V.S. Zolotaryov, D.D. Kostoglodov,

N.G. Kuznetsov,

V.V. Kuznetsov, N.T. Labyntsev,

G.P. Maksimova, N.T. Maslova,

L.I. Nivorozhkina, I.V. Rukavishnikova,

V.I. Samofalov, V.I. Sedenko,

A.Y. Stadnik, L.N. Usenko,

G.N. Hubaev, V.N. Chapek,

V.E. Smejle (responsible secretary).

**Worked on the edition:**

V.E. Smejle, O.N. Shimko, J.V. Tikxonova,

Gruzinskaya T.A.

**Front page:** V.E. Smejle.

**Publishing address of the journal:**

344002, Rostov-on-Don,

B.Sadovaya Ave., 69, room 653

tel. 266-42-34

The edition is registered in Federal service of control for keeping the legislation in the sphere of mass communication and defiance of the heritage since the 14 of October 2005 year

PI # FS77-22006

Index82537(per year) in the catalogue of agency «The Press of Russia» or in the site [www.arpk.org](http://www.arpk.org) in the Internet,

© Vestnic of Rostov-on-Don State Economic University (RINH), 2011

## CONTENTS

### OUR AUTHORS

7

### PART 1. SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA, ITS REGIONS

9

*Vasechko D.Y.*

The mechanism of economic structural development amid national economic modernization

9

*Haritonov G.B.*

Some aspects of perfection of a control system of water resources of Russian Federation

16

*Charaeva M.V.*

Research of a modern paradigm of financial maintenance of investment in the real sector of Russia economy

22

*Kretinina T.V.*

Innovative mechanisms for managing the employment in coal region

32

*Usatova L.V. Selyukov M.V.*

*Shalygina N.P.*

About role of branding in escalating of social and economic potential of region

39

<b><i>Sapach V.A.</i></b> Development of innovative logistics systems as a condition of support functions of real management	44		
<b>PART 2. ECONOMIC AND BUSINESS MANAGEMENT</b>	51		
<b><i>Ivanova E.A.</i></b> Corporate governance prospects in the general context of development of Russian business	51		
<b><i>Surgikov M.A.</i></b> The evaluation of international activities' reliability of enterprises	58		
<b><i>Gamalej N.J.</i></b> Management of organizational changes at the enterprise	65		
<b><i>Halin V.G.</i></b> Innovative management of a warehouse based on the logistics principles in the system of goods movement	74		
<b><i>Sherbakov D.S.</i></b> Anti-crisis methodology for controlling projects in innovative business	82		
<b><i>Strishko D.N.</i></b> Valuation of the company as an indicator of the quality of financial management organization.	90		
<b><i>Romanenko N.A.</i></b> Analysis of costs on information risk management enterprises	97		
		<b><i>Bulguchev M.H.</i></b> Alternative activity of small commodity producers	104
		<b><i>Strokan' D.A., Sharipova T.N.</i></b> Evaluation of the distributed information systems' protection from programs with destructive effect	109
		<b>PART 3. SYSTEM OF FINANCIAL-CREDIT RELATION</b>	114
		<b><i>Cvirko C.E.</i></b> About directions for improvement of Russia's external debt management	114
		<b><i>Vazarhanov I.S.</i></b> The maintenance of the category "tax institute": theoretical aspect	120
		<b><i>Peshkova A.A.</i></b> Tax component in system of financial strategy of the enterprise	127
		<b><i>Ivanova J.V.</i></b> About strips as innovative bank product	135
		<b><i>Solomatina M.J.</i></b> Trends and strategy of development of the banking system in the conditions of modern Russian economy	141
		<b><i>Registration rules of the materials represented in journal «Vestnik RSEU (RINX)»</i></b>	146

## НАШИ АВТОРЫ

**Булгучев Мурат Хамзатович** – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление», декан экономического факультета ИГУ

Контактный тел: 8928-730-09-06

**Вазарханов Ислам Салаудинович** – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Налоги и налогообложение», Грозненский государственный нефтяной институт им. М.Д. Миллионщикова, соискатель кафедры «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ),

Контактный тел: 8903-589-79-97

**Васечко Дмитрий Юрьевич** – аспирант кафедры «Экономика», Национальный исследовательский Томский политехнический университет. Ген. директор ЗАО «Сибкабель»

Контактный тел: 8903-913-53-00

**Гамалей Николай Юрьевич** – аспирант кафедры «Менеджмент» РГЭУ (РИНХ), ООО «Полимерпром», управленец,

Контактный тел: 8928-108-08-64

**Иванова Елена Александровна** – к.э.н., доцент кафедры «Финансово-экономический инжиниринг», начальник учебно-методического управления РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8904-442-60-84

**Иванова Юлия Васильевна** – аспирант кафедры «Экономическая теория» РГЭУ (РИНХ), гл. специалист отдела разработок АКБ «МБРР» (ОАО)

Контактный тел: 8926-026-38-63

**Кретинина Татьяна Викторовна** – первый проректор АНО ВПО «Институт открытого образования»

Контактный тел: 8905-458-05-71

**Пешкова Александра Александровна** – к.э.н., доцент кафедры «Налоги и налогообложение» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-124-85-77

**Романенко Наталья Александровна** – аспирант кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8960-449-68-22

**Сапач Владимир Александрович** – ассистент, аспирант кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-109-91-00

**Селюков Максим Викторович** – к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Туризм и социально-культурный сервис», Белгородский государственный университет

Контактный тел: 8(4722)30-11-35

**Соломатина Мария Игоревна** – соискатель кафедры «Финансы и кредит», специалист по учебно-методической работе деканата дневного отделения ЮФУ

Контактный тел: 8960-450-25-36

**Стришко Дмитрий Николаевич** – аспирант кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ), финансовый директор группы компаний «Роставтопром»

Контактный тел: 8918-510-33-83

**Строкань Дмитрий Александрович** – аспирант, ассистент кафедры «Информационные технологии и защита информации»

Контактный тел: 8938-100-70-73

**Суржиков Михаил Андреевич** – к.э.н., доцент кафедры «Международ-

ная торговля и таможенное дело» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8918558-01-35

**Усатова Людмила Васильевна** – д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Белгородский государственный университет

Контактный тел: 8(4722)30-14-06

**Халын Виктор Геннадьевич** - соискатель кафедры «Коммерция и логистика» РГЭУ (РИНХ), ген. директор ООО «Северо-Кавказское логистическое предприятие»

Контактный тел: 219-00-00

**Харитонов Григорий Борисович** – к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономика» ДГТУ

Контактный тел: 8918-553-60-51

**Цвирко Светлана Эдуардовна** – к.э.н., доцент, зам. зав. кафедрой «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», Финансовый

университет при Правительстве Российской Федерации

Контактный тел: 8916-168-99-06

**Чараева Марина Викторовна** – к.э.н., доцент кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8928-296-00-95

**Шалыгина Наталья Петровна** – доцент кафедры «Туризм и социально-культурный сервис», Белгородский государственный университет

Контактный тел: 8(4722)30-11-35

**Шарыпова Татьяна Николаевна** – аспирант кафедры «Информационные технологии и защита информации» РГЭУ (РИНХ)

Контактный тел: 8908-181-29-15

**Щербаков Данила Сергеевич** – к.э.н., ведущий экономист Всероссийского научно-исследовательского института экспериментальной физики

Контактный тел: 83130-3-34-91



# РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ, ЕЕ РЕГИОНОВ

*Д.Ю. Васечко*

## МЕХАНИЗМ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

### Аннотация

Проведение структурной модернизации – это процесс качественного изменения структуры экономики, происходящий в соответствии с изменениями в уровне и характере потребностей экономических агентов, характеризующийся совершенствованием производительных сил, соответствующих экономической динамике и технологическому базису современного уровня развития экономической системы. Главная задача структурной модернизации состоит в устранении накопившихся структурных деформаций. Механизм структурных трансформаций в экономике является одновременно механизмом разрешения структурного кризиса на основе целостной системы перераспределения капитальных ресурсов в прогрессивные структуры национального хозяйства, в которых формируются основы структуры экономики новой экономической системы. Для реализации механизма структурной трансформации в целях экономического развития необходима соответствующая структурная политика государства, обеспечивающая регулирование факторов структурной трансформации.

### Annotation

Structural modernization is quality changes in the structure of economy in accordance with changes in the level and character of requirements of economic agents. This process implies improvements in productive forces, corresponding to the economic dynamics and technological basis on the modern level of development of economic system. Structural modernization is aimed at elimination of the accumulated structural deformations. The mechanism of structural transformations in economy serves simultaneously as the mechanism of resolving structural crisis on the basis of the integral system of capital resources re-distribution to the progressive structures of the national economy, where the basis of economical structure of the new economic system is formed. For the mechanism of structural transformation to work for the purpose of economic development we must have a relevant structural policy of the government, regulating structural transformation factors.

### Ключевые слова

Структурный сдвиг, структурный кризис, структурная трансформация, факторы структурной трансформации, механизм структурной трансформации, структурная модернизация, структурная политика государства.

### Key words

Structural shift, structural crisis, structural transformation, factors of structural transformation, mechanism of structural transformation, structural modernization, structural policy of the government.

Анализ проблемы структурных трансформаций в период рыночных ре-

форм, векторного структурного развития российской экономики обусловлен

необходимостью совершенствования существующей структурной модели, а также активизации хозяйственной деятельности, направленной на повышение ее эффективности. Структурная модель отечественной экономики имеет значительные диспропорции, вызванные, с одной стороны, функционированием экономики в условиях централизованно-плановой системы, а с другой – институциональным формированием рыночной системы. Структурная устойчивость экономики выступает как определенная цель развития российской социально-экономической системы, находящейся в процессе эволюции, связанной со становлением рыночного хозяйства. Формирование структурной модели, отвечающей потребностям инновационной экономики России, невозможно без адекватных усилий государства, направленных на преобразование базовых макроэкономических пропорций, способствующих становлению структурной устойчивости экономики. Структура экономики может быть интерпретирована как постоянно меняющееся, подвижное состояние хозяйственной системы. Экономика периодически переходит от одного относительно равновесного, устойчивого состояния к другому равновесному состоянию, проходит кризисный период, который характеризуется усилением неустойчивости, спадом производства, хаотичными переменами, перестройкой структуры экономики. Структура экономики воздействует на процесс экономического развития, на степень реализации научно-технического прогресса, влияет на рациональность использования факторов производства и предопределяет целую систему таких показателей, как: материалоёмкость, трудоёмкость, фондоёмкость производства, производительность труда.

Динамика развития структуры экономики выражается через такие ка-

тегории, как: структурный сдвиг, структурный кризис, структурная трансформация, структурная модернизация. При условии, что структурная модернизация становится результатом разрешения структурного кризиса, такая структурная модель обеспечивает устойчивое, динамическое развитие экономической системы. Проведение структурной модернизации – это процесс качественного изменения структуры экономики, происходящий в соответствии с изменениями в уровне и характере потребностей экономических агентов, характеризующийся совершенствованием производительных сил, соответствующих экономической динамике и технологическому базису современного уровня развития экономической системы. Главная задача структурной модернизации состоит в устранении накопившихся структурных деформаций.

Реализуемая в настоящее время воспроизводственная модель имеет значительные диспропорции, вызванные целым комплексом факторов, являющихся следствием институционального формирования рыночной системы. Механизм воздействия на данные факторы позволяет обеспечить структурную модернизацию экономики, используя рыночный потенциал циклического развития, скорректированный инструментарием государственного регулирования (рис. 2) (см. ниже). Механизм структурных трансформаций есть взаимодействие элементов экономической структуры под воздействием данной группы факторов, при помощи которых осуществляются структурная модернизация.

Данный механизм можно определить как механизм согласования сдвигов в структуре общественных потребностей и размещения ресурсов в экономике.



*Рис. 1 Модель развития структуры экономики.*

Субъектами структурных сдвигов, лежащих в основе данного механизма, являются домашние хозяйства, предприятия, отрасли и государства и национальные хозяйства в рамках мирового рынка.

Объектами структурных сдвигов являются элементы экономической системы, составляющие пропорции на уровне национальной экономики, которыми могут быть: население, элементы совокупного спроса и предложения, технологические уклады и производственные единицы. Механизм структурных трансформаций охватывает основные элементы технологического базиса и совокупность экономических взаимосвязей и реализуется на различных уровнях экономической системы. Движение структурного сдвига обусловлено изменением состояния технологического уклада экономической системы, оп-

ределяющего ускорение или застой в развитии экономической структуры (структурный кризис) и отклонение от прогрессивных тенденций.

Основой механизма структурных трансформаций выступает процесс распределения факторов производства между отраслями экономики, предполагающий движение потоков капитала в экономике. Структурные сдвиги увязывают динамику отдельных элементов в структуре потребностей, изменения в натурально-вещественной и стоимостной структуре экономики. Стоимостная структура экономики является более подвижной, денежный капитал приобретает самостоятельную форму движения, а функционирование механизма структурных сдвигов сводится к согласованию основных натурально-вещественных и стоимостных потоков в экономике страны.



Рис. 2 Факторы структурной трансформации.

С точки зрения функционирования механизма структурных трансформаций, сдвиги в структуре распределения капитала между секторами и отраслями производства, обуславливая изменение пропорций, продуцируют структурные сдвиги в экономике. Возникшие потребности рыночных агентов детерминируют соответствующие изменения в структуре размещения ресурсов, а это приводит к движению определенной системы затрат капитала в развитие необходимых структурных сдвигов. В этом процессе противоречием механизма структурных сдвигов являются изменения в структуре потребностей и наличие капитала, необходимого для осуществления соответствующих изменений в структуре размещения ресурсов.

Равновесие в развитии структурных элементов формируется путем распределения капитала в соответствии с потребностями субъектов между различными объектами структурных сдвигов и поддерживается в экономической структуре. Пока внутреннее противоречие сдвигов меньше их противоречия со сдвигами в структуре более высокого порядка, до тех пор данная структура будет сохраняться как единое целое и воспроизводить присущие ей структурные сдвиги, не переходя в структурную модернизацию. Эта закономерность может служить одним из объяснений циклического развития экономики. Механизм структурных трансформаций в экономике является одновременно механизмом разрешения структурного

кризиса на основе целостной системы перераспределения капитальных ресурсов из неэффективной экономической структуры в прогрессивные структуры национального хозяйства, в которых формируются основы структуры экономики новой экономической системы.

Основное противоречие структурных сдвигов, лежащее в основе структурного кризиса - противоречие между неравномерной динамикой развития отдельных элементов в структуре экономики. (Рис.3).

Исследование современной структуры экономики позволяет сделать вывод о том, что конъюнктурные, инновационные, институциональные и глобализационные факторы структурной трансформации в действующей воспроизводственной модели национальной экономики не способствуют структурным сдвигам, разрешающим структурный кризис, и требуется однонаправленное движение рыночных и государственных механизмов регулирования для разрешения структурного кризиса. При этом следует отметить,

что взаимосвязанность экономических интересов предприятий и отраслей даёт возможность создать мотивацию для формирования необходимых структурных сдвигов в отраслевом или территориальном разрезе с наибольшим эффектом мультипликатора по принципу цепной реакции.

Для реализации механизма структурной трансформации в целях экономического развития необходима соответствующая структурная политика государства, обеспечивающая регулирование факторов структурной трансформации (Рис. 4) (см.ниже). Структурная политика – это деятельность государства по совершенствованию производственно-технологической и институциональной структуры экономики на основе освоения достижений научно-технического прогресса, стимулирования инновационной и инвестиционной активности на перспективных направлениях устойчивого экономического развития с использованием результатов процессов глобализации.

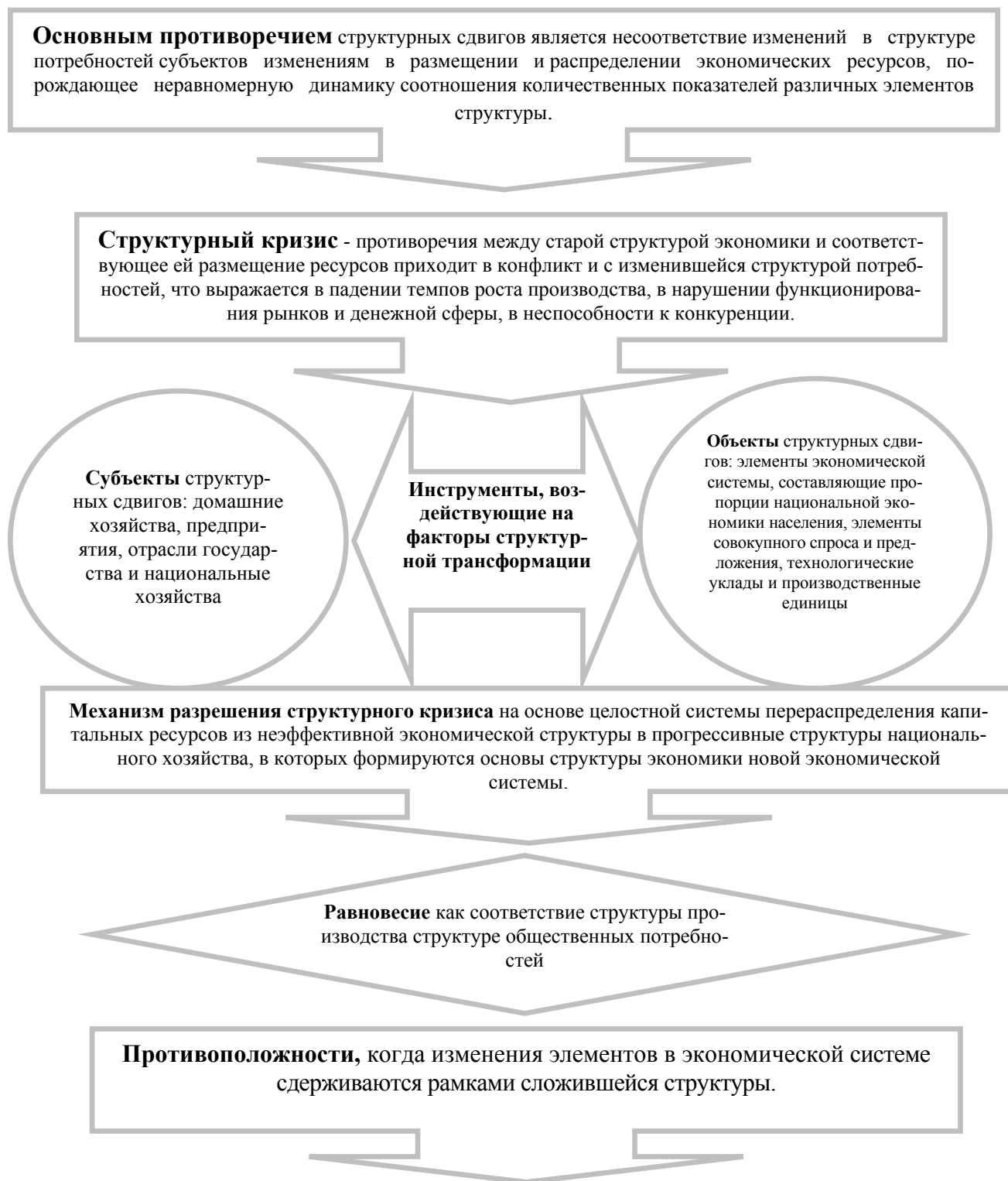


Рис. 3. Механизм структурной трансформации



*Рис. 4 Способы реализации механизма структурной модернизации в сформированной воспроизводственной структуре национальной экономики.*

#### **Библиографический список**

1. Ушакова Э.Т. Регулируемость рыночной экономики: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. д.э.н. - Томск: УОП ТГУ, 2000. – 308 с.
2. Любовный В.Я., Зайцев И.Ф., Воякина А.Б., Пчелинцев О.С. и др. Целевые программы развития регионов: рекомендации по совершенствованию разработки, финансирования и реализации - М.: ГУ ИМЭИ при Минэкономике РФ - Московский научный фонд. - 2000. – 239 с. [www.mpsf.org](http://www.mpsf.org).
3. Суспицин С. Методические проблемы прогнозирования приоритетов и последствий государственной региональной

- политики // Российский экономический журнал. - №2. - 2000. - 349 с.
4. Сорокин В. Источник: Pakkograff 2008 №5  
<http://www.upakovano.ru/materials/events/exhibition/1653.php>  
Российский рынок упаковочных материалов (часть 1).
  5. Инновационная Россия – 2020. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года./ Минэкономразвития России. М.: 2010,  
[http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016).

6. Росстат, Россия и страны – члены Европейского Союза – 2009 г. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_65/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_65/Main.htm).

7. Базовый доклад Минобрнауки к обзору ОЭСР "Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации" / Минобрнауки России. М.: 2009, 208 с.

#### **Bibliographic list**

1. Ushakova E.T. Regulated market economy: the abstract of the thesis for the degree of the Doctor of Economic Sciences [in Russian]. – Tomsk: Tomsk State University, 2000. – 308 pages.

2. Lyubovny V.Y., Zaitsev I.F., Voyakina A.B., Pchelintsev O.S. et al. Target-oriented programs of regional development: recommendations concerning development, financing and implementation [in Russian]. – Moscow: State Institution of IMEI at the Ministry of Economics of the Russian Federation. – Moscow Public Scientific Foundation. – 2000. – 239 pages. [www.mpsf.org](http://www.mpsf.org).

3. Suspitsin S. Methodological issues of forecasting of priorities and consequences of the State regional policy [in Russian] // Russian journal of Economics [Rossiysky Ekonomichesky zhurnal]. – # 2. – 2000. – 349 pages.

4. Sorokin V. Pakkograff 2008 №5 <http://www.upakovano.ru/materials/events/exhibition/1653.php>

The Russian market of packaging materials (part I)

5. Innovative Russia - 2020. Strategy of innovation development of the Russian Federation up to 2020 / The Russian Ministry of Economic Development. М.: 2010. [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016).

6. The Federal State Statistics Service, Russia and the EU member states - 2009 г. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_65/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_65/Main.htm).

7. The basic reports of the Ministry of Education and Science to the review of OECD "National innovation system and state innovation policy of the Russian Federation" / The Russian Ministry of Education and Science. М.: 2009. 208 p.

*Г.Б. Харитонов*

### **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

#### **Аннотация**

В статье рассматривается опыт управления водными ресурсами США, Канады, Китая, Японии и Франции и возможность его применения в России. Выделены положительные стороны зарубежного опыта управления водными ресурсами, которые необходимо учитывать при модернизации отечественной системы управления этими ресурсами.

#### **Annotation**

In article experience of water resources management of the USA, Canada, China, Japan and France and possibility of its application in Russia is considered. Positive sides of foreign experience of water resources management which are necessary for considering at modernisation of a domestic control system by these resources are allocated.



### Ключевые слова

Интегрированное управление водными ресурсами, устойчивое планирование и управление водными ресурсами, улучшение качества воды.

### Keywords

The integrated water resources management, steady planning and water resources management, improvement of quality of water.

Основными направлениями совершенствования государственного управления в области использования и охраны водных объектов является развитие принципов интегрированного управления водными ресурсами, механизмов обеспечения сбалансированного развития водохозяйственного комплекса Российской Федерации, усиление роли Российской Федерации в решении глобальных проблем в области использования и охраны водных ресурсов.

Начальный этап совершенствования системы управления водными ресурсами заключается в изучении зарубежного опыта, включая прошлые успехи и неудачи. Реализация этого этапа позволяет критически взглянуть на современную отечественную систему управления водными ресурсами и начать обсуждение того, как следует её совершенствовать. В рамках данного исследования будут изучены лишь некоторые аспекты систем управления водными ресурсами США, Канады, Японии, Китая и Франции.

Планирование и управление водными ресурсами некоторых крупных межштатных рек, которые пересекают материковую часть США, главным образом основаны на местных потребностях и проблемах, иногда зависящих от многосторонних договоров и соглашений между штатами. Там, где многосторонние комиссии речного бассейна прекратили существование или никогда не образовывались, различные группы граждан или органы штата сами шли к согласованиям на бассейновом и суббассейновом уровнях, но только некоторые получили федеральную поддерж-

ку для всестороннего бассейнового планирования и управления, если вообще получили. Участие федеральных органов в управлении водными ресурсами в основном сфокусировано на специфических вопросах и целях. Интегрированное управление водными ресурсами на многих речных бассейнах стало результатом добровольных усилий многочисленных неправительственных организаций и региональных ассоциаций, верных принципам бассейнового планирования и управления ресурсами. Это то, что может быть названо подходом к бассейновому планированию и управлению с участием многочисленных неправительственных организаций. В бассейне реки Коннектикут, например, в этом направлении работают 15 неправительственных организаций. Существует большое число организаций, участвующих в управлении рекой Миссисипи, но не наделенных ответственностью по интегрированному управлению водными ресурсами всего бассейна.

Развитие и управление водными ресурсами в США, как правило, являются деятельностью общественного сектора. Кроме того, деньги, необходимые для управления водой, в основном идут от частного сектора. Средства, необходимые для создания новых рабочих мест, снижения уровня бедности и обеспечения спроса растущего населения, поступают от экономического развития, внутреннего сбережения и инвестиций на национальном и международном уровнях. Поскольку нельзя ожидать, что частный, ориентированный на получение прибылей бизнес может достичь устойчивости систем, эко-

номики и окружающей среды сам по себе, он видит себя партнером правительственных и неправительственных организаций по совместной работе для достижения этой цели [7].

Канада является федеративным государством. Канадские провинции и области обладают юридическим приоритетом в вопросах управления и защиты большей части водных территорий.

Многие провинции делегируют своих уполномоченных лиц в муниципалитеты, в особенности по вопросам очистки питьевой воды, водораспределения и по обработке сточных вод. Они имеют право уполномочивать и передавать часть функций местным властям по управлению водными ресурсами с тем, чтобы те несли ответственность за определенную территорию бассейна реки. Местные органы власти в провинциях Канады выдают разрешения и лицензии на использование вод по основополагающим направлениям [6].

Все правительственные учреждения в Канаде переходят к интегрированным подходам в управлении бассейнами рек и экосистемами, которые основаны на принципах устойчивого развития. Они призваны обеспечить принятие решений по установлению баланса между широким диапазоном целей и выражают интересы многих заинтересованных лиц, включая устойчивое управление непрерывными водными ресурсами, по защите от угроз качеству вод, защите водных экосистем и видов и по снижению ущерба здоровью людей, а также экономического ущерба от наводнений и засухи.

С управленческой точки зрения, канадские федеральные, областные и территориальные органы управления разработали ряд подходов, которые могут служить мировой моделью в решении вопросов охраны и защиты вод. Данные подходы можно распределить по следующим критериям [6]:

- стратегии и установки по управлению бассейнами рек и океанами;
- ведомственные соглашения и руководства к действию (в интересах внутреннего и международного характера и канадско-американских отношений);
- партнерство в действии.

Правительства провинций разработали широкий круг установок, правил, стратегий и рамок с целью повышения безопасности запасов питьевой воды и защиты ее качества и количества, ее хранения и поддержания водных экосистем. Эти инициативы включают рассмотрение запасов грунтовых и поверхностных вод, равно как и охрану прибрежной и морской среды. Как правило, законы предполагают переход к интегрированному управлению бассейнами рек и экосистемой, что гарантирует учет в процессе принятия решений экономического и социального факторов и способствует решению задач по охране окружающей среды.

В Канаде многие уполномоченные органы объединяют усилия в разработке совместных программ охраны питьевой воды. Например, федеральный, областной и территориальный департаменты здоровья и окружающей среды под руководством Совета Министров Канады по окружающей среде и федерально-территориально-областного комитета по окружающей среде и гигиене труда разработали комплексную программу мероприятий по защите качества вод, включающую управление бассейнами рек. Данные мероприятия носят многоступенчатый характер и решают проблему многоаспектной защиты питьевых вод. Они включают изучение всех компонентов водной системы и проводят идентификацию гарантий соблюдения санитарных норм при водопользовании. Компоненты включают исходную воду, очистку питьевой воды и системы распределения. Гарантии включают управление, мониторинг, исследования, научные и технологиче-

ские разработки, руководящие директивы, нормы и объекты, законодательные рамки и установки, участие общественности и гласность [6].

Японский администратор, отвечающий за предупреждение наводнений, использование воды и сбережение речных и озерных экосистем, Министерство земельных ресурсов, инфраструктуры и транспорта (МЗРИТ) совместно с властями префектур принимают различные меры для создания благоприятного гидрологического цикла рек и озер. Главная идея улучшения качества воды заключается в управлении источником загрязнения, например, контроль дренажа и строительство канализационного водостока. Но если эти меры не работают, МЗРИТ выполняет следующие проекты по улучшению качества воды [3]:

1) Строительство сооружений по очистке речной воды.

Министерство строит сооружения, чтобы снизить нагрузку загрязнения в реке. Принятые методы очистки речной воды включают:

а) метод контактного окисления, в котором происходит седиментация и абсорбция загрязняющих веществ путем заполнения водного резервуара контактными материалами, такими как галечник; вода, которую пропускают через резервуар, очищается посредством контактных материалов за счет распада микроорганизмов и других подобных эффектов;

б) метод очистки, использующий способности водных растений и грунта поглощать загрязняющие вещества.

Министерство также разрабатывает метод для улучшения возможности рек очищать воду за счет самоочищения в мелководных и глубоководных зонах и восстановления очищающих функций озер путем искусственного восстановления внутренних озер (небольшие озера, сформированные вокруг крупных за счет накопления наносов), которые иг-

рают важную роль в очищении озерной воды и сохранении экосистемы.

2) Строительство водовода для переноса неочищенной воды до места очистки. Это эффективный метод очистки воды, поскольку он может напрямую улучшать качество воды, разбавляя воду в загрязненных районах, улучшая гидроусловия, перенося донные наносы. Однако проекты, использующие этот метод, должны выполняться с анализом реальности сокращения загрязняющих веществ, сбрасываемых с площадей водосбора, и восстановления первоначальных расходов в реках и озерах.

3) Строительство/техническое обслуживание обводного канала

С целью обеспечения потоков пресной речной воды и отделения воды в основном потоке от воды в загрязненных притоках на трех реках были построены обводные каналы с низким расходом.

4) Дноуглубительные работы.

Важный момент дноуглубительных работ состоит в том, что необходимо вначале изучить состояние, чтобы определить площадь драгирования и найти оптимальные методы для размещения или эффективного использования вынутых отложений. Удаление донных отложений включает непосредственно удаление накапливающихся загрязняющих веществ.

Большая часть водных ресурсов Японии обеспечивается за счет поверхностных речных вод. Законодательная база и структура управления водными ресурсами должны решать проблемы водосбора. Важно разделение выгод в соответствии с взаимосвязью между верхним и нижним течением (строительство водохранилищ в верхнем течении с использованием средств от районов-получателей воды в нижнем течении). Местные власти, расположенные в низовье, сотрудничают с местными властями верховья для установления государственной корпорации и ее финанси-

рования или для заключения соглашений о разделении прибыли для продвижения управления лесным хозяйством в районе водосбора. Важно повторное использование водных ресурсов и контроль скрытого спроса на воду. Использование имеющейся в избытке и качественно очищенной воды для туалетов и промывки будет способствовать контролю скрытого спроса на воду в городских районах [3].

Устойчивое водохозяйственное развитие сейчас является сутью управления водными ресурсами в Китае. Ниже приводятся некоторые руководящие принципы [2]:

1. Гармоничное сосуществование человека и природы при разрешении водных проблем. При освоении и использовании водных ресурсов человек должен научиться действовать таким образом, чтобы не причинять ущерба водным ресурсам. При удовлетворении спроса на воду для производства и бытовых нужд следует в полной мере учитывать обеспечение экологических нужд с целью поддержания здоровой экологической системы.

2. Акцентирование на сбережении, охране и оптимальном распределении водных ресурсов. Вода является базовым и дефицитным природным ресурсом. Признавая тот факт, что каждый регион или речной бассейн имеет свою природную потенциальную емкость, структура и масштаб социально-экономического развития должны быть совместимы с локальной потенциальной емкостью водных ресурсов и водной среды.

3. Установление системы интегрированного управления водными ресурсами. Вода учитывается по речному бассейну с целью координации соотношения верхнего и нижнего течения, левого и правого берегов, основного русла и притоков. Интегрированное управление заключается в совокупном рассмотрении поверхностных и подземных вод,

балансировании требований к качеству и количеству воды и удовлетворении городских и сельских требований на воду.

4. Постепенное установление системы прав на воду и создания рынка воды. В рыночных условиях распределение, сбережение и охрана водных ресурсов приведут не только к преобразованию взаимосвязей между спросом и обеспечением водой, но также повлияет на экономические интересы различных групп.

5. Установление надлежащей системы инвестирования и финансирования и системы управления проектами, совместимой с рыночной экономикой.

6. Использование информационных технологий для модернизации управления водой.

В Российской Федерации необходимо также применять французский опыт управления водными ресурсами. Французская водная политика основывается на консультациях и участии заинтересованных сторон, независимо от того, являются ли они членами совета от муниципальных районов и их групп, водопользователями, предпринимателями, фермерами, организациями по охране окружающей среды или организациями по защите прав потребителя. Национальный водный комитет (Comite National de l'Eau) объединяет политических деятелей, пользователей, организации, глав бассейновых комитетов и государство (164 постоянных или заменяемых членов) на национальном уровне. Он служит форумом для предварительного обсуждения государственной водной политики на национальном уровне. Бассейновые комитеты объединяют региональных, ведомственных и муниципальных политиков, представителей пользователей, организации и государство, причем представители государства находятся в меньшинстве. Эти комитеты позволяют заинтересованным лицам, связанным с водным

хозяйством, на уровне бассейна вести обсуждения и консультации. Эта совместная форма управления для каждого речного бассейна имеет место в водохозяйственных агентствах, руководители которых назначаются бассейновым комитетом и государством, и в местных водохозяйственных комиссиях, которые объединяют членов местных советов, пользователей, организации и государство с целью подготовки планов [5].

Итак, при совершенствовании системы управления водными ресурсами Российской Федерации необходимо учитывать следующие положительные стороны зарубежного опыта управления в этой сфере:

- основанием формирования водной политики являются консультации и участие заинтересованных сторон, причем представители государства находятся в меньшинстве;

- законодательная база и структура управления водными ресурсами должны решать проблемы водосбора;

- поддержка современными технологиями обработки информации всех заинтересованных лиц, вовлеченных или находящихся под влиянием процесса планирования и управления водными ресурсами;

- формирование перечня наилучших существующих технологий для систем и комплексов сооружений очистки сточных вод;

- развитие методов гидрологического, гидрохимического, гидробиологического мониторинга водных объектов;

- разделение выгоды в соответствии с взаимосвязью между верхним и нижним течением рек;

- строительство сооружений по очистке речной воды;

- использование воды от утилизированных канализационных и промышленных стоков, дождевых стоков и других потенциальных источников как части воды для хозяйственно-питьевых

нужд, которая используется в туалетах, системах охлаждения и отопления, дождевальных установках и т.п.

### Библиографический список

1. Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 августа 2009 г. N 1235-р.
2. Водное хозяйство Китая. - Ташкент: Научно-информационный центр МКВК, 2004.
3. Водные ресурсы Японии. - Ташкент: Научно-информационный центр МКВК, 2005.
4. Водный кодекс Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 05.06.2006, № 23, ст. 2381).
5. Государственная водохозяйственная политика во Франции: децентрализация и партнёрство//www.ecologie.gouv.fr
6. Кое-что о воде Канады. - Ташкент: Научно-информационный центр МКВК, 2004.
7. Совершенствование управления водными ресурсами США. - Ташкент: Научно-информационный центр МКВК, 2004.

### Bibliographic list

1. Water strategy of the Russian Federation for the period till 2020. It is confirmed by the order of the Government of the Russian Federation from August, 27th, 2009 N the 1235-river
2. Water management of China. - Tashkent: Scientifically-information centre MKVK, 2004.
3. Water resources of Japan. - Tashkent: Scientifically-information centre MKVK, 2005.
4. The water code of the Russian Federation (Meeting of the legislation of the Russian Federation, 05.06.2006, № 23, item 2381).
5. The state water economic policy in France: decentralisation and partnership//www.ecologie.gouv.fr

6. Something about water of Canada. – Tashkent: Scientifically-information centre MKBK, 2004.

7. Perfection of water resources management of the USA. – Tashkent: Scientifically-information centre MKBK, 2004.

*М.В. Чараева*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

В статье исследуются методы, формы и источники финансирования реальных инвестиций. Расширен и упорядочен понятийный аппарат финансового обеспечения реального инвестирования. В частности, разграничены понятия метод и форма финансирования реальных инвестиций исходя из того, что отдельно взятый метод финансирования имеет свои формы внешнего проявления и присущие источники финансирования. Такая систематизация знаний имеет принципиальное значение с точки зрения практики.

### **Annotation**

In article methods, forms and sources of financing of real investments are investigated. The conceptual device of financial maintenance of real investment is expanded and ordered. In particular, concepts a method and the form of financing of real investments are differentiated recognizing that separately taken method of financing has the forms of external display and inherent sources of financing. Such ordering of knowledge has basic value from the point of view of practice.

### **Ключевые слова**

Реальные инвестиции, финансовое обеспечение, источники финансирования, метод финансирования, форма финансирования.

### **Key words**

Real investments, financing maintenance, sources of financing, method of financing, form of financing.

Актуализация в современных экономических условиях вопросов финансового обеспечения реального инвестирования связана с существенным мультипликативным эффектом, поскольку активизация инвестиционного процесса послужит несомненным толчком обеспечения экономического роста российской экономики. Между тем основной проблемой российских предприятий является дефицит источников финансирования, способных обеспечить

формирование инвестиционных ресурсов.

Финансирование инвестиционного процесса должно обеспечить, с одной стороны, динамику инвестиций, позволяющую реализовывать реальные инвестиции в соответствии с периодом их осуществления и финансовыми ограничениями, с другой, снижение затрат по обслуживанию источников финансирования и риска, связанного с их использованием за счёт оптимизации структуры источников финансирования.

В этой связи особое значение приобретает исследование форм и методов финансирования реальных инвестиций в современных экономических условиях развития российских предприятий.

В экономической литературе мнения по поводу содержания методов и форм финансирования реальных инвестиций разнятся. Ивасенко А.Г. к основным методам финансирования инвестиций относит бюджетный, кредитный, метод самофинансирования, а также комбинированный метод.<sup>1</sup> При этом методы реализуются через формы и способы финансирования, а именно: бюджетное финансирование, самофинансирование, акционирование, долговое и проектное финансирование. К особым формам финансирования Ивасенко А.Г. относит лизинг, ипотечное кредитование и венчурное финансирование. В качестве источников финансирования выделены собственные финансовые средства, бюджетные ассигнования из бюджетов разных уровней, иностранные инвестиции, заёмные средства.

Соколов Б.И. считает, что система финансового обеспечения инвестиционного процесса основывается на определении источников его финансирования.<sup>2</sup> Под источниками финансирования капитальных вложений понимаются фонды и потоки денежных средств, которые позволяют осуществлять сам процесс капитальных вложений. При этом методы финансирования Соколов Б.И. определяет как способы, благодаря которым образуются источники финансирования и реализуются инвестиционные проекты (например, акционирование и т.д.). Источники финансирования делятся на собственные (капитал, при-

быль) и привлечённые (ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке: продажа собственных ценных бумаг, дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов, кредиты, займы и финансовые ресурсы, поступающие в порядке перераспределения: финансовые ресурсы от концернов, ассоциаций, финансовые ресурсы, формируемые на паевых (долевых) началах, централизованные ассигнования).

Друбецкий Я.Н., Цуглевич В.Н. утверждают, что капитал, привлекаемый фирмой для финансирования инвестиционных проектов, подразделяется по способу привлечения на собственный и заёмный.<sup>3</sup> Собственный капитал может включать нераспределённую прибыль и акционерный капитал. Основными источниками заёмного капитала являются ссуды банка, других хозяйствующих субъектов и выпущенные предприятием облигации.

Черняк В.З.<sup>4</sup> выделяет такие источники финансирования инвестиций, как: собственные финансовые средства (прибыль, накопления, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми органами в виде возмещения за ущерб и т.п.), а также иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.) и привлечённые средства (средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы, средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе); ассигнования из федерального, региональных и местных бюджетов, фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе; иностранные инвести-

<sup>1</sup> Инвестиции: источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009.

<sup>2</sup> Инвестиции: учеб. / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьёв [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007.

<sup>3</sup> Друбецкий Я.Н., Цуглевич В.Н. Инвестиционные ресурсы промышленных предприятий: Учебное пособие / Я.Н. Друбецкий, В.Н. Цуглевич. – М.: Издательство «Экзамен», 2005.

<sup>4</sup> Черняк В.З. Управление инвестиционными проектами: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

ции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений (в денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц; различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством на возвратной основе, кредиты иностранных инвесторов, облигационные займы, кредиты банков и других институциональных инвесторов: инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, пенсионных фондов, а также векселя и другие средства.

Ольдерогге Н.Г. утверждает, что финансирование инвестиционных проектов может осуществляться следующими способами: самофинансированием, использованием заемных и привлеченных средств.<sup>5</sup> При этом система финансирования инвестиционных проектов включает: источники финансирования и организационные формы финансирования. На уровне предприятия источниками финансирования инвестиционных проектов являются: собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления, страховые суммы возмещения убытков, иммобилизованные излишки основных и оборотных средств, нематериальные активы); привлеченные средства, в том числе взносы и пожертвования, средства, полученные от продажи акций, заемные средства в виде бюджетных, банковских и коммерческих кредитов (на процентной и беспроцентной возмездной и безвозмездной основе). На уровне инвестиционного проекта источники финансирования разделяются: на средства бюджетов РФ и субъектов Федерации, внебюджетных фондов, средства субъектов хозяйствования – отечественных предприятий и

организаций, коллективных институциональных инвесторов, иностранные инвестиции в различных формах.

Царёв В.В.<sup>6</sup> к традиционным источникам финансирования инвестиционной деятельности относит: собственные финансовые ресурсы (чистую прибыль, амортизационные отчисления, страховые суммы, выплачиваемые в виде возмещения за причинённый ущерб в результате наступления страхового случая, денежные накопления, сбережения граждан, юридических лиц); заемные финансовые средства инвесторов (облигационные займы — эмиссию облигаций, банковские и бюджетные кредиты); привлеченные финансовые средства инвесторов (средства, получаемые от продажи акций, — эмиссию акций, паевые и иные взносы граждан и юридических лиц, благотворительные и иные взносы, средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми компаниями и финансово-промышленными группами на безвозмездной основе); кредиты, предоставляемые государственными органами на возвратной основе, а также страховыми обществами, пенсионными фондами, инвестиционными фондами и компаниями; кредиты иностранных инвесторов, банков и других институциональных инвесторов; гранты и субсидии, ссужаемые под конкретный инвестиционный проект на безвозвратной основе; иностранные источники, предоставляемые в форме финансовых средств или иного участия в уставном капитале совместных предприятий, а также в форме прямых вложений (в денежной форме) международных организаций различных форм собственности, а также физических лиц; кредиты, получаемые от владельцев венчурного капитала; ассигнования: федерального, регионального и местных бюджетов, фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной или

<sup>5</sup> Управление инвестициями: В 2-х т. Т. 2. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. — М.: Высшая школа, 1998.

<sup>6</sup> Царёв В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. — СПб.: Питер, 2004.



льготной основе; целевое финансирование, представляющее собой стратегическое участие инвестиционных фондов или партнеров (например, крупной фирмы) в собственности предприятия с целью получения дохода и прав на участие в управлении, владения контрольным пакетом акций. К особым формам финансирования инвестиционных проектов Царёв В.В. относит венчурный капитал, лизинг, форфейтинг и франчайзинг.

Бланк И.А. особое внимание уделяет характеристике схем финансирования инвестиционных проектов.<sup>7</sup> В этой связи выделены пять основных её вариантов: полное внутреннее самофинансирование, акционирование, венчурное финансирование, кредитное финансирование, смешанное финансирование.

Проведённое исследование позиций современных российских учёных по вопросам финансирования реальных инвестиций позволяет утверждать, что существующие точки зрения являются фундаментальными. Тем не менее на сегодняшний день теоретико-методологические аспекты данной проблематики не нашли достаточного развития, адекватного происходящим в экономике страны изменениям. В этой связи предложено углубить, расширить и упорядочить понятийный аппарат финансового обеспечения реального инвестирования. В частности, разграничить понятия метод и форма финансирования реальных инвестиций исходя из того, что отдельно взятый метод финансирования имеет свои формы внешнего проявления и присущие источники финансирования (таблица 1).

Таким образом, определяется метод финансирования реальных инвестиций как способ формирования источников финансирования реального инвестирования с использованием соответствующих механизмов. Форма финан-

сирования реальных инвестиций – это совокупность финансовых решений по формированию механизма, обеспечивающего достаточность источников финансирования для осуществления реального инвестирования. Источники финансирования реальных инвестиций представляют собой совокупность источников формирования инвестиционных ресурсов, обеспечивающих непрерывность и эффективность функционирования и развития предприятия в стратегическом периоде.

В современных экономических условиях значительна роль самофинансирования, что связано с оперативностью выделения средств, рациональным их использованием, отсутствием зависимости от других организаций.

Самофинансирование предполагает накопление собственных денежных средств, выбор оптимальных вариантов их применения, гибкое реагирование на условия рынка, систематическое обновление основных производственных фондов и своевременное восстановление оборотных средств. Оно выступает как наиболее значимый источник развития основного производства, его интенсификации и полноты осуществления требуемых технологией мероприятий.

Основным источником финансирования реальных инвестиций в условиях самофинансирования выступает прибыль предприятия. В современных условиях предприятия самостоятельно распределяют прибыль, остающуюся в их распоряжении. Рациональное использование прибыли предполагает учет таких факторов, как: планы дальнейшего развития предприятия, а также соблюдение интересов собственников, инвесторов и работников. В общем случае: чем больше прибыли направляется на расширение хозяйственной деятельности, тем меньше потребность в дополнительном финансировании. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных

<sup>7</sup> Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001.

операций, а также от принятой на предприятии политики в отношении выплат

собственникам (дивидендная политика).

Таблица 1. Взаимосвязь методов, форм и источников финансирования реальных инвестиций.

п/п	Метод финансирования	Форма финансирования	Источник финансирования
	Самофинансирование	использование части прибыли на реинвестирование	нераспределённая прибыль
		начисление амортизации	амортизационные отчисления
		формирование внутрихозяйственных резервов	резервный фонд
		реализация излишков основных, оборотных средств и нематериальных активов	средства, полученные за счёт иммобилизации излишков основных, оборотных средств и нематериальных активов
	Эмиссионное финансирование	эмиссия акций	средства от эмиссии акций
	Заёмное финансирование	заключение кредитных договоров	кредитные ресурсы
		размещение облигационного займа	средства от размещения облигаций на финансовом рынке
	Проектное финансирование	аккумуляция будущих денежных потоков в рамках реализации конкретного инвестиционного проекта	инвестиционная прибыль, полученная в результате эффективной реализации инвестиционного проекта
	Бюджетное финансирование	предоставление в безвозвратном порядке денежного обеспечения, выделение (ассигнование) денежных средств из государственного (местного) бюджета на социально-значимые либо связанные с осуществлением государственных заказов инвестиционные проекты	бюджетные инвестиции, субсидии, гранты
	Венчурное финансирование	привлечение средств венчурных фондов в обмен на долю в компании	средства венчурных фондов

К достоинствам реинвестирования прибыли следует отнести:

- отсутствие расходов, связанных с привлечением капитала из внешних источников;
- сохранение контроля за деятельностью предприятия со стороны собственников;

- повышение финансовой устойчивости и более благоприятные возможности для привлечения средств из внешних источников.

В свою очередь, недостатками использования данного источника являются: его ограниченная и изменяющаяся величина, сложность прогнозирования, а также зависимость от внешних, не поддающихся контролю со сто-

роны менеджмента факторов (например, конъюнктура рынка, фаза экономического цикла, изменение спроса и цен и т. п.).

Еще одним важнейшим источником самофинансирования предприятий служат амортизационные отчисления.

Они относятся на затраты предприятия, отражая износ основных и нематериальных активов, и поступают в составе денежных средств за реализованные продукты и услуги. Их основное назначение — обеспечивать не только простое, но и расширенное воспроизводство.

Преимущество амортизационных отчислений как источника средств заключается в том, что он существует при любом финансовом положении предприятия и всегда остается в его распоряжении.

Величина амортизации как источника финансирования инвестиций во многом зависит от способа ее начисления, как правило, определяемого и регулируемого государством.

Выбранный способ начисления амортизации фиксируется в учетной политике предприятия и применяется в течение всего срока эксплуатации объекта основных средств.

Применение ускоренных способов (уменьшаемого остатка, суммы чисел лет и др.) позволяет увеличить амортизационные отчисления в начальные периоды эксплуатации объектов инвестиций, что при прочих равных условиях приводит к росту объемов самофинансирования.

В целом адекватная амортизационная политика при определенных условиях может способствовать высвобождению средств, превышающих расходы по осуществленным инвестициям.<sup>8</sup> Данный факт известен как эффект Логмана-Рухти (Lohmann-Ruchti), который показывает, что в условиях постоянных

темпов роста инвестиций при использовании линейной амортизации соотношение между ними будет иметь вид:

$$DA_i / IC_i = ((1 - (1 + g)^{-n}) / g) \times n \quad (1)$$

где  $g$  — постоянный темп роста;  $n$  — срок полезной службы амортизируемых активов;  $DA_i$  — амортизационные отчисления в период  $I$ ;  $IC_i$  — инвестиции в период  $i$ .

Нетрудно заметить, что множитель в квадратных скобках представляет собой приведенную стоимость одной денежной единицы аннуитета.

В таблице 2 представлен расчет соотношения между амортизацией и инвестициями для различных темпов роста и сроков эксплуатации активов.

Как следует из приведенной таблицы 2, предприятие, срок полезной службы активов которого составляет 15 лет, а темп роста инвестиций — 5% в год, может финансировать 69% объема инвестиций за счет амортизационных отчислений. Соответственно оставшая часть (31%) должна быть профинансирована за счет нераспределенной прибыли и/или внешних источников.

Таким образом, для более эффективного использования амортизационных отчислений в качестве источника формирования инвестиционных ресурсов предприятию необходимо проводить адекватную амортизационную политику.

Она включает в себя политику воспроизводства основных активов, политику в области применения тех или иных методов расчета амортизационных отчислений, выбор приоритетных направлений их использования и другие элементы.

В ряде случаев привлечь дополнительные финансовые ресурсы в хозяйственный оборот из внутренних источников можно за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных и оборотных активов.

<sup>8</sup> [www.elitarium.ru](http://www.elitarium.ru) - Лукаевич И.Я. Собственные источники финансирования предприятий

Таблица 2. Зависимость между амортизационными отчислениями и инвестициями, %

Темп роста g, %	Срок n, лет			
	5	10	15	20
3	92	85	80	74
5	87	77	69	62
7	82	70	61	53
10	76	61	51	43

Вместе с тем такие операции носят разовый характер и не могут рассматриваться в качестве регулярного источника денежных средств.

Что касается резервного фонда, то его образование является обязательным для акционерного общества, кооператива, предприятия с участием иностранного капитала. Отчисления в резервный фонд и другие аналогичные по назначению фонды производятся до достижения размеров этих фондов, установленных учредительными документами, но не более 25% уставного капитала, а для акционерного общества – не менее 10%. При этом сумма отчислений в указанные фонды не должна превышать 50% облагаемой налогом прибыли.

Для оценки способности предприятия к самофинансированию (self financing — SF) и для прогнозирования его объемов в соответствующем периоде может быть использовано соотношение:

$$SF = (EBIT - I) (1 - T) + DA \times T - DIV, \quad (2)$$

где EBIT — прибыль до выплаты процентов и налогов; I — расходы на обслуживание займов (процентные выплаты); DA — амортизация; T — ставка налога на прибыль; DIV — выплаты собственникам.

Как следует из этой формулы, на способность предприятия к самофинансированию непосредственное влияние оказывает, помимо эффективности хо-

зяйственной деятельности, осуществляемая заемная, амортизационная и дивидендная политика.

Несмотря на преимущества внутренних источников финансирования, их объемы, как правило, недостаточны для расширения масштабов хозяйственной деятельности, реализации инвестиционных проектов, внедрения новых технологий.

В этой связи возникает необходимость использования других методов финансирования. В частности, акционерные общества, испытывающие потребность в инвестициях, могут осуществлять дополнительное размещение акций по открытой или закрытой подписке (среди ограниченного круга инвесторов).

В общем случае первичное размещение акций предприятия по открытой подписке (Initial Public Offering — IPO) представляет собой процедуру их реализации на организованном рынке с целью привлечения капитала от широкого круга инвесторов.

Согласно Федеральному закону «О рынке ценных бумаг» под публичным размещением понимается «размещение ценных бумаг путем открытой подписки, в том числе размещение ценных бумаг на торгах фондовых бирж и/или иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг».<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ. (ред. от 07.02.2011) "О рынке ценных бумаг" (принят ГД ФС

Таким образом, IPO российской компании — это размещение дополнительной эмиссии акций ОАО путем открытой подписки на фондовых биржах при условии, что до момента размещения акции не обращались на рынке. При этом в соответствии с директивами ФСФР не менее 30% от общего объема, проводимого IPO, должно быть размещено на отечественном рынке.

В общем случае подготовка и проведение IPO предполагают осуществление четырех этапов.

1. На первом (подготовительном) этапе предприятие должно выработать стратегию размещения, выбрать финансового консультанта, перейти на международные стандарты финансовой отчетности, провести аудит финансовой отчетности и систем внутреннего контроля за 3-4 года, предшествующих IPO, осуществить необходимые структурные преобразования, создать публичную кредитную историю, например, путем эмиссии облигаций.

2. На втором этапе определяются основные параметры предстоящего IPO, проводятся процедуры юридической и финансовой комплексной проверки, а также независимой оценки бизнеса (due diligence).

3. На третьем этапе осуществляется подготовка и регистрация проспекта эмиссии, принимается решение о выпуске, доводится информация об IPO до потенциальных инвесторов, определяется окончательная цена размещения.

4. На заключительном этапе происходит собственно проведение размещения, то есть допуск компании на биржу и подписка на акции.

Широкому распространению практики проведения IPO российскими предприятиями препятствуют как внешние факторы (неразвитость фондового рынка, особенности правового регулирования, доступность иных источ-

ников финансирования), так и внутренние ограничения (неготовность большинства предприятий к IPO, настороженное отношение собственников к возможным издержкам «прозрачности», опасения потери контроля и т. п.).

В целом в настоящее время российским предприятиям выгоднее привлекать займы, которые в сложившихся условиях представляют собой более дешевый, простой и эффективный способ привлечения капитала, что подтверждают статистические данные.

В современных условиях хозяйствования подход к кредитованию существенно изменился. В настоящее время предприятие имеет право на получение кредита и в том банке, где ему открыт расчетный счет, и в любом другом банке, при этом объектом кредитования могут быть любые потребности предприятия. Кредитование предприятия осуществляется на основе кредитного договора, в котором определяются права и обязанности предприятия-ссудозаемщика и банка с учетом характера предоставляемого кредита и финансового состояния предприятия, устанавливается ответственность за нарушение сторон договора. Кредитование осуществляется на основе принципов возвратности, срочности, платности, обеспеченности и целевого характера кредита. Большое значение для заемщика банковского кредита имеет уровень учетного процента, который определяется спросом и предложением на ссудный капитал, величиной процента по депозитам, уровнем инфляции в стране, ожиданиями инвесторов относительно перспектив развития экономики. В зависимости от характера потребностей предприятия в инвестициях различают краткосрочный и долгосрочный кредит. При этом практика российских банков свидетельствует, что их деятельность в области кредитования почти целиком состоит из краткосрочных ссуд, сконцентрированных в сфере торго-

РФ 20.03.1996) (с изм. и доп., вступающими в силу с 07.04.2011).

закупочного бизнеса. Долгосрочные кредиты пока не получили широкого распространения в силу общей экономической нестабильности, высоких процентных ставок, превышающих уровень доходности многих предприятий.

Одним из инструментов, который может занять достойное место на рынке ценных бумаг, являются корпоративные облигации — документированные инвестиции, осуществляемые в предприятия различных форм собственности с целью получения от эмитентов оговоренных форм (и размеров) доходов, а также погашения (возврата) авансированных ранее сумм к определенному сроку. В основе инвестиционной привлекательности корпоративных облигаций лежит то, что, с одной стороны, владелец таких ценных бумаг получает фиксированный доход, не зависящий от цен на облигации на рынке, с другой стороны, поскольку облигации обращаются на вторичном рынке, инвесторы всегда имеют возможность сыграть на разнице цен — номинальной и рыночной.

Интересен выпуск облигаций и для самих предприятий. Благодаря облигациям эмитент привлекает заемный капитал, при этом изменения структуры собственности предприятия не происходит; к тому же новые инвесторы не вмешиваются в дела управления компанией. В пользу выпуска облигаций говорит и тот факт, что привлеченные через них средства, как правило, обходятся компании дешевле, чем банковский кредит. Однако к этому методу финансирования инвестиций могут прибегать лишь те предприятия, платежеспособность и деловая репутация которых не вызывают сомнений у инвесторов (кредиторов).

Всё большее распространение при реализации крупных долгосрочных инвестиционных проектов с большими объемами инвестирования приобретает проектное финансирование. Его можно

охарактеризовать как финансирование проектов, при котором сам проект является способом обслуживания долговых обязательств. Финансирующие субъекты оценивают объект инвестиций с точки зрения того, принесет ли реализуемый проект такой уровень дохода, который обеспечит погашение предоставленной инвестором ссуды, займов или других видов капитала. Проектное финансирование напрямую не зависит от государственных субсидий или финансовых вложений корпоративных источников. В развитых странах этот метод показал свою состоятельность.

Цель прямого финансирования и кредитования инвестиций хозяйствующих субъектов за счет средств федерального бюджета — выполнение федеральных целевых программ, обеспечивающих структурную перестройку народного хозяйства, сохранение и развитие производственного и непроизводственного потенциала России, решение социальных и иных проблем, которые невозможно реализовать за счет иных источников. Финансирование государственных централизованных капитальных вложений (на безвозвратной основе) за счет средств бюджета производится в соответствии с утвержденным в установленном порядке перечнем приоритетных объектов производственного назначения, обеспеченных договорами подряда по строительству. Финансирование открывается Министерством финансов РФ путем перечисления средств в течение одного месяца после утверждения Правительством РФ объемов государственных централизованных капитальных вложений и перечня объектов для федеральных государственных нужд.

Основными критериями для включения инвестиционного проекта в перечни могут быть: для производственной сферы — срок окупаемости проекта (не должен превышать, как правило, двух лет), срок строительства под

ключ (до двух лет), коэффициент абсолютной ликвидности (не менее 0,33), расчет инвестиционных ресурсов, необходимых для осуществления проекта, в том числе по источникам финансирования; для отраслей нематериальной сферы — социальный эффект, получаемый в результате осуществления проекта.

Средства федерального бюджета, предоставляемые на возвратной основе для финансирования государственных капитальных вложений, выделяются Министерству финансов РФ в пределах кредитов, выдаваемых Центральным банком РФ. Возврат заемщиком средств производится в сроки, предусмотренные договорами. Процентная ставка не может быть выше установленной в договорах между Центральным банком РФ и Министерством финансов РФ.

Предприятия, объединения и хозяйственные организации расходуют выделенные средства строго по целевому назначению. Контроль осуществляет Министерство финансов РФ и его органы на местах. Определение подрядчиков для строительства объектов за счёт централизованных государственных инвестиций осуществляется на договорной основе, а также с использованием механизма подрядных торгов.

В условиях инновационно-ориентированной экономики особое значение приобретает венчурное финансирование. Реализация венчурного финансирования обеспечивает высокие темпы роста компаний, финансируя их на этапе, когда иные финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений, закрывая тем самым нишу, не обеспеченную необходимым финансированием. Это ниша высокотехнологического бизнеса, обеспечивающего высокую конкурентоспособность экономики. Венчурное финансирование становится пусковым механизмом для создания новых и модернизации действующих производств на основе использования достижений науки и техники.

Необходимо отметить, что в практике финансирования реальных инвестиций зачастую используется комбинация различных методов финансирования, учитывающая то, что каждый из методов по-разному влияет на результаты реализации инвестиций и показатели финансовой устойчивости. В этой связи теория финансового менеджмента рекомендует формировать инвестиционные ресурсы таким образом, чтобы не нарушать финансовой устойчивости и сложившейся на предприятии оптимальной структуры источников финансирования.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ. (ред. от 07.02.2011) "О рынке ценных бумаг" (принят ГД ФС РФ 20.03.1996) (с изм. и доп., вступающими в силу с 07.04.2011).
2. Боброва Е.А., Емельяникова Н.Н. Амортизация основных средств: российские и международные правила учёта // Аудиторские ведомости. – 2009. - №6. – С. 67-72.
3. Гукова А.В., Вишенин Д.А. Финансовые аспекты формирования инвестиционного капитала предприятия // Финансы и кредит. – 2008. - №8. С. 43-46.
4. Дзусова С.С. Финансовые аспекты корпоративного управления // Аудит и финансовый анализ. – 2010. - №2. – С. 276-280.
5. Ильин К.В. Финансовые аспекты антикризисного управления компаниями // Финансовый менеджмент. 2005. №3. С. 34-43.

#### Bibliographic list

1. The federal law from 4.22.1996 N 39-FZ. (issue from 2.7.2011) "About a securities market".
2. Bobrova E.A., Emeljannikova N.N. Amortization of the basic means: the Russian and international rules of the account // Auditor sheets. – 2009. - №6. – p. 67-72.

3. Gukova A.V., Vishenin D.A. Financial aspects of formation of the investment capital of the enterprise // the Finance and the credit. – 2008. - №8. p. 43-46.
4. Dzusova S.S. Financial aspects of corporate governance // Audit and the financial analysis. – 2010. - №2. – p. 276-280.

5. Ilyin K.V. Financial aspects of anti-recessionary management of the companies // Financial management. - 2005. - №3. p. 34-43.

*Т. В. Крестина*

## **ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ В УГОЛЬНОМ РЕГИОНЕ**

### **Аннотация**

В статье характеризуются инновационные механизмы управления занятостью населения в угольном регионе (Восточном Донбассе). Обосновывается объективная необходимость развития самозанятости путем создания интегрированных и кооперирующих производств. Раскрываются основные направления повышения уровня занятости лиц интеллектуального труда.

### **Annotation**

The article is characterized by innovative mechanisms for managing the employment in coal region (Eastern Donbass). The objective necessity of self-employment is justified through the creation of integrated and co-operating enterprises. The basic directions of increasing employment of persons of intellectual labor are revealed.

### **Ключевые слова**

Постдепрессивный регион, самозанятость, интеллектуальный потенциал, коучинг-центры.

### **Key words**

Post depression region, self-employment, intellectual potential, coach-centers.

Экономика городов Восточного Донбасса в течение последних почти двадцати лет претерпела существенные изменения в результате кризиса и последующей реструктуризации угольной отрасли, которая долгое время являлась ведущей и определяющей экономической потенциал региона. Современная экономика постдепрессивных шахтерских территорий характеризуется как многоотраслевая с наметившейся специализацией в производстве определенных видов продукции, как правило, на бюджетобразующих предприятиях. Вместе с тем экономическая ситуация в городах (Шахты, Новошахтинск, Белая

Калитва, Гуково, Красный Сулин, Донецк и Зверево) все еще не достигла окончательной стабилизации. Это проявляется в отрицательном, сальдированном результате их хозяйственной деятельности, миграции трудоспособного населения в города с высоким уровнем заработной платы (Москву, Санкт-Петербург, Сочи). Кроме этого, имеет место низкая инвестиционная и инновационная активность хозяйствующих субъектов, высокая смертность и низкая рождаемость.

Понятие «занятость населения» в самом общем виде можно охарактеризовать как степень участия трудоспо-



собного населения в деятельности, связанной с удовлетворением общественных и личных потребностей, которая, как правило, приносит доход. Категория занятости органично связана с категорией безработицы, их сочетание позволяет описать феномен воспроизводства совокупной рабочей силы, включая фазы ее распределения и обмена.

Помимо официальной безработицы, для углепромышленных муниципальных образований характерна так называемая «скрытая» безработица, которая формируется в результате неполной занятости штатных работников в случае снижения объема производства продукции из-за падения спроса на нее, нежелания части высвобожденных работников официально регистрироваться в службе занятости в качестве безработных. По определению Белокрыловой О. С., «именно эта часть рабочей силы находится в промежуточном состоянии между занятостью и безработицей по причине системной трансформации экономических отношений, обусловивших беспрецедентные изменения в структуре спроса на труд. Наличие значительного объема экономически не оправданной занятости является одной из острых социально-экономических проблем и будет оказывать негативное влияние на перспективы экономического роста» [1].

Особенно актуальна проблема безработицы и ее социально-экономических последствий для углепромышленных муниципальных образований, где до начала реструктуризации угольные предприятия были точками экономического роста, оказывали определяющее влияние на экономическое положение других производств на данной территории, воздействовали на состояние рынка труда, являлись центрами профессиональной подготовки, главным источником дохода для жителей данной территории, балансодержателями подавляющей части жилья и

других объектов социальной инфраструктуры, основным источником формирования доходов местных бюджетов, играли основную роль в общественной и культурной жизни [2].

Уровень официально зарегистрированной безработицы по шахтерским территориям Ростовской области выше, чем в целом по России, а естественная убыль населения представляет серьезную опасность, с точки зрения формирования перспективного трудового потенциала Восточного Донбасса.

Наряду с естественной убылью населения, на уменьшение численности населения городов Восточного Донбасса оказывают влияние миграционные процессы, которыми в регионе в наибольшей степени охвачено экономически активное население, в том числе и потенциальные наемные работники.

Жители продолжают уезжать из городов региона для трудоустройства на других, экономически более благополучных территориях. Значительную долю в структуре мигрантов составляют молодые кадры, стремящиеся найти работу в мегаполисах. Для ряда городов (Красный Сулин, Новошахтинск, Шахты, Гуково) характерна ситуация, когда коренные жители уезжают, а их места занимают мигранты из еще более отсталых территорий, причем приток трудовых ресурсов превышает число выбывших, что усугубляет ситуацию на рынке труда. Прибывшие работники занимают рабочие места с низкой заработной платой, увеличивая тем самым безработицу среди коренного населения.

Для всех шахтерских территорий характерен процесс естественного старения населения.

Ставшая одной из важнейших социальных проблем на угле – промышленных территориях в процессе реструктуризации угольной промышленности, безработица экономически активного населения дополнительно актуализировалась в конце 2008 г. в ре-

зультате экономического кризиса. Произошло наложение факторов, побудивших ранее и побуждающих в условиях кризиса рост безработицы трудоспособного населения. Это, с одной стороны, усложнило задачи управления ею, а с другой – способствовало сохранению преемственности методов и способов конструктивного решения этой проблемы, выработанных в процессе реструктуризации угольной промышленности.

Снижение степени напряженности на рынках труда углепромышленных территорий может быть достигнуто за счет организации крупных производств неугольного профиля, в частности, технологических комплексов по переработке угля, диверсификации экономики муниципальных образований в соответствии с перспективными направлениями их хозяйственной специализации с учетом возможности производства импортозамещающей продукции, широкого развития самозанятости как одного из ведущих, стремительно развивающихся направлений малого бизнеса.

Подобный подход вполне соответствует мировой практике урегулирования социально-экономических проблем реструктуризации угольной отрасли.

Английский исследователь Р. Хэдсон, подчеркивая, что старопромышленные районы («мастерские мира») утрачивают прежнее значение в постиндустриальном обществе, видит четыре варианта их дальнейшего развития: 1) всемерный прогресс малых и средних предприятий, создание новых рабочих мест в малом бизнесе; 2) обновление экономической системы на базе привлечения инвестиций крупных национальных и транснациональных компаний; 3) переход на «экономику обслуживания» (туризм, рекреация и т.п.); 4) отказ от промышленного развития и превращение территории в «зону

жилья и потребления» на основе государственных субсидий [3].

Самозанятость должна органически встраиваться в экономику региона и не быть инородным, лишним, временным и недоразвитым ее элементом. Поэтому следует рассматривать самозанятость не как временную политику, связанную с финансовыми проблемами госбюджета, когда на инвестиции в крупные производства у государства нет денег, а как действенную в рыночной ситуации политику, основанную на объективном рыночном явлении – стремлении части трудоспособного населения создавать собственный бизнес. Для этого в рамках бизнес-системы самозанятости должна вестись аналитическая работа по выявлению и созданию особых механизмов организационной поддержки самозанятых.

Поскольку большинство инициаторов самозанятости создают свой бизнес на уровне домохозяйств, малого бизнеса и малого предпринимательства, то, с одной стороны, они всегда выполняют только один какой-либо передел в общей кооперации по производству или сбыту товара, а с другой – могут и должны встраиваться в систему вертикальной кооперации, позволяющей охватить ряд или все переделы от производства первичного сырья до готового товара и его непосредственного сбыта конечному потребителю.

Поэтому целесообразно создавать механизм формирования условий для развития самозанятости на принципах вертикальной интеграции, который должен включать следующие элементы:

1) выполняющие анализ видовой и отраслевой направленности самозанятости с выделением переделов, в которых самозанятость может существовать как эффективная форма хозяйствования субъектов рыночных отношений;

2) анализирующие возможность создания технико-технологических, хозяйственных и организационно-

правовых форм субъектов рыночных отношений, которые, во-первых, могут быть вертикально интегрированы, во-вторых, создавать один или несколько видов товара в системе общей кооперации производств;

3) создающие проекты недостающих элементов (предприятий и иных форм субъектов рыночных отношений), которые должны быть реализованы для создания системы общей кооперации интегрированных производств;

4) финансовой (в том числе инвестиционной) поддержки процессов создания недостающих элементов системы общей кооперации интегрированных производств;

5) готовые взять на роль организатора новых производств систему общей кооперации интегрированных производств.

Обоснованным представляется создание Центра организации региональной кооперации производителей, которому собственную деятельность целесообразно строить на принципах рациональной кооперации, объединяя под эгидой центра исследователей-аналитиков, специализированные организации проектировщиков, банки, предпринимателей и их общественные организации.

Коренная реструктуризация трудовых ресурсов должна осуществляться в процессе перехода субрегиона (как части страны) на инновационный путь развития. Расширение инновационной деятельности следует осуществлять как на базе действующих предприятий, так и путем создания малых наукоемких предприятий, занятых практическим внедрением результатов НИОКР.

Реализация обоих направлений связана, прежде всего, с наличием специалистов, способных обеспечить разработку инноваций, их юридическое оформление (например, получение патентов), эффективное использование инвестиций, полученных на коммер-

циализацию результатов НИР, продвижение новой продукции на внутренний и внешний рынки.

Повышение экономической роли инноваций, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются одним из ключевых факторов, обуславливающих радикальные структурные сдвиги в экономике промышленно развитых и многих развивающихся стран. Она проявляется в росте инвестиций в образование и науку, в виде технологических и организационных нововведений; опережающей динамике высокотехнологичных секторов промышленности при повышении технологического уровня традиционных отраслей экономики; возникновении новых видов деятельности [4].

Тенденции развития мировой экономики убедительно показывают, что у России не может быть иного пути развития, кроме формирования экономики, основанной на знаниях, то есть экономики инновационного типа. Недооценка этого обстоятельства уже в ближайшие годы может привести к тому, что Россия будет вытеснена с рынка высокотехнологичной продукции, а это в конечном счете не позволит поднять до современных стандартов уровень жизни населения и обеспечить безопасность государства в целом.

Не останавливаясь подробно на анализе различных точек зрения по поводу сущности инновации и инновационной деятельности, представленных широко в экономической литературе, можно принять определение, предложенное Уколовым В. Ф. Так, по его мнению: «новация (от англ. «innovation») означает процесс создания, распространения и использования в хозяйственных и иных системах новшеств, обладающих (в сравнении с существующими аналогами) способностью обеспечивать более эффективную работу организации, ориентированную на удовле-

ние определенных потребностей» [5]. Инновационной деятельностью В. Ф. Уколов называет деятельность, «основу которой составляет создание, развитие», распространение и применение научно-технических знаний во всех областях науки и техники.

Превращение науки в непосредственную производительную силу подробно рассмотрено в работах П. Н. Завлина [6], А. М. Мухамедьярова [7]. Ими показано, что наука органически вплетается в производство, обогащает все элементы производственных сил, а производство становится технологическим применением современной науки.

Инновационное развитие – это развитие на основе широкого использования новой информации, нового знания, новых технологий и продуктов [8].

В основе активизации инновационной деятельности находится региональная инновационная сфера, под которой понимается «система законодательно регламентированных социально-экономических взаимосвязей и взаимоотношений субъектов, характеризующаяся динамичным развитием инновационных циклов» [9]. Инновационная сфера является важнейшим источником пополнения бюджетных доходов территории благодаря высокой рентабельности инновационных проектов. Развитие региональной инновационной среды предполагает создание специализированных инвестиционных институтов, оптимизацию системы привлечения и использования внутренних инвестиционных ресурсов территории. Именно инновационная среда обеспечивает подъем в деловых циклах развития экономики, детально охарактеризованных Н. Д. Кондратьевым [10] и увязанных И. Шумпетером с нововведенческим процессом [11].

Как показывает практика, зачастую повышение инновационной активности хозяйствующих субъектов тормозится из-за критического состояния

имеющегося в организациях кадрового состава, что не позволяет осваивать принципиально новые технологии.

Питер Друкер в своей фундаментальной работе «Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения», характеризуя три группы возможностей развития бизнеса: дополняющие, дополнительные и обеспечивающие прорыв, отмечал: «Реализация возможностей, обеспечивающих прорыв, требует огромных усилий. Она требует заимствования первоклассных ресурсов, особенно человеческих» [12].

Дополнительная занятость работников интеллектуального труда стала возможна в связи с принятием Федерального закона от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Согласно этому закону в уставный капитал создаваемой компании разрешено вносить денежные средства, оборудование и иное имущество, находящиеся в оперативном управлении учреждения, а также право использования результатов интеллектуальной деятельности. Исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности сохраняется за учреждением. При создании компании совместно с другими лицами доля учреждения в уставном капитале должна составлять более 25% (для акционерных обществ) и 1/3 (для обществ с ограниченной ответственностью). Распоряжаться долями (акциями) учреждение вправе только с согласия собственника его имущества. Полученная от создания хозяйственных обществ прибыль поступает в самостоятельное распоряжение учреждения и учитывается на отдельном балансе. Она может расходоваться только на правовую охрану результатов интеллектуальной собст-

венности, выплату вознаграждения их авторам и ведение уставной деятельности учреждения. Таким образом, учредив хозяйственное общество, бюджетное учебное заведение сможет осуществлять как патентно-лицензионную торговлю, так и осуществлять выпуск наукоемкой продукции. В последнем случае необходимы дополнительные затраты на аренду производственных площадей, приобретение технологического оборудования, материалов, комплектующих и других факторов производства. В этой связи вузы неизбежно столкнутся с проблемой формирования стартового капитала для вновь созданной инновационной фирмы. Наиболее вероятный путь для этого состоит в получении финансовых ресурсов из регионального венчурного фонда.

Еще одна проблема при создании высокотехнологичных компаний – отсутствие в вузах кадров менеджеров и ученых, которые, помимо того, что хорошо знают свой предмет исследования, могут заниматься бизнесом и продвигать свои разработки. Одна из важнейших задач – это внедрение всевозможных образовательных программ, связанных с подготовкой менеджеров и с дополнительным обучением ученых, которые занимаются не только чистой наукой, но и коммерциализацией научных разработок. При этом важно формировать первоначальные знания по инновационной экономике у студентов и аспирантов, что удачно реализуется в условиях проекта УМНИК («Участник молодежного научно-инновационного конкурса») при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Его основной задачей является подготовка участников к активной инновационной работе в будущем, способных принимать и осуществлять различные решения, начиная от формирования идеи до разработки рабочей документации. Участники програм-

мы получают первоначальное знание по сущности и по вопросам защиты интеллектуальной собственности; по разработке бизнес-планов инновационных проектов; источникам финансирования и моделям организации инновационного бизнеса; управлению разработкой программ и проектов нововведений.

Вузы Восточного Донбасса с учетом квалификации их профессорско-преподавательского состава вполне могут стать одними из участников региональной агентской сети намеченных к созданию в федеральных округах (в том числе в ЮФО) коучинг-центров.

Коучинг-центры венчурного предпринимательства – это новые образования, создаваемые при поддержке Роснауки и Российской ассоциации венчурного финансирования (РАВИ), при этом ведущая роль принадлежит базовому коучинг-центру РАВИ (рисунок 1).

Направления, по которым ведется обучение в коучинг-центре:

- защита интеллектуальной собственности;
- эффективный менеджмент нововведений;
- коммерциализация нововведений;
- бизнес-планирование нововведений;
- экспертиза инновационных проектов;
- маркетинг инноваций;
- оценка рисков инновационной деятельности и их снижение.

По своей сущности коучинг-центры по венчурному предпринимательству представляют собой элемент инфраструктуры поддержки венчурного предпринимательства, обеспечивающий региональный охват и установление горизонтальных и вертикальных связей между субъектами венчурного предпринимательства, то есть малыми и средними технологически ориентированными компаниями и венчурными инвесторами.

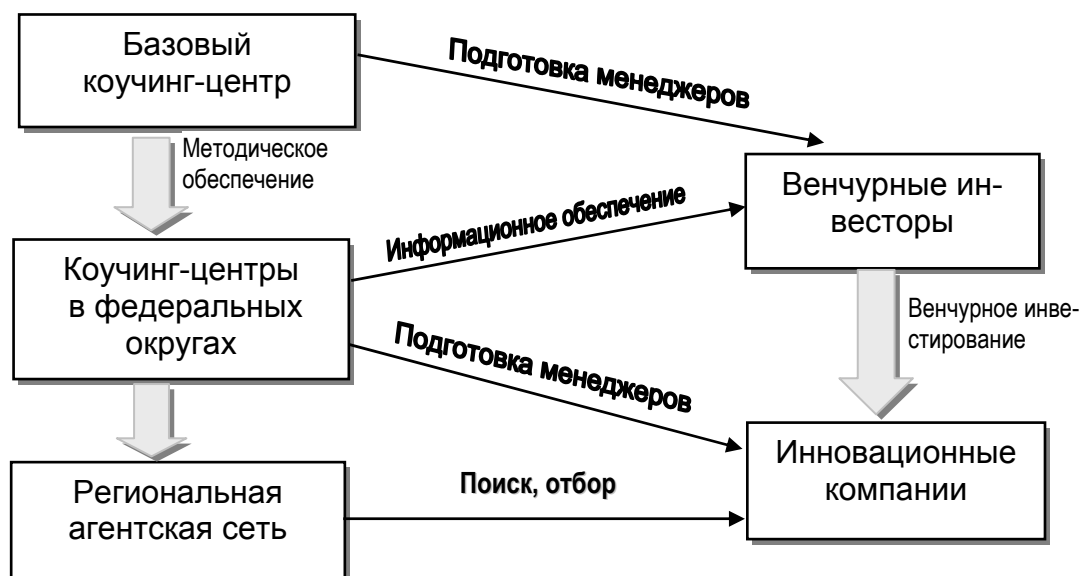


Рис. 1 Организация структуры коучинг-центра/

Таким образом, помимо формирования собственной инновационной среды, вузы, научные организации Восточного Донбасса должны сыграть решающую роль в подготовке нововведения и осуществлять инновационную деятельность.

#### Библиографический список

1. Белокрылова О.С. Модернизация государственной политики на рынке труда депрессивных регионов в посткризисной экономике. – Ростов н/Д, 2005.
2. Кательников В.Д. Социальные процессы развития угледобывающих регионов в условиях реструктуризации отрасли. – Ростов н/Д: Издательство Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 2001.
3. Hadson R. Recent Economic Restructuring Tendencies and their Implications for Development Strategies in the Peripheries of Europe. Birmingham, 1994.
4. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: На-

циональный доклад. – М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008.

5. Уколов В. Ф. Инновационный менеджмент в государственной сфере и бизнесе. – М.: 2009.

6. Завлин П. Н. Научный труд в условиях НТР. Эффективность и качество. – М.: Экономика. – 1985.

7. Мухамедьяров А. М. Совершенствование хозрасчета в научно-технических организациях. – Уфа: Финансы. – 1984; 2002.

8. Казанцев С. В. Инновационное развитие регионов России // ЭКО. – 2007. – № 8.

9. Кумакова С. А. Перспективные направления формирования региональной инновационной среды // Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации / Материалы Российского научного экономического собрания (Москва, 19-20 октября 2007 г.). – М.: Научный эксперт. – 2008.

10. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. – М.: Экономика. – 2002.
11. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Наука, 1982.
12. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Питер Друкер. – Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.

#### **Bibliographic list**

1. Belokrylova O.S. Modernization of public policy in the labor market of the depressed regions in post-crisis economy. – Rostov-on-Don, 2005.
2. Katalnikov V.D. Social processes of coal-mining regions in terms of the restructuring industry. Rostov-on-Don: Publisher of the North Caucasus Research Center High School, 2001.
3. Hadson R. Recent Economic Restructuring Tendencies and their Implications for Development Strategies in the Peripheries of Europe. Birmingham, 1994.
4. Innovative development - the basis of Russia's economic modernization: The National Report. - М.: IWEIR RAS, HSE, 2008
5. Ukolov V.F. Innovative management in the public sector and business. – М.: 2009

6. Zavlin P.N. Scientific work in the STR. Efficiency and quality – М.: Economics. – 1985.
7. Muhamedyarov A.M. Improving of self-supporting in the scientific and technical organizations. - Ufa: Finance. - 1984, 2002.
8. Kazantsev S.V. Innovative Development of Russia's Regions // ECO. - 2007. - № 8.
9. Kumakova S.A. Perspective trends of regional innovation environment // Problems of modernization of the economy and economic policy of Russia. The Economic Doctrine of the Russian Federation // Materials of Russian Scientific Economic Meeting (Moscow, 19-20 October 2007). – М.: Scientific expert. - 2008.
10. Kondratiev N.D. Large cycles of conjuncture and prediction theory: fav. tr. – М.: Economics. - 2002.
11. Schumpeter I. The Theory of Economic Development. – М.: Science, 1982.
12. Drucker P. Effective management. Economic problems and optimal solutions / Peter Drucker. - Trans. from English. М. Kotelnikov. – М.: FAIR-PRESS, 2003.

*Л.В. Усатова, М.В. Селюков, Н.П. Шалыгина*

### **О РОЛИ БРЕНДИНГА В НАРАЩИВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

#### **Аннотация**

В статье рассматривается роль и значение брендинга в наращивании социально-экономического потенциала региона. Описываются подходы к определению сущности категории «бренд», эволюция подходов к позиционированию территорий (регионов). Представлен авторский подход к процессу построения эффективного бренда региона.

#### **Annotation**

In article the role and value branding in escalating of social and economic potential of region are considered. Approaches to definition of essence of a category "brand", evolution of

approaches to positioning of territories (regions) are described. The author's approach to process of construction of an effective brand of region is presented.

### Ключевые слова

Бренд региона, брендинг, позиционирование бренда региона.

### Keywords

A region brand, branding, positioning of a brand of region.

Эпоха «информационной экономики» заставляет пересматривать отношение к основополагающим источникам благосостояния. Если раньше к их числу относились только материальные активы (земля, рабочая сила, капитал), то на современном этапе в стратегию социально-экономического развития любого региона все глубже проникают такие понятия, как «нематериальные активы», «бренд», «брендинг». В этих условиях возрастает роль процесса формирования эффективного бренда, позволяющего региону привлекать и наращивать ресурсы для своего развития.

Формирование бренда территории и управление его продвижением – приоритетная проблема экономического, социального, политического и культурного развития географического места. Успешность бренда региона непосредственно влияет на обеспечение устойчивого и привлекательного имиджа территории, привлечение внешних инвестиций, наращивание хозяйственного потенциала, укрепление интеграционных и кооперационных связей, трансляцию региональных достижений и инициатив [2].

Брендинг в настоящее время становится важнейшей частью процесса формирования стратегии развития региона, так как является инструментом управления взаимоотношениями с различными целевыми аудиториями, поддерживает выполнение целей социально-экономического развития и отражает все элементы уникальной идентичности региона. Таким образом, формирование

бренда региона способствует его развитию, повышению качества, уровня жизни и благосостояния людей.

Рассматривая этимологию категории «бренд», следует отметить, что в переводе с древненорвежского языка она означает клеймо, удостоверявшее право собственности на скот и домашнюю утварь. До сих пор в некоторых регионах этим термином называется знак, которым владельцы клеймят скот. В современных условиях бренд – это набор реальных и виртуальных мнений, выраженных в торговой марке, который, если им правильно управлять, создает влияние и стоимость [3]. Или, другими словами, бренд – это ассоциации, как образное соединение отдельных впечатлений в общую, яркую и устойчивую картину взаимоотношений потребителя о товаре, регионе [1]. Деятельность по разработке и реализации бренда называется брендингом.

Первые упоминания о брендинге как искусстве и науке относятся к концу 19в. и связаны с деятельностью компаний Procter&Gamble и General Foods. С момента появления первых брендов мировая практика накопила богатый теоретический и практический опыт продвижения не только товаров, маркированных фирменным обозначением, но и регионов. В частности, качественную основу эволюции брендинга представляют четыре периода в развитии коммерческих отношений:

- 1870-1900гг. ознаменовались ростом промышленного производства и появлением товаров массового потре-



бления. Это было время становления маркетинговых стратегий и технологий;

- 1915-1930гг. явились периодом активного развития существующих брендов и создания новых. Учреждение Института Гэллапа в США положило начало исследовательской деятельности, и работа с потребителями перешла на качественно новый уровень;

- 1930-1945гг. ознаменовались повсеместным внедрением маркетинговых технологий в управленческие механизмы фирм. В этот период сформировалось самостоятельное направление в системе внутрифирменного управления – бренд-менеджмент;

- с 1945г. по настоящее время происходит повсеместное развитие бренд-менеджмента как специфической функции внутрифирменного управления. Развиваются новые подходы и концепции брендинга.

Именно после Второй мировой войны начали разрабатываться и осуществляться особые стратегии позиционирования территорий посредством многоуровневых систем управления (специфицируемых как брендинг мест – place branding), несмотря на то что известные регионы на протяжении многих веков человеческой истории позиционировались в качестве торговых марок [4].

Сравнительно быстрое восстановление разрушенных городов и сельских районов в Западной Европе и Японии, их последующее устойчивое развитие во многом стали возможными благодаря эффективному управлению брендами территорий. Оно опиралось на этнические, культурные и исторические традиции, энергию местных жителей, оригинальные экспортные продукты (идеи, товары и услуги), внешние и внутренние инвестиции, иммиграционные потоки, туризм, а также на дееспособное партнерство и ответственную политику государственного, муниципального, частного и общественного

сектора экономики. В начале XXI века сходные задачи вынуждены решать многие российские регионы – от тактики выживания переходить к стратегии эффективного развития [2].

Нараствание конкуренции между отечественными регионами на внутреннем и внешнем рынке породило спрос на исследования проблем продвижения территорий и создания территориальных брендов. Первые результаты не заставили себя долго ждать. Так, в 2002 году Краснодарский край организовал международный экономический форум «Кубань – территория экономического роста», на котором были заключены инвестиционные соглашения на сумму свыше 40 млн. долларов (через четыре года аналогичный форум принес Краснодарскому краю более 3 млрд. евро). Яркое и убедительное доказательство инновационности, силы и успешности российского брендинга территорий – победа г. Сочи в международном конкурсе на проведение зимней Олимпиады 2014 года. Указанное достижение служит укреплению авторитета нашей страны на мировой арене, положительно влияет на политический и общественный имидж России, способствует развитию физической культуры и спорта во всем мире [2].

В конце января 2008 г. была утверждена правительственная «Концепция продвижения национального и региональных брендов товаров и услуг отечественного производства», которая предусматривает формирование и продвижение брендов регионов и городов, товарных групп, отдельных торговых марок и России в целом. В указанной концепции бренд «Россия» в метафорической форме выступает в качестве флага на корабле, региональные и городские бренды как материал, из которого корабль построен, а товарные и сервисные бренды становятся пассажирами, которые на этом корабле должны завоевать международные рынки.

Рассматривая классический подход к процессу формирования бренда региона, следует выделить логическую последовательность следующих этапов. Во-первых, поиск и выделение ряда отличий. В данном контексте под категорией «отличие» понимается сочетание множества деталей, каждая из которых может быть индивидуальной и, как правило, весьма незначительной. Оптимальным результатом данного этапа является создание своей собственной темы, идеи – миссии, цели. Во-вторых, разработка мероприятий по усилению отличий. Состоит в возвеличивании мельчайших отличительных особенностей до тех пор, пока они не станут достаточно важными, чтобы произвести впечатление на умы других людей. Вышеописанные этапы характерны и для разработки бренда любого региона. Однако, кроме создания бренда, необходимо изначально проектировать и механизмы продвижения и поддержания бренда на уровне региона.

Необходимо также учесть: для того чтобы бренд был воспринят целевой аудиторией, необходимо формировать красочные, легковоспринимаемые и проверяемые факты, подтверждающие идею бренда. Доходчивые и яркие образы вызывают у населения данной территории чувство патриотизма и привлекают инвесторов, туристов из других регионов, в целом повышают уровень экономических инициатив в регионе. Формирование такой позитивной картины, прежде всего, должно развиваться на основе регионального маркетинга. Достижение таких результатов основывается на построении грамотно сформированного и благоприятного имиджа территории. Причем модное слово бренд – это не просто стремление идти в ногу со временем, это жизненная необходимость в стремительно меняющемся мире.

В процессе формирования бренда региона следует учитывать не только

экономические, то есть «жесткие» факторы, но и более гуманитарные или «мягкие» факторы, имеющие прямое отношение к рекламе и PR: официальные символы региона (герб, флаг и гимн); архитектурно-мемориальные символы; словесные символы; региональные награды; выставочно-ярмарочная деятельность; фестивали, конкурсы, праздники, имеющие региональный или общероссийский характер; справочная информация о регионе; наличие «визитных карточек» региона – сайты в Интернете, рекламные и общественно-политические журналы, справочники, буклеты; информирование о знаменитых людях, живших и работавших на благо региона, а также тех, кто живет и работает в регионе.

В настоящее время формирование бренда региона чаще всего носит теоретический характер, хотя исследования в этой области достаточно популярны. Для того чтобы региону быть привлекательным, недостаточно просто иметь в наличии арсенал из достопримечательностей или других событий, необходимо уметь показать это. Для эффективной пропаганды можно использовать рекламу и пропагандистскую политику как на общественном, так и на региональном уровне. Сформированный ряд позитивных ассоциаций схож с понятием «социальный стереотип», однако бренд тщательно продумывается и конструируется, что предполагает качественное отличие от стереотипа – возможность управлять брендом. Это является особенно актуальным, поскольку развитие региона зависит от экономических, политических и иных факторов.

Для грамотного управления имиджем необходимо выстроить алгоритм формирования брендом. Во-первых, это умение на основании имеющихся ресурсов определить выгодный, качественный продукт, например, в сфере туризма. С этой целью

проводятся исследования регионального и межрегионального масштаба, позволяющие на основе объективных данных составить их рейтинг, определить степень значимости этих отличий для разных целевых групп: населения, бизнес-сообщества, представителей органов власти изучаемого региона или других территорий. Следующий этап – продвижение бренда на рынок с помощью специальных программ. После этого необходимо выделить систему налаженных взаимосвязей всех участников этого процесса.

Процесс брендинга должен носить стратегический и целостный характер, сосредотачиваться на создании образа, индивидуальности региона как бренда, для чего все маркетинговые усилия необходимо объединить. В долгосрочном проекте правильно построенный образ бренда региона способен усилить восприятие региона, который в свою очередь обеспечит в будущем не только надежную и стабильную экономическую, но и социально-культурную составляющую бренда региона, другими словами, повысит лояльность населения к данному региону.

В целом, суммируя зарубежный и отечественный опыт в вопросах формирования бренда региона, следует выделить взаимосвязь следующих этапов, от реализации которых будет зависеть эффективность построения бренда:

1 этап. Позиционирование бренда. На данном этапе определяют психологические свойства, предпочтения; формируют позиции бренда региона по отношению к другим территориям и определяют целевую аудиторию бренда. В сущности, осуществляется аналитическая работа и обоснование действий.

Особое внимание на данном этапе следует уделять так называемым пяти составляющим успешного позиционирования:

- ценности (концентрация на воспринимаемых выгодах, ценных для

- целевой аудитории (населения, инвесторов, туристов));

- уникальности (поиск изюминки данной территории, того, чего нет у конкурентов других регионов);

- достоверности, доверию, достижению соответствия между ожиданиями и фактическим положением вещей;

- устойчивости, максимизацию периода, в течение которого можно сохранять позицию;

- пригодности, использованию сильных сторон существующего портрета бренда региона [3].

2 этап. Создание идеи бренда региона. Выявив целевую аудиторию и определив конкурентов, следует приступить к созданию идеи бренда региона. Идея бренда должна быть проста, легко сформулирована в одном предложении и уникальна, например, «Белгород – город первого салюта» или «Белгородчина – волейбольная столица России». При этом она может быть функционально и качественно инновационной. Идея бренда может изменяться по мере развития атрибутов бренда и корректировки его позиционирования, что непосредственным образом влияет на характер коммуникаций.

3 этап. Планирование стратегии продвижения бренда региона. На данном этапе решаются вопросы, связанные с внедрением бренда на рынок, развитием бренда региона. При планировании классически опираются на правило «4Р» комплекса маркетинга.

Секрет построения сильного бренда региона заключается в точном выборе средств маркетинговых коммуникаций в нужный момент для преодоления конкретных барьеров. Проводя работу с местными сообществами, необходимо подчеркнуть важность и значимость освещения всех событий, проходящих в регионе. Информативность позволяет формировать позитивный имидж и высокую репутацию для ус-

пешного экономического роста. СМИ способны эффективно воздействовать на широкую публику и донести соответствующую информацию до руководителей промышленных и финансовых предприятий и учреждений, предпринимателей, инвесторов, специалистов в различных сферах науки, техники, искусства, культуры, спорта, туризма. Важным аспектом продвижения региона в глобальном информационном пространстве является совершенствование и развитие электронных ресурсов. Необходимо создание официальных сайтов региона, направленных на формирование или поддержание положительного бренда региона.

Таким образом, совершенно очевидно, что каждый регион должен найти свою уникальность, неповторимость, «изюминку», запомниться потребителю. Важно акцентировать внимание на эмоциях, вызываемых у потребителей от конкретного региона. Сформированный бренд должен вызывать ассоциацию, напоминающую о регионе. Именно поэтому в сознании людей необходимо сформировать целевое базовое представление региона, а также комплекс связанных с ним представлений для обеспечения возможности узнавания региона с сопутствующей актуализацией отношения к региону. Природа, история, достопримечательности сами по себе не являются стопроцентной гарантией успешного бренда региона, необходима долговременная работа по созданию и реализации брендовой стратегии территории.

#### **Библиографический список**

1. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. С. 28-41.
2. Злотницкий Е.Э. Бренд региона: концепт формирования и практика управления // Труды регионального конкурса научных проектов в области гуманитарных наук. Выпуск 9. – АНО «Калужский научный центр». – Калуга: Полиграф-Информ, 2008. С. 286-311.
3. Карпова С.В. Брендинг: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2008. С. 15-25.
4. Anholt S. Branding Places and Nations // Clifton R., Simmons J., et al. Brands and Branding. Princeton, NJ: Bloomberg Press, 2004. P. 213.

#### **Bibliographic list**

1. Aaker, D., Yohimshtayler E. Brand Leadership: a new concept of branding. Moscow: Publishing House Grebennikov, 2003. С. 28-41.
2. Zlotnitsky E.E. Brand of the region: the concept of formation and management practices // Studies of the regional competition of scientific projects in humanities. Issue 9. - ANO Kaluga Research Center. - Kaluga: Poligraf-Inform, 2008. S. 286-311.
3. Karpov S.V. Branding: Manual. - M.: KNORUS, 2008. S. 15-25.
4. Anholt S. Branding Places and Nations // Clifton R., Simmons J., et al. Brands and Branding. Princeton, NJ: Bloomberg Press, 2004. P. 213.

*В.А. Санац*

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

#### **Аннотация**

Выявлен ряд задач государственного регулирования логистических региональных процессов, конкретизирован процесс формирования инновационной логистической

системы обеспечения функций государственного управления социально-экономическим развитием региона, представлена активизация интегрального воздействия логистики на процесс создания и потребления общественно важных благ.

#### **Annotation**

A number of problems of state regulation of logistical regional processes is revealed, process of formation of innovative logistical system of maintenance of functions of the government by social and economic development of region is concretized, activization of integrated influence of logistics on process of creation and consumption of socially important blessings is presented.

#### **Ключевые слова**

Логистическое управление, инновация, государственное регулирование

#### **Keywords**

Logistics management, innovation, government regulation

Государственное индикативное планирование в отношении ориентации на определенного рода информацию базируется на двух ее принципиально различных по отношению друг к другу типах. Первый тип можно охарактеризовать по своему характеру как универсальный, так как он основан на показателях системы национальных счетов, включающих данные по валовому выпуску, промежуточному потреблению, ВВП, ВРП, конечному потреблению, валовым капитальным вложениям. Второй тип образуется в результате проведения опросов предприятий и организаций и на заключительном этапе после анализа полученных данных, включает показатели об объемах и номенклатуре выпускаемой продукции, издержках производства, текущих и планируемых инвестициях. Информация, полученная в результате проведения данных опросов, выступает, по сути дела, основой для создания экономических моделей, которые в свою очередь выступают базисом в процессе государственного планирования. А экономико-математические модели, построенные по результатам проведенных опросов, являются определенным основанием для стимулирования экономики и обоснования экономических прогнозов, ко-

личественной оценки эффективности государственного регулирования.

Интегрирующая роль логистики как мощного рыночного инструмента функционирования материальных потоков на локальном уровне организации социально-экономических отношений рассматривалась многими авторами, определенная часть которых утверждает, что «применение логистического подхода к управлению материальными потоками возможно только в обществе с достаточно высоким уровнем научно-технического развития». С другой стороны, в плане моделирования территориальной логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований следует привести мнение проф. О.А. Новикова, который утверждает, что «монополизация в широком смысле ограничивает возможности использования логистики, при отсутствии конкуренции как побуждающего мотива не остается места для логистического решения».

Поддерживая данную позицию, А. И. Семенов и В.И. Сергеев неоднократно утверждали, что «поскольку приложения логистической методологии к процессам экономической деятельности определяют необходимость создания условий организацион-

ного, технологического, экономического и информационного единства потоковых процессов, то обобщенно можно говорить об интегрирующей роли теории логистики».

Государственное регулирование логистических процессов предусматривает следующие основные задачи:

- в плане исполнения управленческих функций – административное и экономико-правовое регулирование товарообмена между регионами страны;
- содействие динамичному развитию регионов в отношении реформирования хозяйственных связей по поставкам общественно значимых товаров и услуг;
- проектирование структурно-отраслевых связей национального, регионального и местного значения с целью транспортировки и консолидации общественно важных товаров;
- проектирование и организацию товародвижения в рамках, в том числе и государственного сектора экономики, через систему уже налаженных структурно-отраслевых связей национального, регионального и местного значения с целью поддержания воспроизводственной структуры товаров и услуг;
- организацию системы управления материальными запасами, их регулирование в рамках общей системы товародвижения;
- создание инновационной логистической инфраструктуры рынка с целью обеспечения функций государственного управления на региональном уровне.

В результате анализа вышеперечисленных задач, обеспечение функций государственного управления на региональном уровне можно представить как сферу организации обращения товаров конкретной номенклатуры, отвечающих понятию общественного блага.

В настоящее время наиболее прогрессивной парадигмой экономики в целом и одного из ее эффективных рыночных инструментариев - логистики

является инновация. Так, инновационная логистика может быть эффективно применима в рамках обеспечения функций государственного управления на региональном уровне.

Формирование инновационной логистической системы обеспечения функций государственного управления на региональном уровне можно представить в виде нижеперечисленных программных действий:

- проведения рыночных исследований с целью корректировки существующего и создания обновленного перечня общественно важных товаров и услуг;
- определения необходимого объема материальных ресурсов для промышленного и сельскохозяйственного производства конкурентоспособной инновационной продукции и услуг общественно важного значения;
- развития инфраструктурной составляющей инновационной логистической системы обеспечения функций государственного управления на региональном уровне;
- проведения фундаментальных, поисковых и прикладных рыночных исследований, с помощью чего возможно будет достичь искомого уровня стабильности воспроизводства инновационных знаний;
- внедрения научно-технических результатов проведенных исследований в производство товаров и реализацию услуг, отвечающих запросам современного рынка;
- разработки инновационных технологий производства товаров и оказания услуг;
- подготовки современно оснащенной базы производственных мощностей региона, воплощение в жизнь новых технологий;
- наполнения производственных мощностей кадровым составом, подготовленным адаптивно к изменяющимся рыночным реалиям в плане организации

и управления инновационной деятельностью.

В создании инфраструктуры инновационного типа для логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне в качестве основы учитываются тенденции проектирования логистической системы, адаптивной под социально-экономические нужды общества. В данном контексте следует рассмотреть возможность внедрения современных ресурсосберегающих технологий и использования мирового опыта инновационной логистики. Инновационное развитие изначально проецирует свое влияние на социально-экономическую сферу по принципу от простого к сложному — выбирая для внедрения самые распространенные модели оправдавших себя в мировой практике современных технологий, а также учитывая результаты собственных исследований. Логистика, выступая в качестве инструмента создания инфраструктуры экономики инновационного типа для логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне, координирует материальные и сопутствующие им другие виды потоков, имеет основную возможность корректировать систему товародвижения, согласно изменяющимся рыночным реалиям.

Инновационная парадигма логистики отражает состояние социально-экономической инфраструктуры логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне. В данном варианте организации системных отношений рыночные субъекты-участники рассматриваются как звенья, взаимосвязанные в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками, и взаимозависимые, прямо или косвенно, с целью наиболее эффективного выполнения прогнозируемых функций.

Инновационная логистика пред-

ставляет собой рыночно адаптированный инструмент, позволяющий эффективно осуществлять преобразования социально-экономической инфраструктуры обеспечения функций государственного управления на региональном уровне. Внедрение инструментария современной инновационной логистики в этом направлении непосредственно связано с внедрением последнего в систему функционирования материальных потоков на локальном уровне организации социально-экономических отношений, что выражается:

- в систематизации и анализе мирового опыта инновационной логистической научно-прикладной деятельности и адаптации последних к реалиям российского рынка;

- активизации воздействия логистики на процесс создания и потребления общественно важных благ;

- интенсификации превращений в жизнь инновационных решений и новых идей в области управления процессом товародвижения общественно важных благ;

- разработке инструментария и алгоритмов адаптивного внедрения инноваций в проектируемую систему функционирования материальных потоков на локальном уровне организации социально-экономических отношений;

- выработке технологий экономико-математического моделирования, применимых для восприимчивости инновационных мероприятий и программ.

Государственное воздействие с целью эффективного развития системы функционирования материальных потоков на локальном уровне организации социально-экономических отношений может быть выражено в инновационной логистике и позволит оптимизировать индикативный характер логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне. Изменения в ресурсном обеспечении экономики региона оказывают существ-

венное воздействие на логистические процессы, в том числе на повышение скорости товародвижения. На основе взаимовыгодного для государства и общества варианта логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне определяются возможности выбора поставщика ресурсов и готовой продукции, увеличиваются мощности, предназначенные для консолидации запасов, расширяются возможности межрегионального товарообмена и использования современных информационных технологий, включая возможности электронного обмена информацией.

Единонаправленность социально-экономической политики на всех уровнях экономики в целом является определяющим принципом реализации государственной политики страны. Анализ логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне выражается в воздействии государства на развитие межрегионального товарообмена, в результате которого, в частности, регионы могут обеспечить себе лидирующие рыночные позиции по отношению к определенным воспроизводственным условиям. Характеристика функционирования материальных потоков на федеральном уровне организации социально-экономических отношений свидетельствует об усилении применения логистики в процессе разработки и организации экономической модели воспроизводства общественно значимых проектов.

Именно включая в процесс логистического управления государственные органы власти, можно расширить области применения инновационной логистики. Государственная поддержка функционирования материальных потоков на локальном уровне организации социально-экономических должна рассматриваться как мера инновационного логистического аспекта. Такой подход

расширяет сферу приложения логистики в рамках функционирования материальных потоков на федеральном уровне. Путем минимизации или экономической оптимизации совокупных затрат во всех звеньях логистической цепи определяются и пошагово достигаются проектируемые цели.

Основной целью логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне регулирования логистических процессов, базирующегося на внедрении информационного обеспечения в деятельность муниципальных образований, является содействие снижению совокупных издержек на всех этапах процесса товародвижения. Принципиально оптимизируются затраты материальных ресурсов и снижаются до минимума риски возможных потерь в логистической цепи. Чем ниже уровень организации логистического обеспечения функций государственного управления на региональном уровне тем более увеличивается возможность возникновения риска, а также в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры существует возможность увеличения затратной части конкретных логистических проектов.

Моделирование территориальной логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований является объективной необходимостью расширения горизонта управленческих решений в плане организации и функционирования материальных потоков на локальном уровне социально-экономических отношений.

Логистическое управление экономикой региона как целостной самоорганизующейся структурой отождествляется с физическим распределением товарно-материальных ценностей, работающих в системе организации и функционирования процесса воспроизводства. Государственная поддержка территориального перемещения материальных потоков на локальном уровне орга-



низации социально-экономических отношений базируется на оптимизации применения инновационного инструментария уже на этапе проектирования логистических процессов.

Управление товаропотоками на всех стадиях функционирования системы организации, создания и потребления социально-значимых благ можно считать эффективным, если с его помощью можно повысить основные производственно-хозяйственные показатели деятельности различных звеньев территориальной логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований.

Эффективные модели преобразования логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований Ростовской области базируются на согласовании производственных и финансовых планов, управлении системой создания и функционирования инновационного производства востребованных товаров и услуг социально-экономического значения, а также объемов и сроков требуемого потребления. Эффективное влияние государства позволяет своевременно обеспечить основные модели преобразования логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований необходимыми ресурсами.

В качестве организационной основы для создания логистической модели региональной системы создания и потребления социально-значимых благ можно использовать существующие субъекты логистических отношений. При организационном сопровождении модели региональной системы создания и потребления социально-значимых благ целесообразно использовать функции уже действующих отделов и служб региональной администрации, подходящих по профилю деятельности. Перспективные модели региональной системы создания и потребления социаль-

но-значимых благ обеспечивают согласованное управление материальными потоками, создавая условия для применения наработанных и инновационных технологий управления товародвижением.

Преобразование логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований Ростовской области может проектироваться с учетом применения концепции узловых воздействий. Данная концепция выступает одним из подходов, позволяющих решать задачи оптимизации региональной системы создания и потребления социально значимых благ. Построенная с учетом определения и организации результативности государственных воздействий на потоки в звеньях или микро- системах их пресечения, модель логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований (МЛСИ) имеет все шансы работать эффективно. Звенья, в которых пересекаются материальные потоки на региональном уровне организации социально-экономических отношений, являются подсистемными. Использование концепции узловых воздействий при проектировании модели логистической системы инфраструктурного обеспечения муниципальных образований позволит повысить показатели результативности развития региона.

#### **Библиографический список**

1. Альбеков А.У., Федько В.П., Комарова А.И. Инфраструктура муниципальных образований: логистический аспект. – Ростов н/Д., РГЭА. 1999. – 488 с.
2. Афанасьев М.В. Логистика государственных закупок инвестиционных товаров - СПб.: Из-во : СПбГУЭФ, 2004 - 274 с.
3. Гаджинский А.М. Логистика: учебник – 2-е изд. - М.: Маркетинг, 1999. – 228 с.
4. Голиков Е.А. Управление логистикой. - М: Высшая школа. 2009. – 200 с.
5. Зарецкий А.Д. Менеджмент социаль-

ной работы: учебное пособие. Изд. 2-е, доп. и перераб. - Ростов н/Д., Феникс. 2008. – 187 с.

6.Крюков В.В., Бердников Г.А. Логистизация и капитализация как стратегии развития предпринимательских структур региона. - М: Компания Спутник +. 2008. – 234 с.

7.Моисеева Н.К. Экономические основы логистики. - М: Инфра-М. 2007. – 528 с.

8.Николайчук В.Е. Логистический менеджмент: Учебник. – М.: Дашков и К<sup>0</sup>, 2009. – 980 с.

9.Новиков О.А. Логистика. Учебное пособие, 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Бизнес-Пресса», 2000. – 208 с.

10.Семенов А.И. Логистика. Основы теории: учебник для вузов – СПб.: Изд-во «Союз», 2001. – 544 с.

11.Харрисон Алан, Ремко ван Хоук. Управление логистикой. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. 2007 г. - 368 с.

12.Черновалов А. В. Логистика. Современный практический опыт. - М: Издательство Гревцова. 2008. – 296 с.

#### **Bibliographic list**

1. Albekov A.U., Fedko V.P., Komarova A.I. Municipal infrastructure: logistics aspect. - Rostov n / D., RGEA. 1999. - 488 p.

2. Afanasiev M.V. Logistics, procurement

of capital goods - St.: Out of FINEK, 2004 – 274 p.

3. Gadjinsky A.M. Logistics: a textbook. - 2 ed. - M.: Marketing, 1999. – 228 p.

4. Golikov E.A. Logistics management. - M.: Higher School. 2009. – 200 p.

5. Zaretsky, A.D. Management of Social Work: A Training Manual. Ed. 2-e, ext. and revised. - Rostov n / D., Phoenix. 2008. – 187 p.

6. Kryukov V.V., Berdnikov G.A. Logistic and capitalization as a strategy for development of business structures in the region. - Moscow: Sputnik + Company. 2008. – 234 p.

7. Moiseyev N.K. Economic foundations of logistics. - M.: INFRA-M. 2007. – 528 p.

8. Nikolaychuk V.E. Logistics Management: A Textbook. - M.: Scientifically K0, 2009. – 980 p.

9. Novikov O.A. Logistics. Textbook, 2 nd ed. - St.: "Business Press, 2000. – 208 p.

10. Semenenko A.I. Logistics. Fundamentals of the Theory - St.: "Union", 2001. – 544p.

11. Alan Harrison, Remko van Hoek. Logistics management. - Kiev: Balance Business Books. 2007 – 368 p.

12. Chernovalov AV Logistics. Operative experience. - M.: Publishing Grevtsova. 2008. – 296 p.

## РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕСОМ

*Е.А. Иванова*

### ПЕРСПЕКТИВЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЩЕМ КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

#### Аннотация

В статье анализируются особенности национальной модели корпоративного управления, проблемы создания эффективного законодательства в области корпоративных отношений и корпоративного управления. Кроме того, рассматриваются проблемы регулирования, собственности, контроля, правовых рамок функционирования бизнеса и рынков. В заключение делается вывод, что повышение качества корпоративного управления в России должно стать результатом инициатив бизнеса и эффективных мер государственного контроля

#### Annotation

In article it is analyzed features of national model of corporate governance, a problem of creation of the effective legislation in the field of corporate relations and corporate governance. Besides, problems of regulation, the property, control, legal frameworks of functioning of business and the markets are considered. The conclusion in summary becomes that corporate governance improvement of quality in Russia should become result of initiatives of business and effectual measures of the state control

#### Ключевые слова

Корпоративное управление, корпоративное право, иностранные инвесторы, корпоративная реформа, глобализация, капитализация, бизнес-структуры, конкурентные преимущества

#### Keywords

Corporate governance, the corporate right, foreign investors, corporate reform, globalization, capitalization, the business structures, competitive advantages

Проблема корпоративного управления в российских компаниях вышла на первый план в середине 90-х и остается актуальной до сих пор. Фактические особенности национальной российской модели – относительно высокий уровень концентрации собственности, фактическая «закрытость» основной массы компаний, формально являющихся ОАО, слияние функций менеджмента и собственника, самофинансирование, отсутствие или неэффективность внешних механизмов – стали причиной неприятия требований к корпоративному управлению, которые

предъявляли иностранные институциональные инвесторы. Именно они стали генератором дискуссий по этому поводу. После волны финансовых скандалов в Латинской Америке, кризиса в странах Юго-Восточной Азии требования качественного корпоративного управления были закреплены в рекомендациях всех международных финансовых организаций.

Согласно опросу известной консалтинговой компании McKinsey 200 крупнейших инвестиционных компаний, 75 % из них считают качество корпоративного управления фактором не

менее важным, чем финансово-экономические результаты. В странах же с переходной экономикой при принятии инвестиционных решений они отдают приоритет качеству корпоративного управления. 80 % инвесторов согласны на «надбавку» за качество корпоративного управления к стоимости акций, причем размер премии находится в пределах от 20 % (страны с развитой корпоративной культурой) до 50 % и более (развивающиеся рынки). Для нашей страны размер надбавки за качество составлял 38% [4]. Это та цена, которую готовы платить институциональные инвесторы за уверенность в том, что существует возможность для оптимизации качества и прозрачности финансовой отчетности компаний.

Процесс формирования национальной модели корпоративного управления будет отражать внутренние специфические черты развития России, её традиции и культуру.

С другой стороны, в условиях рыночной экономики корпоративное право должно отвечать интересам различных групп, включая как участников рынка (инвесторов, акционеров, кредиторов), так и государство. Все они заинтересованы в формировании эффективного законодательства в области корпоративных отношений и корпоративного управления.

Национальный совет по корпоративному управлению провел исследование «Корпоративная реформа и гармонизация корпоративного законодательства России и ЕС». Авторы продемонстрировали возможности использования западного опыта в проведении корпоративной реформы в Российской Федерации.

В данном исследовании рассматриваются проблемы регулирования, собственности, контроля, правовых рамок функционирования бизнеса и рынков. Решено, что повышение качества корпоративного управления в Рос-

сии должно стать результатом инициатив бизнеса и эффективных мер государственного контроля.

Совершенное корпоративное законодательство способно сделать прогнозируемыми действия отечественного бизнеса в глазах иностранных инвесторов. Но в каждой стране существуют особенности корпоративного права, учитывающие национальные традиции бизнеса. Европейское право развилось на основе континентальной системы, а потом уже взяло на вооружение элементы англосаксонской модели. Однако правовая система стран ЕС остается преимущественно континентальной, что облегчает интеграцию европейских концепций права в России. Практика принятия законов в ЕС оставляет национальному органу регулирования возможность выбора в законодательстве соответствующей правовой нормы. При этом принимаются во внимание особенности национального права и правоприменения, что делает подобную практику весьма привлекательной для России.

Развитие бизнеса в России требует модернизации правил и принципов корпоративного права, поскольку они уже не всегда гарантируют защиту, к примеру, интересов инвесторов и кредиторов.

Реформирование законодательной системы должно осуществляться на основе анализа хозяйственных отношений, существующего нормативного регулирования, истории его развития и практики применения с учетом международного опыта адаптации основных правил и правовых принципов. Стратегические цели, которые должна преследовать корпоративная реформа в России, включают в себя улучшение условий финансирования компаний, деюрократизацию, защиту интересов участников рынка, гибкость, ясность и прозрачность.

Основные цели корпоративной реформы и гармонизации корпоративного законодательства определены:

- первой целью является повышение эффективности и стабильности всех типов финансирования. Недостаточное финансирование многих российских компаний среднего бизнеса является препятствием для достижения ими максимального уровня развития;

- вторая цель состоит в де бюрократизации административных норм, препятствующих деятельности компаний. Нужно дать компаниям возможность осуществлять изменение своих корпоративных моделей и структур;

- третья цель состоит в повышении эффективности и оценке применимости на практике конкретных способов защиты, направленных на укрепление доверия со стороны участников рынка. Корпоративное право должно обеспечивать не только специальный набор способов защиты прав и интересов всех участников рынка, но и возможность выбора ими конкретных мер защиты своих прав;

- четвертой целью реформы должна стать гибкость в разработке и принятии законодательных новаций. Необходимо оценить, насколько велика опасность нарушения принципов, и выработать соответствующие средства правовой защиты для таких случаев;

- следующая цель реформы – это достижение ясности и прозрачности в принятии решений. Негативную роль в корпоративном праве играет фактор неопределенности.

Реформа позволила бы решить ряд важных задач, включая: устранение многих правил, препятствующих развитию бизнеса российских компаний и повышению эффективности финансирования российского бизнеса; обеспечение адекватного уровня защиты прав и интересов участников корпоративных отношений; достижение надежности и стабильности законодательства в сфере

корпоративного права и управления. Проблемы совершенствования законодательства тесно связаны с правоприменением. В контексте дискуссий о корпоративной реформе этот аспект фокусирует внимание на таких злободневных вопросах, как преодоление коррупции и независимость судебной системы. При проведении реформы необходимо учитывать как текущие возможности государственных органов, так и четкое определение их полномочий и функций. Принимаемые меры должны способствовать укреплению роли государства в регулировании вопросов корпоративного управления и корпоративных отношений, включая повышение квалификации и обогащение профессионального опыта представителей всех ветвей власти.

Среди областей корпоративного права и управления в России, которые требуют совершенствования и могут стать предметом гармонизации с законодательством ЕС, следует также отметить:

1) механизмы, обеспечивающие надежность условий кредитного финансирования и финансирования путем вложения средств в акционерный капитал компании;

2) ответственность директоров, менеджеров и акционеров компании;

3) регулирование группы компаний и их налогообложение. Законодательные изменения могли бы решить ряд существующих проблем, связанных с повышением ответственности руководства компаний. Речь идет о разработке правил, позволяющих четко определить основания и принципы привлечения к ответственности менеджеров компании. К числу таких оснований должны относиться: вывод активов из компании, некорректное ведение учета и отчетности, «злоупотребление доверием» акционеров.

Итак, конечная цель корпоративной реформы — это улучшение условий

существования бизнеса в России, активизация международного сотрудничества. Что касается гармонизации корпоративного законодательства России и ЕС, то, очевидно, что подобное совершенствование стандартов корпоративного управления — важнейшая составляющая роста экономики.

Изменения в законодательстве должны распространяться только на вновь создаваемые компании. Существующие же компании должны иметь возможность беспрепятственно продолжать свою деятельность. Для них необходимо предусмотреть переходный период и не налагать на них дополнительных обременений (например, по перерегистрации учредительных документов). Акционерам следует предоставить право самим выбирать организационно-правовую форму, в рамках которой они хотят вести бизнес. С внесением в законодательство ряда изменений ООО как организационно-правовая форма могло бы более адекватно отвечать интересам заинтересованных сторон. Аналогично германской системе, в России участие в ООО является правом, а не материализуется во владении ценными бумагами. В Германии имеется еще одно препятствие на пути передачи и продажи долей участия - подобная передача должна быть нотариально заверена, что дорого и обременительно. Введение такого требования необязательно для предотвращения несанкционированной передачи долей, поскольку трудность в оценке подлинности участия в ООО вполне достаточна, чтобы отпугнуть инвесторов. Очевидно, что запрет на выпуск долевых ценных бумаг ООО следует сохранить. Переход одной корпоративной формы в другую является важной частью экономической жизни. При смене корпоративной стратегии более подходящей для компании может стать иная организационно-правовая форма.

Необходимо также заметить, что в континентальном праве защита капитала строится на наборе правил, применяемых к порядку выплаты дивидендов, оплате собственных акций, увеличению уставного капитала, принудительной ликвидации и сделкам с заинтересованностью. Такой набор правил имеется и в российском законодательстве, но их практическое применение наталкивает на серьезные препятствия. Существующие правила в отношении сделок с заинтересованностью носят слишком общий характер, и под них подпадает чрезмерно большое число сделок. При суждении возмещения убытков акционерам в случае несоблюдения правил является исключением, что не обеспечивает защиты интересов акционеров. Это обусловлено отсутствием четкого механизма определения ущерба и его размера при возмещении акционерам компании. Ненадлежащее проведение сделок должно наказываться более строго в тех случаях, когда именно такие сделки стали причиной убытков.

Необходимо четко определить и основания ликвидации компаний. Компании должны прекращать свою деятельность в результате банкротства или путем добровольной ликвидации в случае отсутствия предусмотренного законом уставного капитала, но располагать хорошей ликвидностью и осуществлять хозяйственную деятельность. Положения об обязательной ликвидации компании (при условии соблюдения упомянутых выше соображений) в связи с отсутствием уставного капитала должны быть отменены, а возможности приобретения компаниями собственных акций расширены. Действующие в настоящее время законодательные нормы являются слабой гарантией того, что сведения, представляемые в регистрирующий орган, являются достоверными. Меры ответственности, предусмотренные российским законодательством, в недостаточной степени обеспечивают

надлежащее раскрытие информации юридическими лицами.

Более целесообразным было бы принятие системы раскрытия информации и принципов оценки ее достоверности, предусмотренных европейской моделью. Согласно европейскому праву, информация о полномочиях представителя компании должна быть публичной, и действовать в отношении третьих лиц, даже если она ошибочна. Такая система позволит сторонам быстро установить, с кем они имеют дело, то есть определить полномочия представителей компании и статус (финансовое положение) самой компании. Благодаря этому будет ускорен процесс заключения сделок со стороны кредитора. На практике возможности получения акционерами информации на основе корпоративного права ограничены, поскольку отсутствует эффективный механизм применения санкций в случае непредставления информации. В настоящее время акционеры, владеющие менее чем 25 % голосов, не могут требовать представления им наиболее существенной информации о компании. Закон позволяет акционерам предусмотреть в корпоративных документах право на получение информации. Однако остается неясным, как будет разрешаться потенциальное противоречие между раскрытием информации согласно корпоративным документам и требованиями в отношении раскрытия информации, установленными законодательством о рынке ценных бумагах. Целесообразно предпринять следующий комплекс мер по обеспечению раскрытия информации, в большей мере ориентированных на гражданское право:

1. В духе положений европейского права потребовать от компаний обязательного раскрытия широкой публике информации, содержащейся в инвестиционных меморандумах, и их регистрации в ФСФР или саморегулируемой организации, осуществляющей функции регу-

лятора. Законодательно должно быть закреплено правило, что вся информация, на основании которой инвесторы принимают решения о приобретении ценных бумаг (включая информацию в инвестиционном меморандуме), подлежит регистрации в соответствующем органе, осуществляющем функции регулятора.

2. Лицо, имеющее договорные отношения с эмитентом и подписывающее инвестиционный меморандум, должно нести персональную ответственность за точность представленной информации, и на него должен накладываться штраф в случае, если инвестиционный меморандум не будет зарегистрирован. Это позволит ввести ответственность за раскрытие информации, аналогичную нормам европейского права.

3. Предоставление компаниям возможности одновременной регистрации проспектов в Европе и в России позволит российскому госрегулятору своевременно получать информацию об условиях размещения ценных бумаг компаниями, которые, по сути, являются российскими эмитентами, или специальными проектными компаниями, созданными для размещения ценных бумаг. Прежде всего, это коснется требований в отношении дополнительного раскрытия информации в России.

4. Постепенное распространение в России европейских принципов ответственности за информацию, содержащуюся в проспекте эмиссии, представляется более реалистичным, чем предыдущая попытка установления ответственности в рамках законодательства о рынке ценных бумагах.

5. Выполнение требований по раскрытию информации, содержащихся во внутренних корпоративных документах, стало бы более эффективным, если бы профессиональная организация (например, саморегулируемая организация) имела полномочия определять, должна ли раскрываться та или иная информа-

ция (например, по требованию миноритарного акционера), и следила за качеством раскрываемой информации. Профессиональные организации должны находиться под надзором государственных органов, и их деятельность должна лицензироваться.

6. Предложить компаниям установить фиксированный штраф за неправомерное разглашение информации членами совета директоров, директорами и сотрудниками и особо предусмотреть это в трудовом законодательстве. В данном случае надо учитывать трудности при определении ущерба, который может быть нанесен в результате раскрытия информации

7. Эффективным способом повышения качества раскрытия информации может стать наделение фондовых бирж полномочиями осуществлять контроль над раскрываемой информацией в установленных регулирующим органом рамках. Необходимо расширить функции российских фондовых бирж, что позволит им успешно конкурировать с западными биржами. Требования по раскрытию информации могут быть разработаны с учетом соответствия уровню знаний инвесторов. Для этого необходимо разработать и ввести понятие «квалифицированный инвестор». Квалифицированным инвестором следует считать лицо с опытом и определенными знаниями, позволяющими адекватно оценивать риски операций с ценными бумагами, размещаемыми на бирже. При размещении ценных бумаг на бирже среди квалифицированных инвесторов должен быть установлен специальный порядок и упрощенные требования к раскрытию информации, которые не будут распространяться на непрофессиональных инвесторов. Функции контроля за представлением требуемой информации и ее непосредственным раскрытием квалифицированным инвесторам могли быть переданы фондовым биржам, осуществ-

ляющим размещение ценных бумаг среди таких инвесторов.

Реформирование законодательной системы должно осуществляться на основе анализа хозяйственных отношений, существующего нормативного регулирования, истории его развития и практики применения с учетом международного опыта адаптации основных правил и правовых принципов.

Как известно<sup>1</sup>, существует прямая зависимость между внедрением стандартов корпоративного управления и возможностью привлечения компаниями финансовых ресурсов. Одним из важнейших преимуществ корпоративного управления является способность привлечения денежных средств по более низкой цене. Но, к сожалению, данное преимущество реализуют далеко не все российские компании, а многие из них не считают это преимуществом вообще. Однако в условиях возрастания инвестиционных процессов в экономике нельзя игнорировать данное преимущество. Иностранные инвесторы соглашаются сотрудничать с российскими компаниями только на условиях внедрения ими стандартов корпоративного управления, а следовательно, степень доверия иностранных инвесторов определяется тем, насколько комплексно внедрены стандарты корпоративного управления. Внедрение таких стандартов как прозрачность структуры собственности и открытость финансовой информации косвенно свидетельствует о том, что компания в будущем получит возможность привлечь денежные средства зарубежных партнеров на выгодных условиях.

Считается: чем выше капитализация компании, тем больше будет ее залоговая стоимость и тем ниже стоимость обслуживания заемных средств

<sup>1</sup> Исследование «PricewaterhouseCoopers», 2003 год; Исследование группы гарвардской школы бизнеса под руководством Пола Гомперса.



для компании. Инвесторы воспринимают эффективно управляемые компании как дружественные, внушающие больше уверенности в том, что они способны обеспечить акционерам приемлемый уровень доходности вложений. Среди инвесторов явно наблюдается тенденция включать практику корпоративного управления в перечень ключевых критериев, применяемых в процессе принятия инвестиционных решений. Чем выше уровень корпоративного управления, тем больше вероятности, что активы используются в интересах акционеров, а не разворовываются менеджерами. Кроме того, в настоящее время меры корпоративного управления в механизме перехода на инновационный путь развития концентрируются в реализацию первоочередной задачи: стабилизацию промышленного производства и обеспечение его роста, в определяющей мере зависящее от способности государства осуществлять контроль и регулирование социально-экономических и финансовых процессов, а также обеспечивать управляемость экономики [1, С.136].

Необходимо также рассмотреть влияние глобализации и кризиса на корпоративное управление бизнес-структур. В условиях глобализирующейся экономики российский бизнес ощущает всё возрастающее конкурентное давление на рынках товаров и услуг, рынках капиталов. С другой стороны, глобализация позволяет выходить на новые, ранее не освоенные рынки. К примеру, по критерию активности на рынке слияний и поглощений Всемирный экономический форум поставил Россию на 18-е место [3, с.50]. Выход российских бизнес-структур на внешние финансовые рынки и рынки контроля, несомненно, положительно влияет на практику корпоративного управления, так как размещение ценных бумаг требует соблюдения целого ряда норм, определяемых регуляторами биржевой

торговли, которые за рубежом (особенно в США) чрезвычайно жёсткие. В связи с этим повышается степень раскрытия информации о компании, оптимизируется состав совета директоров и повышается качество его работы, происходит освобождение компании от непрофильных активов, расширяется использование инструментов корпоративного управления. С другой стороны, глобализация увеличивает системные риски компании, а кризис привёл к сжатию кредитования, свёртыванию многих инвестиционных программ, всплеску злоупотреблений со стороны менеджмента компаний.

Можно отметить, что изложенные факты убеждают в актуальности исследования многих аспектов корпоративного управления в России. Развитие системы корпоративного управления в России начала XXI века происходило на фоне сравнительно высоких темпов экономического роста, высокой конъюнктуры на сырьевых рынках, повышения макроэкономической стабильности в результате улучшения основных характеристик бюджетной системы, таких, к примеру, как увеличение золотовалютных резервов и резервного фонда, а также завершения процессов реформирования. Сегодня крупные российские компании вступили в новую фазу развития, когда главными задачами становятся: рост их капитализации, упор на стратегическое планирование и выход на мировые рынки. Кроме того, отмечается всё большая активность российских бизнес-структур на фондовом рынке и продвижение на западные площадки с увеличением количества их IPO. Вместе с тем имеет место высокая инвестиционная привлекательность и одновременно недооцененность российского рынка [2, с.15]. В свете динамики данных тенденций большое значение имеет корпоративное управление как важнейший фактор защиты прав собственности, без чего немислим благопри-

ятный инвестиционный климат и устойчивый экономический рост. Мировая практика и российский исторический опыт наглядно показывают, что максимальная экономическая эффективность, обеспечивающая устойчивый экономический рост и повышение благосостояния нации, достигается при условии свободы частной инициативы лишь там, где рыночная конкуренция обеспечивает реализацию частных интересов интересах общества [1, С.136]. При этом именно система корпоративного управления в условиях постоянно меняющейся внешней среды позволяет обеспечивать разработку стратегических решений и контроль за происходящими изменениями, способствует разработке корпоративных стратегий, основанных на устойчивых конкурентных преимуществах бизнес-предприятий иметь детальное представление обо всех бизнес-процессах компании в режиме реального времени.

#### **Библиографический список**

1. Набоко С. Значение системы корпоративного управления в условиях экономического кризиса // Резонанс. – 2009. - №5. – С.136-138.
2. Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск 1. Москва. – 2008. – 211с.
3. Рынок слияний и поглощений в России в 2009 г. // КПМГ. – М., 2010, 112 с.
4. Investor Opinion Survey, McKinsey, June 2000.  
[www.mckinsey.com/features/investor\\_opinion/index.html](http://www.mckinsey.com/features/investor_opinion/index.html)

#### **Bibliographic list**

1. Набоко S.Znachenie of system of corporate governance in the conditions of an economic crisis//the Resonance. – 2009. - №5. – p.136-138.
2. The national report on corporate governance. Release 1. Moscow. – 2008. – 211p.
3. The market of merges and absorption in Russia in 2009//КПМГ. – М, 2010, 112 p.
4. Investor Opinion Survey, McKinsey, June 2000.  
[www.mckinsey.com/features/investor\\_opinion/index.html](http://www.mckinsey.com/features/investor_opinion/index.html)

*М. А. Суржиков*

### **ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ ПРОЦЕССОВ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с показателями безопасности и надежности международной торговли.

Известно, что существующие технические условия на системы менеджмента безопасности направлены на усиление устойчивости международной торговли. Наряду с обеспечением безопасности фирмы, занятые процессами внешнеторговой деятельности, должны обеспечить надежность поставок, которую необходимо оценить. Оценку надежности внешнеторговой деятельности рекомендуется проводить с позиций процессного подхода, что дает возможность определить вероятность безотказной работы системы и в случае сбоев провести корректирующие воздействия по ее улучшению.

### Annotation

The article discusses the issues related to indicators of safety and reliability of international trade.

It is known that the existing specifications for safety management system are aimed at enhancing the stability of international trade. Along with the firm security, those involved in the process of foreign trade activities, should ensure the reliability of supply, which must be evaluated. The evaluation of the reliability of foreign trade activities is recommended to be provided from the standpoint of process approach, which makes it possible to determine the probability of system failure and in case of the failure corrective action could be carried out.

### Ключевые слова

Внешнеторговая деятельность, безопасность, надежность, процессный подход, оценка.

### Keywords

Foreign trade activities, safety, reliability, process approach, evaluation.

В последние годы все большее внимание в международной торговле обращено на два основных показателя - безопасность и надежность, которые необходимо постоянно отслеживать, так как они дают возможность обеспечить эффективную работу процессов внешнеторговой деятельности.

Вся цепь поставок представляет собой систему процессов, в результате которых осуществляется транспортировка сырья и товаров из места изготовления до пункта назначения.

Поставки во внешнеторговой деятельности представляют собой сложную систему, состоящую из множества различных по величине и значимости процессов.

Поэтому внешнеторговую деятельность (ВТД), согласно принципам международных стандартов ИСО серии 9000 [1] можно представить в виде процессов, осуществляющих ряд действий, в ходе которых происходит преобразование введенных факторов в результат.

В зависимости от степени участия в процессе ВТД людских, материальных, финансовых ресурсов конечный результат (выход) может быть представлен финансовыми, временны-

ми, материальными и другими характеристиками.

На процессы, протекающие в ВТД, оказывают влияние ресурсы и управляющие мероприятия [2].

Внешнеторговую деятельность можно представить в виде цепочки взаимосвязанных процессов, в которой выход предыдущего процесса является входом последующего. Выход является результатом преобразования входных потоков.

Во внешнеторговой деятельности выход (результат) может соответствовать или не соответствовать установленным требованиям, а может нести временную финансовую информацию о процессе и т.д.

В последние годы резко возросло внимание к качеству и надежности работы систем, продукции, операций и т.д., так как для потребителей надежность является одной из важнейших характеристик качества.

Научно-технический прогресс, выражающийся в появлении продукции, характеризующийся высокой наукоемкостью, делает ее сложной. Сложность современной техники и комплексов управления промышленными, транспортными и другими объектами поро-

дила проблему надежности, в процессе решения которой сложилась научная теория надежности.

Вопросам оценки надежности продукции и различных систем посвящены работы зарубежных и отечественных ученых [3, 4, 5, 6 и др.].

Авторы по-разному подходят к концепции систем. Например, Гиссин В. И. [4] предлагает рассматривать надежность не как один из показателей качества, а как самостоятельную категорию. Надежность рассматривается как основа – «фундамент» качества.

Иными словами, автор [4] предлагает судить о качестве или управлять им только тогда, когда достигнут определенный уровень надежности. В другой работе авторами [5] рассматривается надежность системы в виде звеньев логистической цепи, каждое из которых характеризуется своей надежностью, при этом модель системы рассматривается ими в виде цепи с последовательным расположением звеньев.

Для оценки надежности функционирования системы внешнеторговой деятельности ее можно представить в виде различных процессов, каждый из которых характеризуется своими показателями качества, наряду с ними должен входить и показатель надежности процесса (системы).

Требования к надежности ВТД, как и требования по всем другим характеристикам качества, определяются в конечном счете теми требованиями, которые выдвигают потребители, таким образом, **надежность процессов ВТД – это способность их выполнить требуемую работу при заданных условиях на протяжении определенного периода.**

Из изложенного следует, что количественный показатель надежности – это вероятность того, что система будет выполнять необходимую работу при заданных условиях на протяжении заданного периода.

Таким образом, в понятии «надежность» участвуют следующие элементы:

- вероятность;
- работа;
- время;
- условия.

**Первый элемент**, входящий в понятие надежности, связан с учетом неизбежных отклонений, в связи с чем надежность становится вероятностью. Каждый законченный цикл ВТД будет чем-то отличаться от других. Допустим, время функционирования системы (процесса) ВТД в одних случаях может быть относительно коротким, в других – относительно длинным.

У группы из нескольких процессов ВТД есть определенный средний срок функционирования.

Таким образом, можно находить распределения отказов системы, процессов и прогнозировать их с помощью срока службы отдельных элементов системы.

**Второй элемент – работа**, говорит о том, что надежность является характеристикой качества действия процессов или системы. Чтобы функционирование системы или процессов ВТД было надежным, она должна выполнять определенную работу всякий раз, как только это потребуется. Например, процесс оформления товаросопроводительных и разрешительных документов и т.д.

**Третий элемент – время.** Если задавать надежность как вероятность выполнения процессом, системой требуемой работы, то надежность должна определяться на протяжении заданного периода.

**Четвертый элемент**, определяет надежность, зависящую от условий, в которых осуществляется функционирование процесса или системы ВТД.

От условий функционирования зависит качество и время выполнения процессов системы. Понятие заданных

условий следует рассматривать достаточно широко, включая в него условия хранения, транспортирования, оформление документации, процедуры контроля и т.д.

Чтобы определить потенциальную надежность, которую решено заложить в процесс ВТД на стадии проектирования, введем понятие **проектная надежность процесса** (системы) ВТД, которая может быть достигнута только для данной определенной системы ВТД.

Фактическая надежность процесса, системы ВТД будет всегда ниже по сравнению с проектной, ее можно охарактеризовать **достигнутой надежностью**.

Достигнутая надежность процесса (системы) ВТД – это надежность, показанная работающим процессом (системой). Здесь следует учитывать воздействия, которые оказали влияние на надежность процесса (системы) ВТД.

Чтобы повысить надежность процесса ВТД, следует определить те причины, по которым достигнутая надежность данного процесса ниже проектной надежности. С этой целью необходимо проводить мониторинг и исследования процесса и изучать механизмы его отказа.

Механизм отказа можно определить как временную последовательность событий, приводящих к отказу процесса.

Выявление событий и причин, вызвавших их, дает возможность определить мероприятия, которые позволят устранить факторы, приводящие к достижению низкой надежности системы.

Внешнеторговую деятельность можно представить системой последовательных взаимосвязанных процессов (рис. 1).

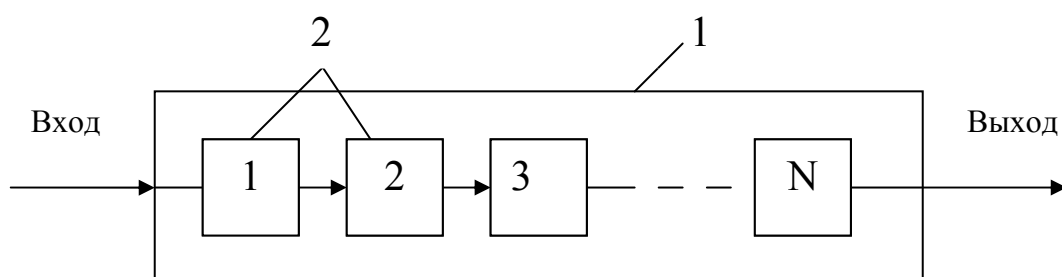


Рис. 1. Схема процессов системы ВТД

1. Процессы, протекающие в системе ВТД.

2. Элементы процессов 1, 2, 3 ... N, составляющих систему процессов ВТД.

Элементами процессов могут быть: заявка на поставку, оформление договора о поставке, таможенный контроль и др.

При рассмотрении представленной системы процессов ВТД видно, что она содержит  $N_i$  элементов, каждый из которых характеризуется своей надежностью  $R_{Ti}$ , и если произойдет сбой или выход из строя любого из элементов

системы, то это скажется на конечном результате всего процесса ВТД.

На основании изложенного функционирование системы ВТД с позиций ее качества и надежности можно представить в виде следующего прогноза:

$$R_T = R_{T1} \cdot R_{T2} \cdot R_{T3} \cdot \dots \cdot R_{Tn}, \quad (1)$$

где  $R_{Ti}$  – надежность системы ВТД,

$R_{T1}, R_{T2} \dots R_{Tn}$  – надежность работы процессов (1,2,...n), входящих в систему.

Надежность процессов, изделий, систем является комплексным свойством, включающим безотказность, долговечность, ремонтпригодность, сохраняемость.

Анализ надежности в основном сводится к статистическому исследованию различных процессов и их элементов, которое позволяет выявить, какого рода отказы возникают во время функ-

ционирования этих элементов или процессов. Изложенное можно отнести и к работе процессов или систем внешней торговли. Широкое применение в задачах оценки характеристики надежности нашло распределение Вейбулла, которое описывает зависимость интенсивности отказов  $\lambda(t)$  (см. рис. 2).

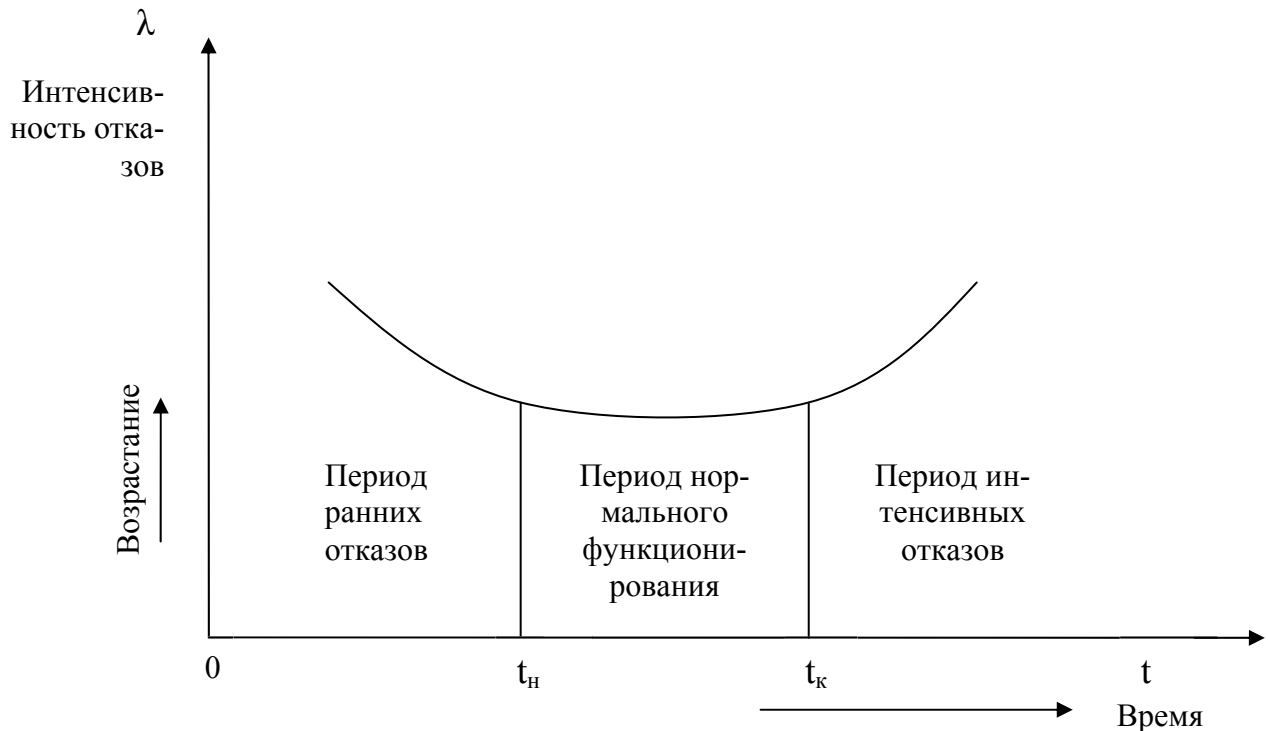


Рис.2. Распределение Вейбулла

Участок  $0 - t_n$  – характеризует раннюю фазу отказов.

Участок  $t_n - t_k$  – характеризует фазу постоянной интенсивности отказов, то есть период установившейся работы.

Участок  $t > t_k$  – характеризует интенсивный отказ или старение процесса (системы), изделия.

Величина  $t_k$  называется ресурсом процесса, системы, изделия.

Частным случаем закона Вейбулла является широко используемое экспоненциальное распределение.

$$g(t) = \lambda e^{-\lambda t} \quad (2)$$

$$P(t) = e^{-\lambda t} \quad (3)$$

Для экспоненциального закона характерна постоянная интенсивность отказов, чему соответствует участок  $t_n - t_k$  кривой на рис.2.

Как было изложено выше, важнейшими свойствами, составляющими надежность процессов и систем, явля-

ются: безотказность, долговечность, ремонтпригодность.

Каждое из перечисленных свойств надежности характеризуется определенными показателями.

Процессы, протекающие в ВТД, отличаются высокой степенью непредсказуемости. Возможны различные нестандартные ситуации, которые целесообразно стандартизировать и подготовить тренинг персонала на основе стандартов, в этом случае повышается качество и надежность процесса.

При отображении процесса ВТД следует составить структурную схему, выявить перечень операций, из которых состоит процесс, описать каждый этап, установив взаимосвязи между этапами и работой служб на этих этапах.

Качество и надежность работы системы ВТД можно оценить по количеству дефектов, на которые указали потребители. Дефекты процессов ВТД зависят от множества случайных причин.

К расчету вероятности бездефектной работы процесса ВТД может быть применена теория случайных процессов.

В настоящее время наиболее изученным и простым случайным процессом является распределение по экспоненциальному закону [6].

Оценку надежности системы ВТД, состоящей из  $m$  процессов, каждый из которых характеризуется своей надежностью, можно определить по формуле (3).

Предполагая, что в процессе ВТД (рис. 1) дефекты возникают в соответствии с экспоненциальным законом, то приведенная формула (3) может быть представлена в виде:

$$P_T = (e^{-\lambda_1 t})(e^{-\lambda_2 t}) \dots (e^{-\lambda_n t}),$$

или

$$P_T = e^{-t(\lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_n)}, \quad (4)$$

где  $\lambda_1, \lambda_2 \dots \lambda_n$  - интенсивность отказов для  $n$  - процессов ВТД.

Чтобы определить данные функционирования процесса ВТД, проводится его испытание или собирают статистические наблюдения, которые в последующем позволят определить значение надежности процесса, используя формулу (3).

Следует отметить, что процессы ВТД могут иметь во время работы какие-то дефекты (оформление договора поставки, оформление контрольных служб, время и условия проведения контрольных мероприятий и т.д.), которые распределяются по экспоненциальному закону [6].

В этом случае вероятность отсутствия дефекта процесса ВТД за время  $t$  можно определить по формуле (3)

$$P(t) = e^{-\lambda t},$$

где  $\lambda_i$  - интенсивность появления  $i$ -го вида дефекта процесса.

Если время между появлениями каждого из  $m$  возможных дефектов процесса ВТД распределено по экспоненциальному закону, то суммарный поток дефектов будет простым потоком с интенсивностью.

$$\lambda_{общ} = \sum_{i>1}^m \lambda_i \quad (5)$$

В этом случае вероятность бездефектной работы системы или процесса ВТД за рассматриваемое время  $t$  определяется:

$$P(t) = e^{-\lambda_{общ} \cdot t} \quad (6)$$

Зная значения  $\lambda_{общ}$ , можно рассчитать среднюю наработку до появления дефекта процесса ВТД по формуле (7)

$$T = \frac{1}{\lambda_{\text{общ}}}, \quad (7)$$

В качестве иллюстрации изложенного рассматривается определение вероятности безотказной работы процесса ВТД при оформлении договора предприятия с трейдером на поставку и проведение банковских операций по оплате за груз в соответствии с условиями контракта.

С этой целью выявляются процессы, действующие при оформлении договора и банковских операциях между потребителем и трейдером:

- оформление контракта на предприятии с трейдером на поставку сырья – ( $t_1$ );

- передачи контракта трейдеру – ( $t_2$ );

- оформление покупателем документов для получения паспорта сделки на импорт товара – ( $t_3$ );

- оформление поставщиком инвойса, транспортной и другой документации для получения паспорта сделки на экспорт – ( $t_4$ ).

В рассматриваемом примере необходимо определить вероятность безотказной работы процессов оформления контракта и документации за 70 часов и среднюю наработку до появления дефектов в системе по оформлению к оплате.

Допустим  $\lambda_1$  - оформление контракта равно 0.0001 дефект./ч.;

$\lambda_2$  - передача контракта трейдеру 0.00002 дефект./ч.

$\lambda_3$  - оформление паспорта сделки покупателем 0.0006 дефект./ч.

$\lambda_4$  - оформление паспорта сделки трейдером 0.0004 дефект./ч.

По формуле (5) определяется:

$$\lambda_{\text{общ}}$$

$$= 0.0001 + 0.00002 + 0.0006 + 0.0004$$

$$= 0.00112 \text{ дефект./ч.}$$

Согласно (6) и (7),

$$P(t) = e^{-\lambda_{\text{общ}} \cdot t} = e^{-0.00112 \cdot 70} = e^{-0.0784} = 0.925$$

$$T_0 = 1 / \lambda_{\text{общ}} = 1 / 0.00112 = 892 \text{ ч.}$$

Таким образом, вероятность безотказности процесса оформления документации составляет в рассматриваемом примере 0.925, а средняя наработка до появления дефекта составляет 892 ч.

Проанализировав полученные данные, организация выявила ряд дефектов в процессе оформления контракта и паспорта сделки покупателем. Проводя соответствующие мероприятия, фирма снизила число дефектов в указанных процессах.

В соответствии с новыми показателями появления дефектов в процессах определяются параметры надежности:

$\lambda_1$  – оформление контракта после управляющих мероприятий 0,00008 дефект./ч.

$\lambda_2$  – передача контракта трейдеру 0,00002 дефект./ч.

$\lambda_3$  – оформление паспорта сделки покупателем 0,0005 дефект./ч.

$\lambda_4$  – оформление паспорта сделки трейдером 0,0004 дефект./ч.

$$\lambda_{\text{общ}} = 0,001 \text{ дефект./ч.}$$

тогда

$$P(t) = e^{-0,001 \cdot 70} = e^{-0,07} = 0,932$$

$$T_0 = 1/0,001 = 1000 \text{ ч.}$$

Как видно из приведенного примера, проводя постоянные мероприятия по улучшению работы процессов, можно улучшить их показатели. Так, в рассмотренном примере безотказность возросла и составила 0,932, а средняя наработка до появления первого дефекта в процессе увеличилась на 108 ч. и составила 1000 ч.



Изложенная методика оценки процесса ВТД позволяет определить вероятность безотказной работы в течение определенного периода и по полученным результатам дает возможность внести необходимые коррективы по улучшению процесса ВТД.

#### **Библиографический список**

1. ИСО 9001:2000. Системы менеджмента качества. Требования
2. Ковалев А.И., Менеджмент качества. Многое в немногих словах. М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 136 с.
3. А. Фейгенбаум. Контроль качества продукции. Сокр. пер. с англ. яз. М.: «Экономика», 1986 – 471с.
4. Гиссин В.И. Проблемы формирования логистической системы управления качеством. РГЭУ (РИНХ), Ростов – на – Дону, 2000. – 146с.
5. Гиссин В. И., Полуботко А. А. К вопросу надежности поставок в электроэнергетической системе // Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы:

Уч. зап.. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2007. – 266-272с.

6. Федюкин В.К. Управление качеством процессов. – СПб.: Питер, 2004 – 208с.

#### **Bibliographic list**

1. ISO 9001: 2000. Quality Management Systems. Requirements
2. Kovalev A.I. Quality Management. A Lot in a Few Words. M.: RIA “Standards and Quality”, 2007. – 136 p.
3. Figenbaum A. Production Quality Control. Abridged translation from English. – M.: Economy, 1986. – 471 p.
4. Gissin V.I. Issues of Logistic Quality Management System Formation. RSUE (RINH), Rostov-on-Don, 2000. – 146 p.
5. Gissin V.I. On Delivery Reliability in Energy System // Market Infrastructure: Problems and Prospects: Proceedings: Rostov-on-Don: RSUE (RINH), 2007, 266-272 p.
6. Fedjuking V.K. Process Quality Management. – Spb.: Piter, 2004. – 208 p.

*Н.Ю. Гамалей*

## **УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

#### **Аннотация**

Обоснована необходимость и технология внедрения организационных изменений на предприятии, классифицированы необходимые изменения. Поставлены и решены три задачи выбора и оптимизации организационных изменений: определения оптимального набора изменений, достижения цели предприятия на основе выбора изменений, оптимального списка изменений и своевременности изменений

#### **Annotation**

Necessity and technology of introduction of organizational changes at the enterprise is proved, necessary changes are classified. Three problems of a choice and optimization of organizational changes are put and solved: definitions of an optimum set of changes, achievements of the purpose of the enterprise on the basis of a choice of changes, the optimum list of changes and timeliness of changes

#### **Ключевые слова**

Управление изменениями, организационные изменения, задача выбора оптимального набора изменений, своевременность изменений, закономерности процесса изменений

### Keywords

Management of changes, organizational changes, problem of the choice of the optimum set of changes, timeliness of changes, laws of process of changes

В условиях быстроменяющейся внешней для предприятия среды необходима реакция на происходящие изменения и адаптация к ним. Управление и приспособление к изменениям внешней и внутренней среды стали в настоящее время актуальной научной проблемой. К 2020г. производительность труда вырастет в 4 раза, к 2025 г. существующие сейчас знания будут составлять 1% будущих, темп изменений по закону Миллера удваивается в течение десятилетия. Поэтому возникла проблема обоснования и выбора необходимых изменений предприятия для обеспечения его устойчивости и эффективности функционирования [1,2]. Решение этой задачи требует оптимизационного подхода [3], который не развит в теории управления изменениями. В статье рассмотрены основные механизмы и модели управления изменениями.

Определение и классификация изменений.

Под изменениями понимаются отличия состояний системы  $S(t)$  в отстоящие моменты времени  $t_1, t_2$ :  $S(t_1) \rightarrow S(t_2)$  или замена одного решения другим под воздействием различных факторов. К изменениям можно также отнести радикальный пересмотр способов функционирования организации или методов работы. Примерами изменений могут быть: внедрение новой информационной системы, реорганизация предприятия, новая система мотивации, снятие ряда ограничений деятельности, введение новых услуг. Формально изменение можно записать в виде:

$$\square_t (S(t) \neq S(t-1)) \ \& \ \square_t (\Delta S(t-1,t) \neq 0) \quad (1)$$

Изменения позволяют перевести организацию из старого состояния  $S_0$  в новое  $S_1$  (рис.1)

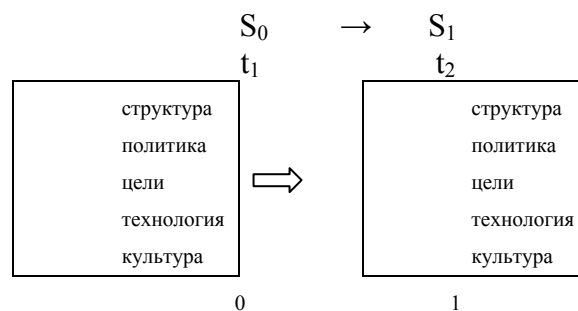


Рис. 1 Изменения как переход системы в новое состояние.

Изменения способствуют инновационному развитию организации, при котором ее эффективность растет ( $E_t \square E_{t-1}$ ) и дает прирост эффективности:

$$\Delta E = E_t - E_{t-1}, \square 0 \quad (2)$$

Изменения открывают новые возможности для людей и могут иметь разные характеристики (рис. 2).

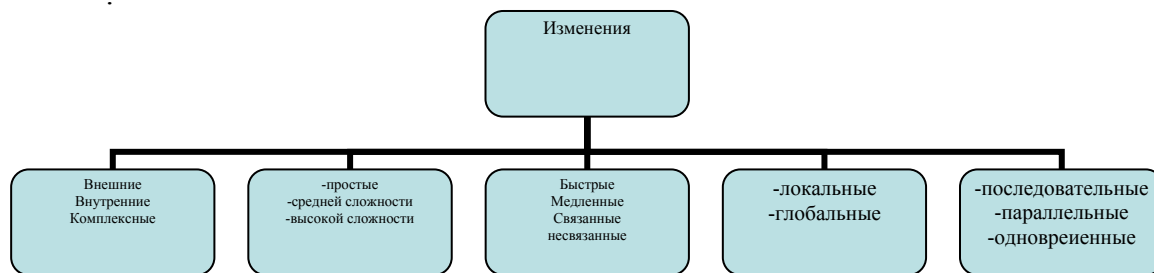


Рис. 2 Типология изменений

Изменения могут инициироваться «сверху - вниз» (инициаторы - высшее руководство), «снизу-вверх» (инициаторы - отдельные сотрудники) и экспертами (инициаторы-эксперты,

внешние консультанты). В процессе изменений свои характеристики меняют разные компоненты организации (табл.1.)

Таблица 1. Изменения основных компонентов организации

Компоненты организации	Текущее состояние	Желаемое состояние (после изменений)
Политика	$P_0$	$P_1$
Цели	$CT_0$	$CT_1$
Стратегии	$S_0$	$S_1$
Технология	$T_0$	$T_1$
Структура	$St_0$	$St_1$
Люди	$L_0$	$L_1$
Культура	$K_0$	$K_1$

Задача управления изменениями состоит в выборе такого вектора изменений  $I = (I_1, I_2, \dots, I_n)$ , который даст желаемый (или максимальный) эффект  $E(I)$ :

$$\Leftrightarrow E(I) = \sum e_j \cdot I_j \quad \max$$

при ограничениях  $\sum b_{ki} \cdot I_j \leq B_k$   
 $\sum c_j I_j \leq C_{доп}$  (3.)

$$I_j \geq 0,$$

где  $b_{ki}$  – потребление  $k$ -го ресурса для реализации  $j$ -го изменения,

$B_k$  – общее количество ресурсов  $k$ -го типа,

$c_j$  – затраты на  $j$ -е изменение.

Закономерности процесса изменений.

Процесс изменений организации подчиняется ряду законов:

**1-адекватной конструкции:** организация по своим характеристикам должна быть адекватна характеристикам внешней среды; если среда имеет  $N_c$  элементов и  $R_c$  отношений, а система имеет соответственно  $N_s$ ,  $R_s$ , то её адекватность среде равна:

$$A = M_n \cdot M_R, \quad (4.)$$

где  $M_n, M_R$  – функции принадлежности характеристик системы к множеству характеристик среды;

**2-сохранения равновесия:** любая система находится в равновесии; если в организации возникают проблемы, происходит перераспределение ресурсов и равновесие восстанавливается. В то же время устойчивость системы определяется ее развитием, поэтому время от времени при нарушении адекватности происходят изменения систе-

мы, направленные на инновационное развитие.

**3-эффективности изменений:** результат изменений  $R$  должен превышать затраты на их осуществление  $CT$ :  $[R(I) - CT(I)] > 0$  (5.)

При этом изменения должны охватывать ключевые области с наибольшим эффектом. Например, инвестиции нужно вкладывать в те отрасли, где их отдача наибольшая.

**4-обратной связи:** в стохастической среде все предвидеть невозможно, поэтому управление изменениями должно основываться на обратной связи о полученных результатах;

**5-закон сохранения и превращения энергии:** для преобразований и развития организации должны быть либо внутренние изменения (преобразование потенциала в кинетику преобразований), либо внешние воздействия (требования рынка, среды, высшего руководства).

**6-социальной инерции:** психологическая консервативность людей ведет к сопротивлению изменениям, ко-

торое нужно преодолевать специальными технологиями;

**7-необходимости креатива и лидерства:** изменения на основе новых идей, творческого подхода и лидерства на этой основе наиболее эффективны. Причем для обоснования эффективного применения креатива в организации можно решить оптимизационную задачу. Если  $\eta$  – уровень креативности,  $0 \leq \eta \leq 1$ , то ему могут быть поставлены в соответствие две функции потерь:  $C_{n1}(\eta)$  – затраты на подъем креативности,  $C_{n2}(\eta)$  – потери от низкой креативности организации. Если эти функции имеют вид экспонент, как показывает практика, то:

$$C_{n1}(\eta) = C_1 e^{k_1 \eta} \quad (6.)$$

$$C_{n2}(\eta) = C_2 \cdot e^{-k_2 \eta}$$

и оптимальный уровень  $\eta^x$  определяется либо точкой пересечения кривых (рис.3),

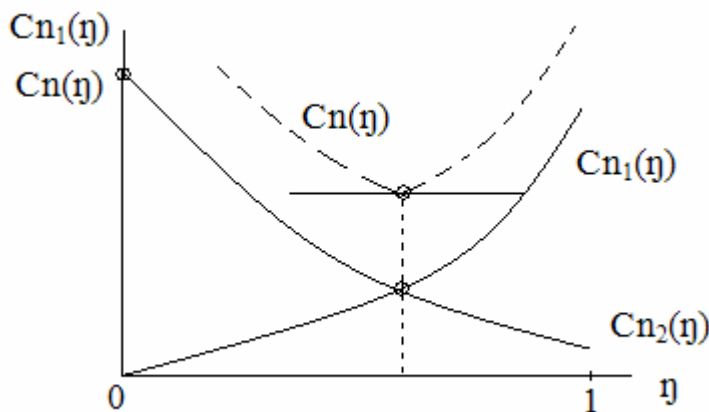


Рис. 3 Графическое представление функций потерь.

либо условием равенства нулю производной суммы этих функций:

$$\frac{dCn(\eta)}{d\eta} = \frac{d[Cn_1(\eta) + Cn_2(\eta)]}{d\eta} = 0 \quad (7)$$

Из условия равенства  $C_1 e^{k_1 \eta} = C_2 e^{-k_2 \eta}$  (8)

после логарифмирования получает-

$$\eta^* = \frac{\ln C_2 / C_1}{k_1 + k_2} \quad (9.)$$

Если в фирме  $C_1(0)=10$  тысяч рублей,  $C_2(0)=100$  тысяч рублей,  $k_1=4,2$ ,

$k=3,6$ , то  $\eta^*=0,29$ , то есть уровень креативности должен быть 0,29.

Внедрение изменений чаще всего представляет последовательный процесс преобразований с преодолением сопротивления (рис.4)

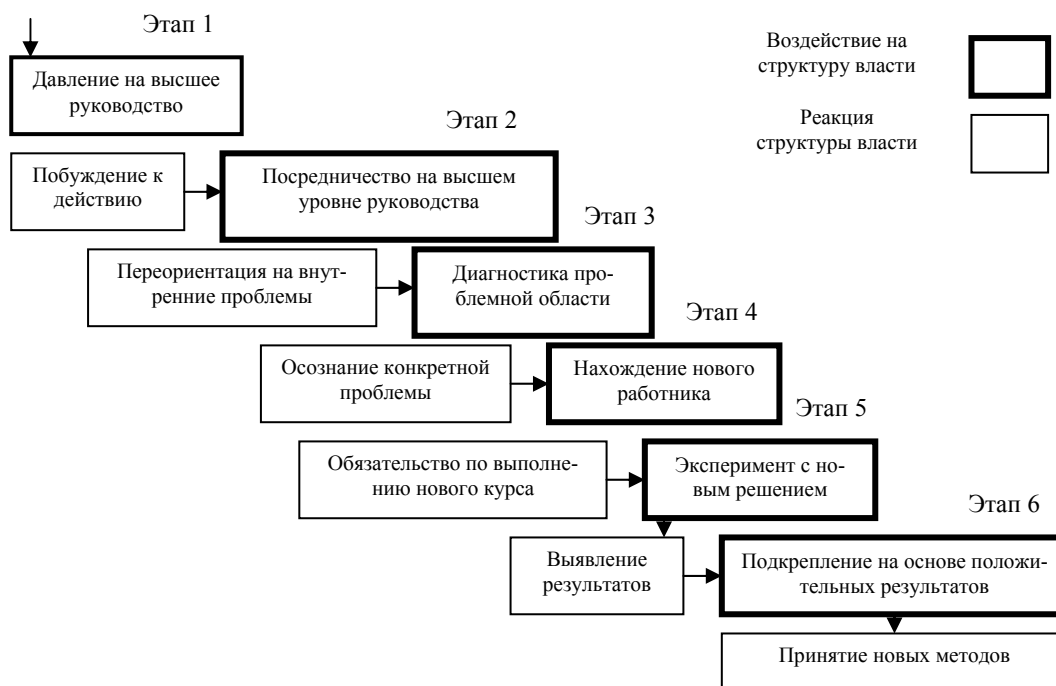


Рис. 4 Модель проведения организационных изменений (Greiner, 1967)

Если изменения протекают по этой модели, то согласно Грейнеру, процесс изменений должен завершиться принятием новых методов работы организации. Оригинальная модель организационных изменений предложена Ф.Гуияром и Д.Келли (рис.5). Для описания системы организационных изменений авторы взяли аналогию между человеческим организмом и организацией. Эта биотехническая модель управления бизнесом состоит из четырех преобразований, каждое из которых имеет три этапа (рис. 5) (см. ниже).

Методы управления изменениями.

В настоящее время можно выделить 2 подхода к изменениям организации – эволюционный и революционный (рис.6) (см.ниже).

При этом процесс организационного развития реализуется в 3 этапа (рис.6) и направлен на изменения характеристик персонала. Нововведение в составе изменений характеристик организации внедряется последовательно на протяжении 5 фаз (табл.2) (см.ниже).



Рис. 5. Элементы и этапы преобразования в ходе изменений



Рис. 6 Подходы к изменениям организации

Таблица 2. Фазы нововведений в организации

**ФАЗЫ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТНЫХ ГРУПП  
НОВВВЕДЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Факторы	Фазы				
	1 Концептуальная	2 Развертывание	3 Исполнение	4 Оформление	5 Тиражирование
Виды работ	Замысел, обоснование, выявление лидера	Утверждение, проектирование, опытный образец	Оргструктура, вписывание в структуру предприятия, оптимизация	Доведение до конечного продукта, реализация	Утверждение постановки на поток, продажа, технологии
1-е лицо	Изобретатель, лидер, инициатор	Предприниматель, «пускач»	Управляющий, администратор	Финалист	Президент, тренер, консультант
Тип группы	Клуб, «тусовка», группа радара	Проектная группа	Структурная единица	Бизнес-единица	Команда тиражирования

**Рекомендации для менеджеров.**

Основные задачи управления развитием предпринимательской среды в организации:

- изменение отношения к предпринимательству в коллективе;
- сопровождение и обслуживание процесса развития предпринимательства;

**ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ**

Характеристики	Этапы развития организации				
	1 Креатив	2 Бюрократия	3 Коллегия	4 Автономии	5 Корпорация
1. Основные виды деятельности	Замысел и выживание: найти свое дело, делать и продавать	Делать своё дело эффективно	Расширять масштабы и горизонты своего дела	Тиражировать технологии и диверсифицировать сферы деятельности	Контроль сферы, территории своей деятельности
2. Первое лицо	Неформальный лидер	Единоличный лидер командир	Председатель совета директоров	Президент, директор инвестиционного фонда	Управляющий фондом развития и страхования
3. Стиль управления	Неформальный	Директивное руководство	Коллегиальное управление	Автономное управление	Корпоративное управление
4. Образ, метафора	Сообщество	Машина	Семья	Флотилия	Политическое сообщество
5. Отношения собственности	Кредит	Единоличный хозяин	ЗАО	ОАО	Многоукладное хозяйство
6. Достижения	Перспектива	Эффективность	Масштаб	Диверсификация	Устойчивость

Изменения в процессе развития организации характеризуются рядом показателей (табл.3)

При выборе стратегии изменений можно использовать матричные пред-

ставления. Например, если рассматривать разные причины и источники изменений, можно построить матрицу вида табл.4

Таблица 4. Матрица выбора изменений

План развития	Источники изменений	
	Внешний	Внутренний
Незапланированная причина	Адаптация структуры и функций	Программа организационного развития (персонала, культуры)
	Реакция на неожиданности, управление по «слабым сигналам»	Рефлексивное управление (активное, реактивное)

Для обоснования выбора изменений применимо построение эконометрических моделей, в которых  $\beta$ -коэффициенты или параметры характеризуют знак влияния изменения и чувствительность результата  $y_i$  к изменению  $x_i$ . Путем обработки достаточной статистики (49 предприятий Ростовской области, статистика за 3 года работы) выявлены основные факторы изменений  $x_i$  и результирующие показатели работы  $y_i$ . Например, в уравнении, описывающем зависимость объема производства от затрат на мотивацию персонала, на внедрение технологии и на рекламу:

$$y_i = 6450 + 6,4x_1 - 2,8x_2 + 3,1x_3$$

$$R^2 = 0,92$$

(10.)

$x_1$  и  $x_3$  действуют положительно на объем выпуска продукции  $y_i$ ,  $x_2$  отрицательно, причем

$$m_{j_1} = \frac{\Delta y_j}{\Delta x_1} = 6,4,$$

$$m_{j_2} = \frac{\Delta y_j}{\Delta x_2} = -2,8,$$

$$m_{j_3} = \frac{\Delta y_j}{\Delta x_3} = 3,1$$

Если теперь вводить изменения в виде вариаций  $\Delta x_1, \Delta x_2, \Delta x_3$ , то результат будет равен сумме:

$$r_j = \sum m_{j_i} \cdot \Delta x_i,$$

и можно прогнозировать  $y_i$  в зависимости от набора изменений. Если, например,  $\Delta x_1=2, \Delta x_2=0, \Delta x_3=10$ , то

$y_i = 6450 + 6,4 \cdot 2 + 3,1 \cdot 10 = 6493,8$  тысяч рублей, и эти изменения дадут прирост  $\Delta y_i = +43,8$  тысяч рублей.

В различных ситуациях выбора изменений можно использовать разные технологии (рис. 7)

Практический интерес представляет методика выбора изменений, основанная на сравнении оценок факторов изменений верхними и нижними уровнями управления (рис.8). На основе составленной анкеты получены 186 ответов сотрудников 9 предприятий с оценками потребности в организационных изменениях, выделены 26 аспектов изменений управления предприятия, оцененных работниками и их руководителями (рис. 8). На этой основе выделены наиболее актуальные изменения, вошедшие в стратегию повышения эффективности управления предприятиями.



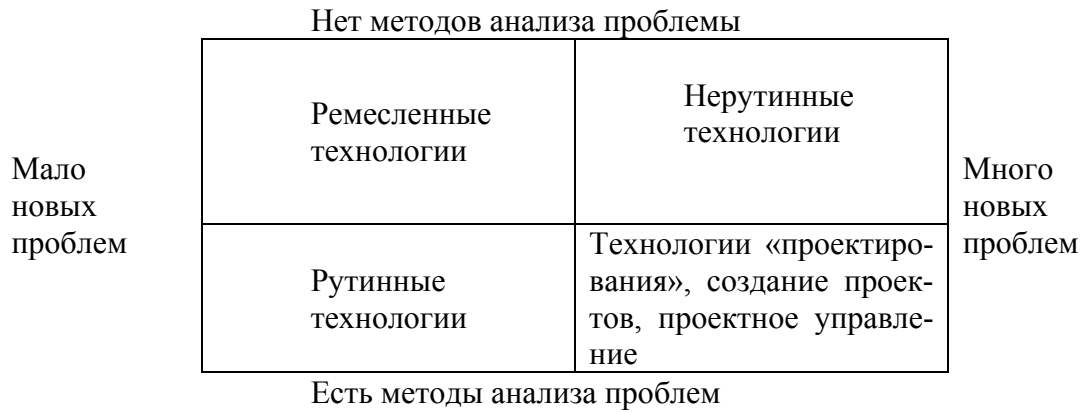


Рис. 7. Континуум технологий решения задач управления изменениями



Рис. 8. Оценки изменений разными уровнями управления

Некоторые математические модели выбора изменений в организации.

Изменения могут касаться разных сфер (k) деятельности организации: структуры, технологии, политики, культуры и т.д., и возможны различные типы (j) изменений  $U_{kj}$ . Тогда задача выбора оптимального списка изменений формируется в виде:

$$G(V) = \sum_k \sum_j e_{kj} \cdot u_{kj} \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \sum_k \sum_j \sum_i a_{ijk} \cdot u_{kj} \leq A \\ \sum_k \sum_j \sum_i c_{ijk} \cdot u_{kj} \leq B \\ u_{kj} \geq 0, \end{cases}$$

(12.)

где  $U_{jk}$  – удельные затраты i-того ресурса для j-го изменения в k-ой сфере деятельности организации,

$C_{ij}$  – удельная стоимость ресурса i

A – запасы ресурсов

B – предельные затраты на изменения

Эта задача решена для трех предприятий, и получены оптимальные планы изменений. Задача выбора оптимального момента времени для внедрения изменений формируется на основе минимизации функции суммарных потерь организации в зависимости от времени проведения изменений:

$$C_n(t) = [a + bt + C_0 e^{-dt}] \rightarrow \min \quad (13.)$$

$$t_1 \leq t \leq t_2$$

$$a + bt \leq C_{\text{con}}$$

Если условие минимума потерь

$$\frac{dC_n(t)}{dt} = 0 \quad , \text{ то } \quad t = \frac{\ln b - \ln d \cdot C_0}{d}$$

Например, при  $C_{n1} = 10 + 3t$   
 $C_{n2} = 100e^{-2t}$

$t = 2.4$  мес., и это будет оптимальным периодом внедрения изменений.

Третья задача дает возможность выбора оптимальной стратегии изменений с учетом их синергии при использовании технологий бенчмаркинга.

Управление изменениями становится стратегически важной областью менеджмента, позволяющей решать за-

дачи управления предприятиями на новой основе.

#### Библиографический список

1. Долятовский В.А. Управление изменениями: технологии эффективного менеджмента // Агробизнес и пищевая промышленность, №11, 12, 2004.
2. Долятовский В.А., Касаков А.И., Гамалей Я.В. Фильтрация, усвоение и использование знаний в управлении. Монография - Ростов-на-Дону-Отрадная: РГЭУ-ОГИ, 2005, 327 с.
3. Долятовский В.А., Касаков А.И., Коханенко И.К. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении. Монография - Отрадная: РГЭУ-ОГИ, 567 с.

#### Bibliographic list

1. Dolyatovskiy V.A. Control of changes: technologies of effective management // Agrobusiness and the food-processing industry, №№ 11, 12, 2004.
2. Dolyatovskiy V. A., Kasakov A.I., Gamaley Y.V. Filtration, mastering and use of knowledge in management. The Monography - Rostov-on-Don-: RSUE-OHI, 2005, 327 p.
3. Dolyatovskiy V. A., Kasakov A.I., Kohanenko I.K. Methods of evolutionary and synergetic economy in management. The Monography - Otradnaya: RSUE-OHI, 567 pages.

*В.Г. Халын*

## ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ НА ПРИНЦИПАХ ЛОГИСТИКИ В СИСТЕМЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

### Аннотация

Дан анализ организации и управления складским комплексом на принципах логистики, представлен инновационный логистический инструментарий управления товародвижением независимым логистическим провайдером, повышения эффективности функционирования региональных логистических распределительных центров (РЛРЦ) путем их трансформации в региональные логистические распределительные комплексы (РЛРК).

### Annotation

There has been given the analysis of the organization and management of a warehouse complex based on the principles of logistics. There have been introduced innovative logistics tools of the management of movement of goods by an independent logistics provider, tools to increase efficiency of the regional logistics distribution centers (RLDC) by means of their transformation into regional logistics distribution complexes (RLDCmp).

### Ключевые слова

Инновационное управление складским хозяйством; региональный логистический распределительный комплекс; инновационный инструментальный логистического управления.

### Key words

Innovative warehouse management; regional logistics distribution complex; innovative tools of the logistics management.

Организация и управление складским комплексом на принципах логистики предусматривают взаимодействие в отношении выполнения основных и вспомогательных складских операций между владельцами складов общего пользования (СОП), посредниками и обслуживаемыми предприятиями (поклажедателями). Данное взаимодействие осуществляется на основе двух основных способов: на договорной основе либо интеграционно.

В первом указанном выше случае предусматривается в полной мере или частично передача операций, связанных с логистическим процессом, логистическому провайдеру, то есть указанные стороны вступают в договорные отношения. В данном варианте и посредникам, и поклажедателям (или предприятиям-клиентам) выгодно заключить контракт оказания логистических услуг по складированию, транспортировке и грузообработке с одним логистическим провайдером, чем с многими поставщиками, либо потребителями и посредниками. Заключая контракт, определенная компания, заказчик (или получатель) логистических услуг заинтересованы в логистическом посреднике, который способен обеспечить высокий уровень стабильности потоковых процессов, и обеспечивает рост прибыльности торго-

во-транспортных операций на региональном уровне, предоставляя лучшее качество локализованного обслуживания.

Интеграционная основа предполагает взаимодействие оптовых посредников, которые совместно создают структуры, необходимые для промежуточной консолидации грузов. Последнюю форму организации потоковых процессов в системе управления складским хозяйством федерального уровня составляют компании, к примеру, принадлежащие одной торговой марке или сети, которые могут размещаться в разных рыночных регионах. Интеграционные, рыночно ориентированные структуры обеспечивают маневренное и скоординированное использование внутрисетевых объектов и складских мощностей, предопределяя повышение эффективности эксплуатации и размещения складских комплексов, сокращение повторных складских операций в процессе управления складским хозяйством в системе товародвижения федерального уровня.

С приходом в регионы крупных компаний-лидеров мирового рынка, а также с развитием новых форматов торговли — розничных сетей и супермаркетов — появилась потребность не только в организации региональных ло-

гистических распределительных центров (РЛРЦ), но и в предоставлении качественных логистических услуг, силами логистических провайдеров, компаниям-поставщикам товаров, которые обеспечивают комплексный подход к хранению и обработке продукции.

В условиях насыщенности потребительского рынка товарами, ограниченности покупательской способности и финансовом дефиците у многих компаний-производителей остро встает вопрос о сохранении своих позиций на рынке за счет повышения эффективности работы, которая обусловлена не только оптимизацией своих внутренних процессов, но и в первую очередь способностью обеспечить своевременную поставку нужного товара в нужном месте и необходимого потребителю качества и количества с минимальными финансовыми издержками.

Для осуществления данных задач необходимо уметь правильно применять инструменты планирования, формирования и перемещения материальных потоков, другими словами грамотно построить и скоординировать логистические процессы, связанные как с производством, так и со сбытом продукции.

Современная экономическая наука позволяет решать в комплексе многие разноплановые задачи, которые выдвигает экономическая практика. Значительную роль здесь, безусловно, играет практическая логистика, основанная на научном знании. Научно-практическая логистика решает многие ключевые вопросы современной экономики:

- соблюдение ритмичности производства и поставки продукции.
- оптимизацию процесса товародвижения от производителя до конечного потребителя.
- оптимизацию затрат на транспортировку, хранение, углубленную складскую обработку с предпродажной подготовкой продукции.

- обеспечение необходимой производительности каналов товародвижения.
- обеспечение взаимовыгодных принципов взаимодействия различных звеньев товаропроводящей логистической сети.
- обеспечение подчинения внутрилогистических процессов интересам конечного потребителя.
- обеспечение координации различных видов логистической деятельности.
- использование современных информационных технологий, их интеграцию с логистическими бизнес-процессами, дающую мультипликативный эффект.
- развитие управленческих и процессных инноваций.
- обеспечение утилизации и вторичного использования субъектов материального потока.

Понимание тенденций развития практической логистики невозможно без определения тенденций развития современной экономики, ее характерных черт на данном этапе развития:

- Экономика информационного общества, где информация является одновременно продуктом и предметом труда.
- Экономика сетевых форм организации бизнеса, с созданием товаропроводительных цепей, обеспечивающих каналы товародвижения.
- Экономика сервисного типа, с усилением значения услуг, направленных на удовлетворение интересов потребителя и главным принципом развития бизнеса.

Опыт показывает, что реализация подобных задач силами компании-производителя или поставщика продукции неэффективна и нерентабельна из-за непрофильности такого рода деятельности. Уровень затрат по хранению и обработке продукции у непрофильных компаний на единицу хранимой продукции выше, чем у специализированного оператора, так как последний относит свои издержки на большее количество обрабатываемых грузов различ-

ных поклажедателей, а следовательно, имеет меньшую стоимость обработки единицы хранения. В этих условиях делегирование непрофильных операций сторонним организациям — логистическим центрам или комплексам — является наиболее целесообразным способом сохранения конкурентоспособности на рынке за счет сокращения издержек, снижающих себестоимость продукции, профессионального качества и стабильности поставок.

Таким образом, региональные логистические распределительные центры (РЛРЦ), которые оперируют материальным и связанным с ним информационным потоком, способны под управлением логистического провайдера выполнить задачи сохранения конкурентоспособности на рынке компании — поставщика продукции (поклажедателя) за счет сокращения издержек, снижающих себестоимость продукции, профессионального качества и стабильности поставок. Подобные комплексы, органично встраиваясь в сетевую организацию бизнес-процессов, оптимизируя использование всех видов ресурсов, координируя внутривыпускные и внешние связи, становятся важным звеном уникальной инновационной формы развития экономики на современном этапе эволюции бизнеса.

Развивая научное знание и основываясь на изучении потребностей реальных компаний (то есть на спросе), в настоящее время к представленной структуре российского рынка логистических услуг необходимо добавить следующие услуги дополнительного сервиса:

- Услуги кросс-докинга (Cross-Docking — переотправка, отгрузка товаров, поступивших на склад, минуя зону хранения).
- Услуги по логистике возвратов — прием возвратного груза у клиентов, экспедирование на склад, сортировку, разбраковку и переупаковку, оформле-

ние документации.

- Услуги по подготовке и оформлению товаросопроводительной документации в объеме требований как российского законодательства, так и конкретных поклажедателей или грузополучателей.
- Применение компьютерных технологий интеграции систем провайдера и поклажедателя. Оперативный обмен информацией, в целях быстрого реагирования на изменение материального потока, позволяет поклажедателю поддерживать товарный запас на оптимальном уровне в цепи поставок, снижать издержки и увеличивать объемы продаж.
- Представление провайдером оперативной отчетно-аналитической информации поклажедателю об остатках, оборачиваемости, комплектации, партионном учете, сроках годности и т.п.
- Консалтинговые услуги по адаптации клиентов, входящих на региональный рынок для продвижения своей продукции.
- Утилизация отходов.
- Учет, хранение и вторичное использование оборотной тары.

Услуги дополнительного сервиса, в свою очередь, могут быть дополнены такими инновационными для российского рынка чертами, как:

- **транспортные услуги** — оказываются логистическим провайдером с отслеживанием в реальном режиме времени местоположения транспортных средств и прогнозированием времени доставки (через системы спутникового слежения), что позволяет оптимально рассчитать время поступления продукции на РЛРЦ или конечному получателю продукции, что способствует оптимизации внутривыпускных процессов;
- **складские услуги** — включают в себя не только углубленную обработку грузов — фасовку, переупаковку, создание «метро-юнитов» (комплектация и единая упаковка нескольких единиц продукции, с созданием новой товарной

единицы (ТЕ)), но и создание и нанесение на продукцию маркировочных ярлыков (стикеров) с информацией и штрих-кодированием, необходимыми для розничной (и/или мелкооптовой) реализации продукции поставщика конечному потребителю. Данный вид сервисной услуги позволяет иметь поставщику конкурентное преимущество перед другими поставщиками продукции розничного продавца (ритейлера), так как освобождает ритейлера от дополнительных затрат по предпродажной подготовке продукции в объеме, необходимом для розничной реализации конечному покупателю.

Оказание подобных сервисных услуг, дополнительно к услугам по обслуживанию материального и сопутствующего информационного потоков на практике трансформирует логистический распределительный центр (ЛРЦ) в логистический комплекс (ЛРК), основное отличие которого от логистического центра и состоит в обслуживании сервисного потока в логистике.

Необходимость, правильный выбор географического месторасположения и уровень ЛРЦ обуславливаются также состоянием транспортно-дорожного комплекса России.

Плотность автодорог в России в 40 раз меньше, чем в Европе, и в 32 раза меньше, чем в США. Плотность железных дорог в 10 и более раз меньше по сравнению с такими странами, как Германия, Франция, Япония. Отсюда вытекает значительная цена ошибки при неправильном или нерациональном планировании как транспортной, так и складской составляющей логистики управления материальным потоком.

Успех работы современного ЛРЦ зависит от внедрения и использования современных информационных технологий. Необходимо также учитывать, что, как правило, ЛРЦ, особенно работающий на условиях аутсорсинга, обслуживает материальный и информа-

ционный потоки в торговой логистике.

Современные распределительные центры во всем мире возникали с развитием крупных розничных сетей, а также с открытием новых типов магазинов – супер- и гипермаркетов, которые не обладали в необходимом размере складскими помещениями. Действовавшая модель товароснабжения розницы, при которой до 60% товаров поступало непосредственно от поставщиков, а оставшаяся часть – от различных оптовых посредников, не отвечала этой специфике; она пришла в противоречие с новой практикой организации предложения товаров в рознице и централизацией управления группами магазинов

В России среднестатистический магазин закупает товары у 300-500 поставщиков. Если это крупный супермаркет с ассортиментом 15 тыс. наименований, то количество поставщиков увеличивается до 600-1000 (супермаркет «Континент» при ассортименте 35 тыс. наименований имел 1500 поставщиков).

Мировой опыт показывает, что в сфере розничной торговли окончательно одержит победу сетевая революция и в первую очередь в крупных и средних городах. Торговая сеть будет нуждаться в квалифицированных логистических услугах.

Важнейшим фактором развития логистики и создания ЛРЦ с последующей их трансформацией в ЛРК становится также и активно формирующийся рынок электронной и дистанционной торговли по почте. «Сетевая электронная коммерция ликвидирует пространство. Заказчик не желает знать, где находится Продавец, а Продавцу безразлично, откуда поступает заказ на его товар. Логистика – важнейший фактор, определяющий конкурентоспособность в торговле. Поставки из вспомогательной функции превращаются в основную сферу компетенции компании. Их скорость, качество и спо-

способность реагировать на запросы, а также послепродажное обслуживание формируют виртуальный тренд компании и ее конкурентный рейтинг».

Роль РЛРК в современной, а особенно в экономике ближайшего будущего, с расширением их функций за пределы материального и информационного потоков активным включением в сервисный поток, будет только возрастать. Совокупность потоков – материальных, информационных, финансовых и сервисных выражается через производное понятие «экономический поток». Одной из реальных форм существования и обслуживания экономического потока и должны стать РЛРК.

РЛРК органично вписываются и в понятие интегрированной логистики. Интегрированная логистика основывается на необходимости различных предприятий, входящих в цепь поставок, работать на общий конечный результат. Для характеристики комплексного подхода к управлению движением материальных потоков в интегрированных системах «производство-реализация» товаров используется термин «рохрематика». По определению Р. Джонсона, Ф. Каста, Д. Розенцвейга, рохрематика – это наука об управлении материальным потоком, рассматривающая основные функции производства и распределения в качестве интегрированной системы и изучающая наиболее эффективные комбинации таких подфункций, как: перемещение, обработка, хранение и распределение товаров.

Анализ зарубежной практики, согласно мнению проф. В. Щербакова «показывает, что еще в 70-х – 80-х годах прошлого века многие предприятия провели интеграцию своих логистических операций внутри фирмы, в результате чего различными родственными логистическими операциями стал заниматься один отдел. Этим, по существу, были созданы системы внутрифирменной интегрированной логистики. В 90-е

годы предприятия начали расширять интеграцию за пределами фирмы. Движение к внешней интеграции явилось следствием желания участников цепи поставок получить конкурентное преимущество от повышения суммарной эффективности цепи за счет снижения издержек, диссипации риска и эффективного использования ресурсов, которыми располагают участники. Межфирменная интегрированная логистика способствует устранению узких мест и делает всю цепь поставок более совершенной. Наилучшие показатели функционирования цепей поставок достигаются в том случае, когда предприятия направляют сотрудничество на использование современных технологий и этим способствуют развитию интегрированной логистики на инновационной основе».

Одной из важнейших функций деятельности РЛРК является сокращение времени на обработку продукции и увеличение скорости ее оборачиваемости. Выполнение этой функции требует эффективной организации современных логистических процессов, которая невозможна без применения информационных технологий. Информационные технологии типа Time-based Logistics, или Логистика в реальном масштабе времени, базируются на идее сокращения продолжительности логистического цикла заказа. В данном случае наибольшей ценностью выступает время, которое тратится на исполнение полного цикла оборота. Оптимизация достигается за счет сокращения потери времени на всех этапах жизненного цикла продукта. Формирование хозяйственных связей происходит и с помощью технологий E-logistics (Электронная логистика) и Virtual Logistics (Виртуальная логистика), которые позволяют обеспечить выполнение особых требований к объемам, качеству, скорости передачи данных и обработки информации. Информационная технология ECR

– Efficient Customer Response (Эффективная реакция на запросы потребителей) фокусируется на распределении, продвижении, продаже товара.

Рассматривая всю совокупность анализируемых процессов современного экономического потока, можно говорить о необходимости включения РЛРК в следующие процессы интегрированной логистики механизма функционирования распределительной системы регионов России на инновационной основе:

- В товаропроводящей сети – интеграция поставщика (продавца), провайдера, мелкооптового покупателя, ритейлера (розничного продавца), потребителя, то есть субъектов логистической деятельности, направленной на продукт (товар), то есть объект деятельности. В процессе прохождения продукта по логистической цепи товародвижения происходит доведение его до необходимой кондиции, необходимой (или предлагаемой) потребителя(ю) на момент получения им продукта.

Например: При проведении конкретной акции по продвижению продукции на рынке или оперативного сбыта имеющейся продукции перед получением товара с улучшенными свойствами ритейлером или поставщиком продукции принимается решение по изменению комплектации или объединению различных товарных единиц, с созданием новой товарной единицы продукции, уже находящейся в цепи товародвижения (например, у логистического провайдера), или возврат имеющихся товаров у ритейлера не поставщику, а логистическому провайдеру для проведения вышеуказанных действий с товаром. Маркировка новой товарной единицы (товара) по заданию, штрих-кодом и указанием информации, необходимой для возможности продажи данного товара ритейлером покупателю. Здесь же можно привести примеры с продажей товара к праздникам (Новому году, 23

февраля, 8 марта), которые требуют или специального оформления или комплектации, с последующим изменением оформления, комплектации и маркировки нереализованной продукции.

- В информационном обеспечении – интеграция провайдеров IT-услуг. Оперативное дистанционное управление процессом товародвижения невозможно без сопряжения различных систем учета товародвижения отлаженных и адаптированных у каждого конкретного участника логистической цепи под собственные нужды. Здесь объективно и логично в качестве организатора выступить логистическому провайдеру.

- В процессном управлении (управление бизнес-процессами) – необходимость интеграции в товаропроводящей сети и информационном обеспечении, а также оказание большого количества сервисных услуг всем конкретным звеньям логистической цепи логистическим Провайдером делает его как важным звеном в формировании структуры бизнес-процессов, так и как следствие – важной частью становления структуры управления бизнес-процессами.

Процессы логистики распределительной системы, в которые в рамках реструктуризации необходимо включить РЛРК, представлены на рисунке 1. (Авторская разработка)

Рассматриваемые функции РЛРК напрямую указывают на его органичную встраиваемость в структуру интегральной логистики уровня 4PL, без развития которой российская экономика не сможет соответствовать международному уровню и участвовать в процессах международного разделения труда и механизмов товародвижения. Актуальность данного положения значительно возрастет с вступлением России в ВТО.

Перспективными задачами РЛРК являются усилия по координации различных процессов и совершенствованию бизнес-процессов клиентов. Важ-



ной составляющей частью услуг дополнительного сервиса может являться также оказание РЛРК консалтинговых услуг по адаптации клиентов, входящих в региональный рынок для продвижения своей продукции.

Таким образом, преимущество РЛРК заключается в эффективном участии в таких ключевых звеньях бизнес-процесса цепи поставок, как: управление выполнением заказов, информационно-аналитическое и практическое обслуживание, поддержка и развитие про-

изводственных процессов потребителей собственных услуг и конечных потребителей, доведение качества продукции до ее коммерческого использования, управление возвратными материальными потоками, предоставление услуг дополнительного сервиса. Данный вид услуг способствует развитию регионального рынка товаров и услуг, привлечению новых компаний, расширению межрегиональных связей и развитию российской товаропроводящей сети в целом.

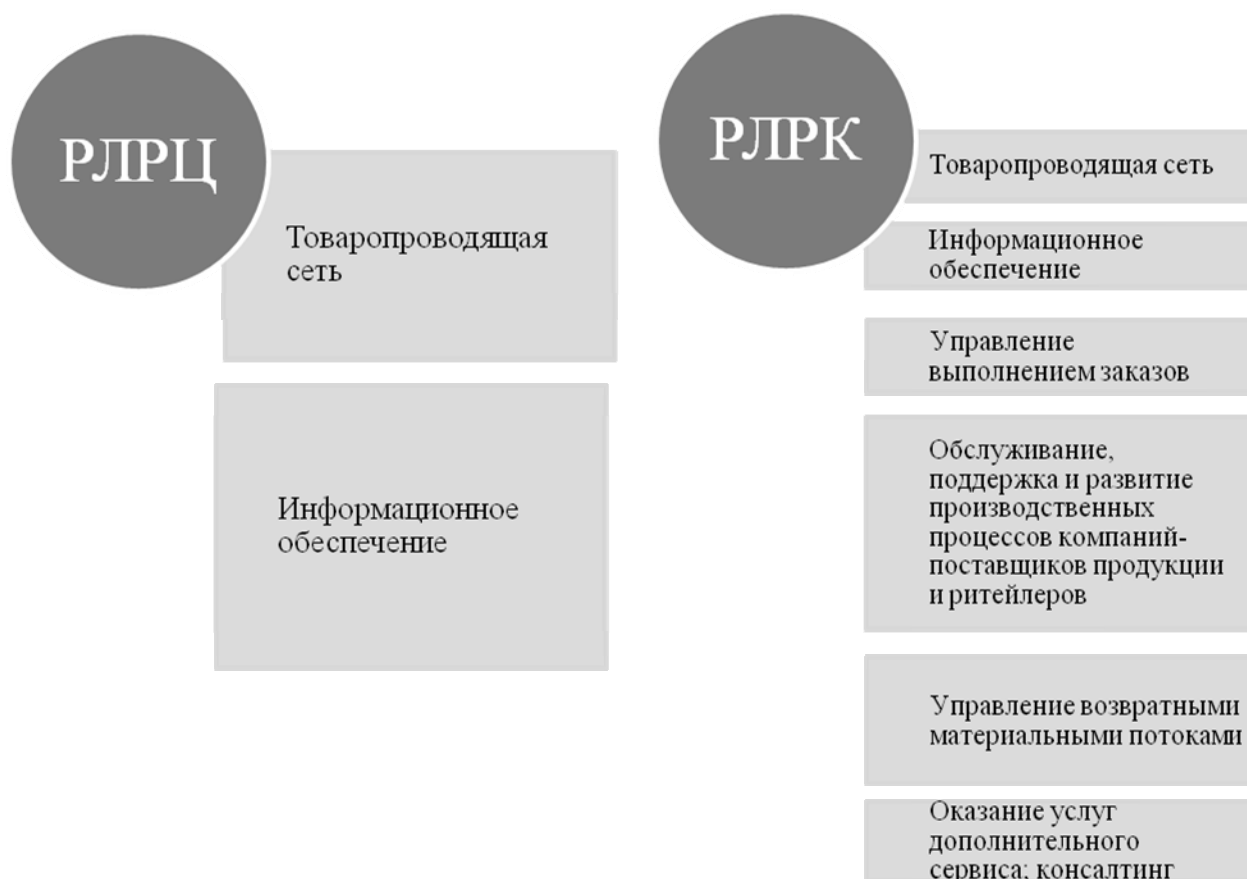


Рис. 1. Процессы логистики распределительной системы, в которые интегрируется РЛРК.

С учетом проведенного анализа, рассматривая позиционирование РЛРК в существующей классификации логистических провайдеров, можно говорить о создании нового, инновационного провайдера и предложить обозначать

его в классификаторе дополнительным индексом – «i» (innovation).

Например: 3 PLi (Third Party Innovation Logistics) – провайдер инновационных логистических услуг. Данный индекс может присваиваться провайдере-

ру, оказывающему комплекс инновационных услуг по обслуживанию материального, информационного и сервисного логистического потока. Введение индекса «i» в классификатор провайдерских услуг органично вписывается в определения *инновационной логистики, инновационного потенциала логистики, инновации в логистике*, данные учеными Афанасенко И.Д. и Борисовой В.В.

Создание РЛРК, по своей сути, является новацией в логистике, развивает инновационный потенциал логистики, создает новую качественную характеристику и организационные приемы логистики – инновационную логистику. Инновационное управление складским хозяйством в системе товародвижения федерального уровня, основанное на инновационной реструктуризации региональных распределительных центров, позволит Российской Федерации полнее использовать свои географические и геополитические преимущества и быть достойно представленной в мировой глобальной экономике.

#### **Библиографический список**

1. Афанасенко И.Д., Борисова В.В., Логистика снабжения: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. - с. 336.
2. Интернет-ресурс: [logistov.ru/.../raspredelitelnie-tsentri-mirovoy-opit-i-2.html](http://logistov.ru/.../raspredelitelnie-tsentri-mirovoy-opit-i-2.html).
3. Основы логистики: Учебник для вузов/ Под ред. В.Щербакова.- СПб, 2009.
4. Орлов А., Орлов В. О мерах по улучшению железнодорожного транс-

порта// Экономист. 2007. №8. – С.43.

5. Douglas Bade, James Mueller, Bryan Youd. Technology in the Next Generation of Supply Chain Outsourcing – Leveraging Capabilities of Fouth Party Logistics.
6. Манжосов Г.П., Титюхин Н.Ф., Логистика пришла в Россию// [www.cia-center.ru](http://www.cia-center.ru).
7. CALM Supply Chain & Logistics Journal, "Fourth Party Logistics: The Evolution of Supply Chain Outsourcing", DN Bauknight, JR Miller, 1999.

#### **Bibliographic list**

1. Afanasenko I.D., Borisova V.V., Logistics Management: A Textbook for universities. - St.: Peter, 2010. - With. 336.
2. Internet resource: [logistov.ru/.../raspredelitelnie-tsentri-mirovoy-opit-i-2.html](http://logistov.ru/.../raspredelitelnie-tsentri-mirovoy-opit-i-2.html).
3. Fundamentals of Logistics: A Textbook for high schools, Ed. Vladimir Shcherbakov .- SPb, 2009.
4. Orlov A., Orlov V. "On measures to improve rail transport // Economist. 2007. № 8. - p.43.
5. Douglas Bade, James Mueller, Bryan Youd. Technology in the Next Generation of Supply Chain Outsourcing – Leveraging Capabilities of Fouth Party Logistics.
5. Manzhonsov G.P., Tityukhin N.F., Logistics came to Russia // [www.cia-center.ru](http://www.cia-center.ru).
6. CALM Supply Chain & Logistics Journal, "Fourth Party Logistics: The Evolution of Supply Chain Outsourcing", DN Bauknight, JR Miller, 1999.

*Д.С. Щербakov*

## **АНТИКРИЗИСНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ КОНТРОЛЛИНГА ПРОЕКТОВ В ИННОВАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ**

### **Аннотация**

В статье рассмотрены особенности управления инновациями в условиях кризиса. Для оптимизации процесса управления инновационным бизнесом предлагается использовать набор показателей системной инженерии. Разработанный на базе подхода

«бережливого» производства метод контроллинга позволяет отслеживать отклонения метрик продуктивности от целевых значений, своевременно реагировать на них и оценивать устойчивость развития проекта.

### Annotation

The paper describes the features of innovation management in a crisis. To optimize the management of innovative business are encouraged to use a set of systems engineering indicators. Designed on the basis of the approach of "lean production" method of controlling the deviation of metrics to track the productivity of the target values, to react to them and evaluate the project sustainability.

### Ключевые слова

Контроллинг проектов, бережливое производство, инновационный бизнес, системная инженерия.

### Keywords

Project controlling, lean manufacturing, innovative business, systems engineering.

В условиях кризисной экономики одним из определяющих факторов ускорения процессов инновационной деятельности становится создание адекватной системы антикризисного управления. Новое слово в решении проблем антикризисного менеджмента связано с появлением такого феномена как бережливое производство, в котором фокус переносится на время выполнения бизнес-процесса, на тот полный набор действий, который создает нечто ценное для потребителя. В настоящее время среди специалистов отсутствуют однозначные оценки бережливого производства. Ряд исследователей отмечает значительный потенциал данной методологии в решении стратегических проблем инновационных предприятий [1, 2, 3], другие менее оптимистичны, приводя примеры неудач в попытках реализации концепции бережливости [4, 5, 6]. Характерной особенностью антикризисного инновационного менеджмента является комплексный проектно-процессный подход, обеспечивающий согласование возможностей конкретного инновационного предприятия и корпоративных интересов. В этой связи необходимо более подробно остановиться на анализе технологии управления про-

ектами вообще. Проекты в инновационном бизнесе представляют собой уникальную деятельность, имеющую начало и конец во времени, направленную на достижение заранее определенного результата/цели, создание определенного, уникального продукта или услуги, при заданных ограничениях по ресурсам и срокам, а также требованиям к качеству и допустимому уровню риска, требующие особой системы контроллинга. Контроллинг проектов охватывает планирование, измерение, дизайн, анализ, совершенствования и контроль бизнес-процессов. В первую очередь контроллеры в рамках проекта должны контролировать результаты, затраты и сроки реализации проекта; в качестве вспомогательного средства выступает план проекта, который разрабатывается с помощью многоуровневых графиков Гантта или методов сетевого планирования и управления. Следующим шагом является соблюдение инвестиционных затрат, для чего используются перспективные методы инвестиционных расчетов и финансового анализа. Для управления затратами на проект используются методы расчета затрат на объект, так как проект с точки зрения затрат может рассматриваться как заказ.

Продвижение проекта оценивается посредством установления отработки этапов и достижения целей. В долгосрочной перспективе основные направления деятельности инновационного бизнеса должны быть согласованы с корпора-

тивными целями и задачами. Безусловно, исследования и разработки относятся к таким видам деятельности и находятся в тесной взаимосвязи с целями и задачами корпорации (рис. 1).

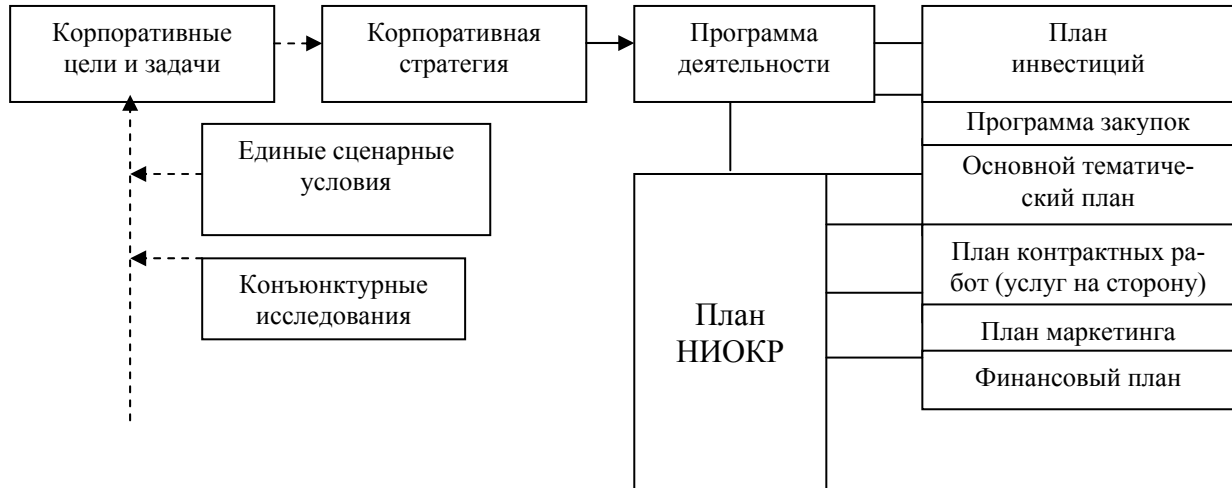


Рис. 1. Взаимосвязь корпоративных целей и задач с планом ниокр

Стратегическую коллаборацию в сфере НИОКР следует рассматривать в качестве альтернативы проведение исследований и разработок собственными силами или приобретение уже существующих в продуктовой линейке глобальных корпораций наукоемких технологий. Помимо понимания надлежащего места НИОКР в системе целеполагания и поддержания конкурентоспособности инновационного бизнеса, зачастую имеет решающее значение фактор времени в разработке новых продуктов, стимулирующий постоянный поиск нетрадиционных подходов к реализации сложных научно-технических проектов. Фокусирование инновационного бизнеса на достижении цели проекта предполагает переход от управления разрозненными процессами к непрерывной оптимизации всей проектно-ориентированной системы. Для этого формируются рабочие группы проектов из ученых, инженеров, рабочих и менеджеров, которые исследуют и анали-

зируют влияние различных научно-технических решений по разработке нового изделия, проектированию соответствующей производственной системы, оценке экономического эффекта альтернативных вариантов инновационного продукта.

Выбор проектов в инновационном бизнесе целесообразно осуществлять с использованием количественных и качественных методов бережливой концепции «шесть сигм» [7], как перспективной методологии антикризисного управления инновациями. Проблема определения портфеля проектов для реализации бережливой концепции «шесть сигм» с учетом интересов всех членов рабочих групп и идентификации подмножества проектов из портфели в целях своевременного достижения корпоративных целей является актуальной для большинства наукоемких компаний. По результатам исследования ключевых аспектов управления продуктивностью инновационного бизнеса [8] более 70 %

передовых глобальных корпораций активно используют в процессе проектного менеджмента статистические методы бережливого производства.

Бережливые инициативы инновационных корпораций направлены на постоянное совершенствование корпоративной культуры путем целеполагания как «сверху-вниз», так и «снизу-вверх». У них есть надежные и воспроизводимые прототипы наукоемких изделий и бизнес-процессов, которые четко формализованы и постоянно развиваются, что позволяет значительно уменьшить число процессов, которые не добавляют стоимость конечному про-

дукту и устанавливать соответствующие приоритеты проектов.

Портфолио менеджмент в рамках условий бережливой концепции «шесть сигм» представляет собой динамичный процесс, согласно которого перечень активных инновационных проектов постоянно актуализируется. В этом процессе новые проекты оцениваются и анализируются на предмет устойчивости развития и экономической эффективности, существующие проекты могут быть ускорены либо изменены по приоритету, а ресурсы непрерывно перераспределяются (таблица 1).

Таблица 1. Метод контроллинга проектов в инновационном бизнесе.

Шифр проекта	Приоритет проекта	Индекс устойчивого развития (MRI) Цель: 0,6	Отклонение от целевого значения (+/-)	Причина отклонения от целевого значения
Изотоп	B	0,45	-0,15	L <sub>t</sub> ↑
Суперкомпьютер	A	0,40	-0,20	L <sub>t</sub> ↑
Нанопротек	B	0,50	-0,10	T <sub>p</sub> ↓
Космос-2010	A	0,30	-0,30	L <sub>t</sub> ↑
Булава	A	0,40	-0,20	T <sub>p</sub> ↓
Инфраструктура	C	0,50	-0,10	L <sub>t</sub> ↑
Энергия-С	C	0,23	-0,37	T <sub>p</sub> ↓
Резонанс	A	0,60	0,00	-

При актуализации табличной формы приоритетных проектов формируются диаграммы Парето с учетом минимальных и максимальных значений факторов влияния на результат, что позволяет контроллерам обладать точными статистическими данными по ключевым

квантовым метрикам продуктивности и осуществлять информационно-аналитическую поддержку менеджмента при выборе оптимального решения, ориентированного на конкретное направление инновационного бизнеса (рис. 2).

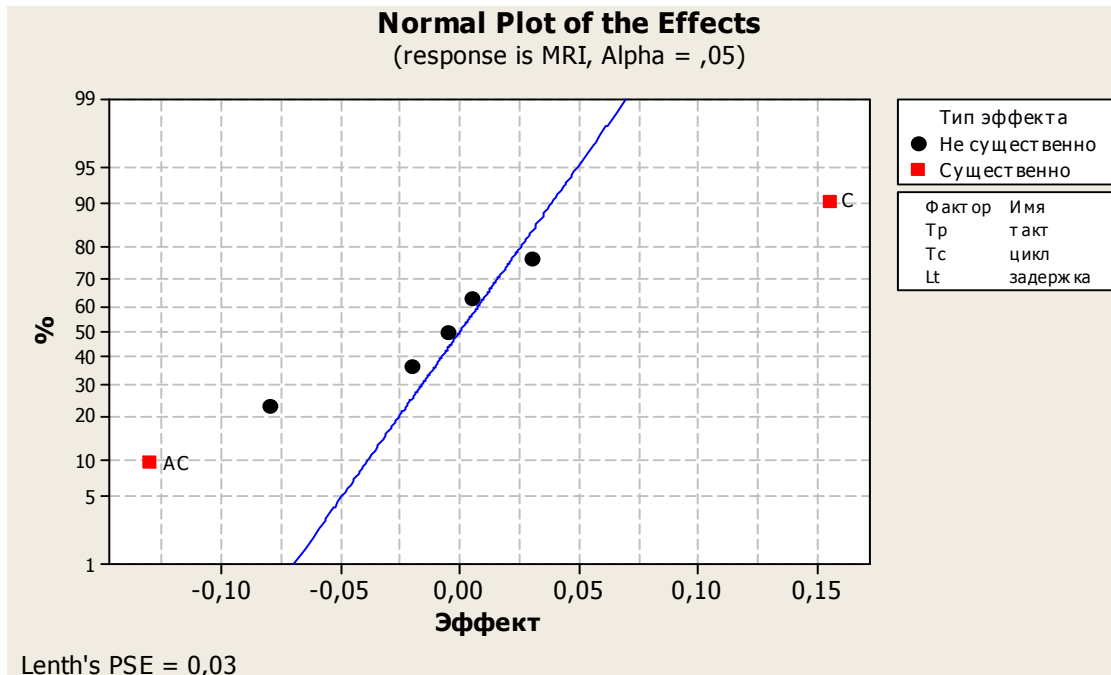


Рис. 2. Графическое выделение факторов, активно влияющих на устойчивое развитие проекта в инновационном бизнесе

На уровне направлений инновационного бизнеса альтернативные управленческие решения формируются на основе данных по отдельным проектам или их комбинациям. Альтернативы различаются также своим влиянием на показатели оборота, результата и денежных потоков, а также стабильности в будущих периодах. Речь идет об определенных вариациях объемов производства в натуральном/стоимостном выражении и потенциала (времени выполнения бизнес-процессов, производственных мощностей и рабочей силы). При подобных синхронных изменениях продуктовой программы и потенциала происходит изменение внутренних или внешних размеров инновационного предприятия, т.е. мощностей и мест расположения производств. В современном наукоемком производстве бизнес-процессы отличаются сложностью и многообразием. Некоторые инновационные предприятия производят всего несколько наукоемких изделий, в то время как другие реализуют тысячи научно-технических проектов. Тем не ме-

нее, основной задачей любого наукоемкого производства остается поиск баланса между приоритетными заказами (темами) и мощностями (ресурсами), то есть возможностью выпуска инновационной продукции в срок и в количестве, определяемом рыночным спросом. Под системой управления наукоемким производством подразумевают, прежде всего, действия по планированию и управлению запасами (материалы, комплектующие, сборочные единицы, готовая продукция, вспомогательные и операционные материалы) и производством (рабочая сила, оборудование), а также контроль этой деятельности посредством соответствующей информации. Для инновационного предприятия это основные элементы, от правильного управления которыми в большей степени зависят от объема выпуска, прибыль и оборотные средства. Приведенные в таблице 2 показатели традиционной системы планирования наукоемкого производства по конечному результату однозначно представляют лишь картину недофинансирования завода и не позво-

ляют оценить продуктивность производственной деятельности. В таких условиях становится возможной лишь оценка соотношения мощности завода с фактическими объемами выполненных работ. В основе традиционной системы планирования наукоемкого производства лежит информация о ранее закончен-

ных работах. Все расчеты ведутся с помощью коэффициента сложности новой работы для сопоставления затрат с аналогом. Коэффициент сложности определяет руководитель темы, располагающий наиболее полными данными о содержании новой работы.

Таблица 2. Номенклатура показателей традиционной системы планирования наукоемкого производства

Наименование показателя	Формула расчета показателя	Определение показателя
Мощность наукоемкого производства	$M_{пл.} = P_{о.пл.} \times \Phi_{пл.} \times K_{пл.}$ <p><math>P_{о.пл.}</math> - численность основных рабочих  <math>\Phi_{пл.}</math> - эффективный фонд рабочего времени</p>	Максимальный объем работ в нормо-часах, который может быть выполнен заводом в планируемом периоде
Эффективный фонд рабочего времени одного основного рабочего	$\Phi_{пл.} = H_{ф} \times K_{пл.}$ <p><math>H_{ф}</math> - номинальный фонд рабочего времени  <math>K_{пл.}</math> - коэффициент плановых потерь</p>	Эффективный фонд рабочего времени определяется путем вычитания из числа календарных дней в планируемом периоде (год, квартал, месяц) потерь, связанных с невыходом рабочих на работу в планируемом периоде по заранее необходимым, обусловленным причинам, по факту – в связи с потерями времени из-за целодневных простоев и прогулов
Плановый объем работ по выпускным позициям планируемого периода	$V_{пл.} = T_{пл.i} \times N_i - НП_i$ <p><math>T_{пл.}</math> - плановая трудоемкость i-го изделия  <math>НП_i</math> - незавершенное производство i-го изделия</p>	Количество изделий определенного вида, изготавливаемых производственной системой в течение определенного периода времени
Объем финансирования темы	$Q_{т.} = Q_{пл.} + K_{з.}$ <p><math>Q_{пл.}</math> - плановый объем финансирования  <math>K_{з.}</math> - денежные средства в заделе</p>	Совокупный объем финансирования позиции тематического плана в денежном выражении за период
Трудоемкость новой разработки по НИР	$T_{нир} = T_a \times (1 + K_c + K_n)$ <p><math>T_a</math> - время разработки аналога  <math>K_c</math> - коэффициент сложности  <math>K_n</math> - коэффициент новизны</p>	Норма времени на разработку по НИР, устанавливаемая на основе аналогов с применением коэффициентов сложности и новизны

Неграмотное управление этапами «исследования-разработки» жизненного цикла нового изделия является узким местом всей системы управления инновационного предприятия и прямо влия-

ет на длительность цикла разработки нового продукта. Подтверждением этого факта является негативная динамика загрузки мощностей типичного наукоемкого производства (рис. 3).

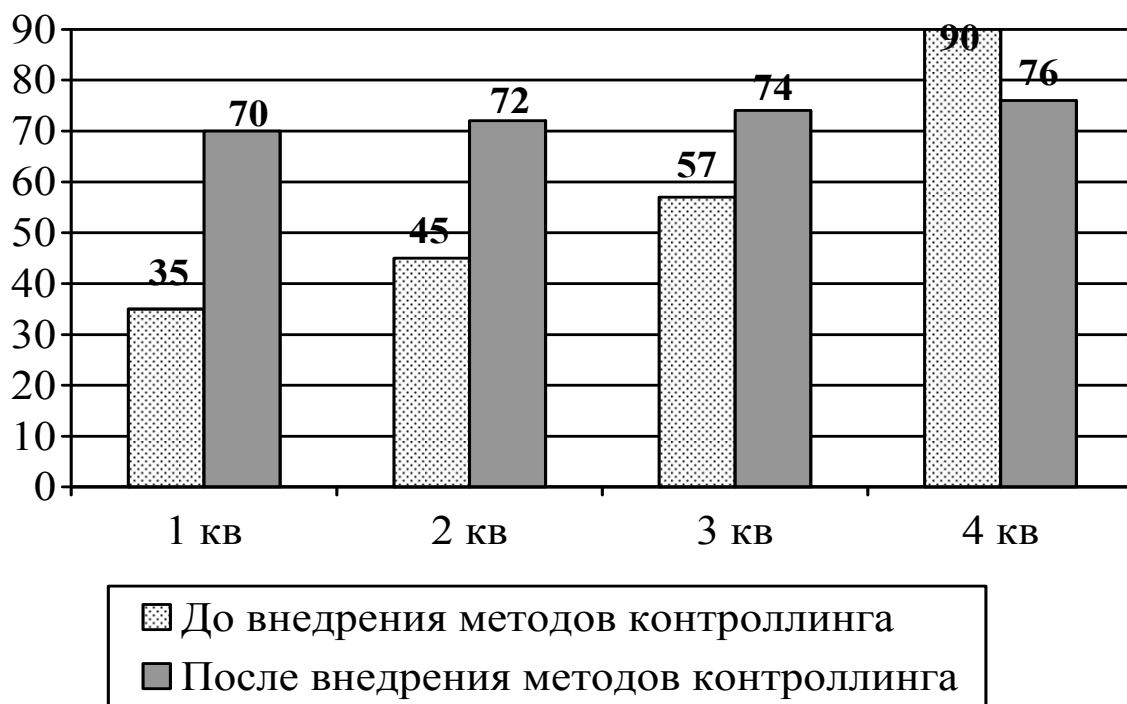


Рис. 3. Динамика загрузки мощностей наукоемкого производства до и после внедрения метода контроллинга

Загрузка мощностей крайне неравномерна. Коэффициент загрузки составляет 57 %. Для того, чтобы сбалансировать ресурсы и демпфировать циклические колебания в системе управления наукоемким производством, следует использовать метод контроллинга – управление по отклонениям (management by exception) [9, с. 62-64]. Важно задать рамочные условия надежного функционирования инновационной производственной системы, то есть максимально и минимально допустимые затраты времени для проведения конкретных видов исследований и разработок с учетом требований заказчика, которые обеспечивают оптимальное использование трудовых, материальных и

финансовых ресурсов. При этом, в качестве информационной базы могут выступить показатели системной инженерии: такт процесса, время задержки и цикла производства [10] (таблица 3). Время цикла производства после исключения задержек сравнивается со временем такта и вырабатывается соответствующее управленческое решение по настройке системы управления, исключению лишних обратных связей и выбору критического пути научно-технического проекта. Задержки могут быть связаны со временем отклика управленческой информационной системы, отсутствием четких требований к ниопр, неэффективным использованием машинного и рабочего времени и т.д.



Таблица 3. Номенклатура показателей системной инженерии инновационного бизнеса

Наименование показателя	Формула расчета показателя	Определение показателя
Время цикла производства	$V_p = \frac{V_t}{Q_c}$ $V_t$ - время обработки одного изделия $Q_c$ - кол-во изделий	Период времени, в течение которого ресурсы превращаются в готовое изделие
Время задержки	$L_t = \frac{Q_t}{C_p}$ $Q_t$ - кол-во операций в процессе $C_p$ - пропускная способность процесса	Время выполнения процессов/операций в наукоемкой производственной системе
Время такта	$T_t = \frac{T_w}{D_w}$ $T_w$ - доступное рабочее время $D_w$ - потребительский спрос	Темп выхода бизнес-процесса, который приводится в соответствие со спросом клиента

Результаты внедрения метода контроллинга в систему управления крупного инновационного предприятия свидетельствуют о том, что произошло повышение качества нового продукта и удалость сбалансировать использование всех видов ресурсов. Коэффициент загрузки мощностей существенно повысился и составил, в среднем, 73 % (см. рис. 3). Кроме этого, значительно увеличилась пропускная способность бизнес-процессов до 90 %.

#### Библиографический список

1. Кейси Д. Стратегическая трансформация: преобразование традиционной парадигмы «бережливого» производства в ключевую компетенцию. – NC: Lulu.com, 2009. – 224 с.  
 2. Хайнс С. Поддержание высокой производительности компании: стратегическая трансформация в ориентированную на клиента обучающуюся организацию. – FL: CRC Press, 1995. – 276 с.  
 3. Орзен М.А., Бэлл С.К. Бережливые ИТ: обеспечение и поддержание вашей бережливой трансформации. – NY: Productivity Press, 2010. – 349 с.

4. Кодама М. Рамочное управление: разработка бизнес архитектур для инноваций. – NY: Springer, 2009. – 172 с.  
 5. Румлер Г.А., Рамиас А., Румлер Р.А. Пересмотр концепции «белых пятен»: создание стоимости через процесс. – NY: John Wiley and Sons, 2009. – 251 с.  
 6. Найтингейл Д., Шринивасан Дж. За пределами «бережливой» революции: успешная и устойчивая трансформация предприятия. – NY: AMACOM, 2011. – 256 с.  
 7. Фиоре К. Ускоренная разработка продукции: шесть сигм + бережливое производство = пиковая производительность. – NY: Productivity Press, 2005. – 210 с.  
 8. Aberdeen Group Inc. Доклад по бережливой разработке продукции. – MA: Aberdeen Group, 2007.  
 9. Найду Н.В., Рао Т.К. Менеджмент и предпринимательство. – New Delhi: I. K. International Pvt. Ltd., 2009. – 292 с.  
 10. Щербаков Д.С. Квантовый контроллинг: проблемы, задачи, инструменты. // Микроэкономика. – 2010. – № 3. – с. 82-85.

### **Bibliographic list**

- 1.D. Casey, "Strategic lean transformation: turning traditional lean paradigms into distinctive competencies" (North Carolina: Lulu.com, 2009)
- 2.S. Haines, "Sustaining high performance: the strategic transformation to a customer-focused learning organization" (Florida: CRC Press, 1995)
- 3.M.A. Orzen and S.C. Bell, "Lean IT: enabling and sustaining your lean transformation" (New York: Productivity Press, 2010)
- 4.M. Kodama, "Boundary management: developing business architectures for innovation" (New York: Springer, 2009)
- 5.G.A. Rummler, A. Ramias and R.A. Rummler, "White space revisited: creating value through process" (New York: John Wiley and Sons, 2009)
- 6.D.J. Nightingale and J. Srinivasan, "Beyond the lean revolution: achieving successful and sustainable enterprise transformation" (New York: AMACOM, 2011)
- 7.C. Fiore, "Accelerated product development: combining lean and Six sigma for peak performance" (New York: Productivity Press, 2005)
- 8.Aberdeen Group, "The Lean Product Development Benchmark Report" (Massachusetts: Aberdeen Group Inc., 2007)
- 9.N.V. Naidu and T.K. Rao, "Management and Entrepreneurship" (New Delhi: I. K. International Pvt. Ltd., 2009)
- 10.D.S. Shcherbakov, "Quantum controlling: problems, goals, tools", *Microeconomics*, 3 (2010), 82-85

*Д.Н. Стришко*

## **ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ КАК ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ**

### **Аннотация**

В статье выделены критерии оценки эффективности финансового менеджмента организации. Рассмотрены различные подходы к решению задачи оценки стоимости компании. Обоснованно сделаны выводы о том, что рыночная стоимость компании и ее изменения могут служить объективным критерием оценки качества финансового менеджмента организации.

### **Annotation**

The article highlighted the criteria of evaluating of the efficiency of financial management of the organization. Various approaches to solving the problem of estimating the cost of the company are reviewed. Reasonable conclusions about what the market value of the company and its changes can serve as an objective criterion for evaluating the quality of the financial management of the organization are made.

### **Ключевые слова**

Финансовый менеджмент, стоимость компании, рыночная добавленная стоимость, экономическая добавленная стоимость, свободный денежный поток, добавленная стоимость акционерного капитала.

### Key words

Financial Management, the company's cost, market value added, economic value added, free cash flow, shareholder value added.

Накопленный мировой опыт и осмысление проблем повышения эффективности отечественного менеджмента актуализируют идею развития бизнес-процессов в системе управления предприятиями среднего и крупного бизнеса.

Проведение реинжиниринга бизнес-процессов организацией на самостоятельной основе предполагает наличие определенного организационного потенциала, который создает условия не только для выживания, но и для дальнейшего успешного развития в условиях рыночной экономики. Следует отметить, что влияние факторов рыночной среды на развитие бизнес-процессов не является упорядоченным, а в значительной степени носит случайный характер, что неизбежно приводит к дополнительным финансовым издержкам.

Таким образом, возрастает потребность глубокого теоретического осмысления роли финансового менеджмента (далее по тексту – ФМ) в обеспечении нового качества экономического роста и совершенствования управления предприятием. Необходимо не только усовершенствовать имеющиеся и применяемые инструменты и методы, но и развивать их многообразие, обеспечивая необходимое конкурентное преимущество предприятия.

В свете отмеченной проблемы необходимо найти критерии оценки эффективности финансового менеджмента в организации в условиях реализации проекта реинжиниринга бизнес-процессов, а для этого необходимо ответить на следующие вопросы:

Что следует понимать под эффективностью финансового менеджмента вообще?

Каковы могут быть критерии эффективности финансового менеджмента?

Каково влияние организационных и структурных изменений в организации, возникших в результате реинжиниринга бизнес-процессов, на эффективность финансового менеджмента?

Итак, что можно понимать под эффективностью финансового менеджмента?

Необходимо вспомнить, что ключевой задачей менеджмента любой организации по отношению к акционерам является повышение рыночной стоимости бизнеса. Следовательно, поскольку финансовый менеджмент – одна из важнейших составляющих менеджмента предприятия в целом, он имеет своей целью решение той же самой задачи. Более того, именно финансовый менеджмент имеет самое прямое и непосредственное отношение как к вопросам формирования этой рыночной стоимости, так и к вопросам ее количественных и качественных оценок.

По мнению автора, о степени эффективности финансового менеджмента можно судить по тем качественным и количественным изменениям в структуре капитала организации, которые в конечном итоге формируют рыночную стоимость самой организации. Кроме того, от знаний, навыков, умения финансового руководителя ориентироваться в текущей финансовой ситуации зависит стоимость, или, другими словами, затратность проводимых мероприятий, направленных на достижение желаемого уровня финансовых показателей, определяющих рыночную стоимость организации.

Необходимо отметить, что описание эффективности ФМ было бы не полным, если бы не было упомянуто

временном факторе. Ведь если поставить своей целью – добиться определенного уровня финансовых показателей деятельности предприятия, желаемого уровня можно достичь, условно говоря, за шесть месяцев, а можно и за три года.

Основываясь на вышесказанном, в качестве первого критерия можно предложить группу финансовых показателей деятельности организации, характеризующих ее рыночную стоимость, с заданными целевыми значениями этих показателей. Мерой степени соответствия целевого положения организации можно считать величину отклонения значений показателей в реальной жизни от заданного целевого значения.

Второй критерий эффективности – стоимость проводимых мероприятий и преобразований для достижения целевых значений показателей. Можно предположить, что финансовая служба организации способна рассчитать объем инвестиций, необходимых для достижения целевого положения организации. Тогда в качестве измерителя по второму критерию можно предложить стоимостное выражение отклонения понесенных затрат по отношению к плановому (идеальному) значению как в абсолютной, так и в относительной величине.

Третий критерий – промежуток времени, необходимый организации для достижения поставленной цели. Поскольку время проводимых преобразований также может быть спланировано заранее, то в качестве оценки можно принять отклонение фактически потраченного на проведение преобразований промежутка времени от его планового значения.

Итак, первостепенной задачей становится выбор и разработка критериев оценки эффективности ФМ в организации. Ранее упоминалось, что основная задача менеджмента предприятия в целом и его финансовой службы, в частности, состоит в максимально

возможном и скорейшем повышении рыночной стоимости предприятия. Исходя из данного постулата, вполне естественным будет предложить в качестве таких критериев именно те, на основании которых потенциальный инвестор и оценивает реальную рыночную стоимость компании.

В настоящее время в различных источниках представлены разные точки зрения по проблеме оценки рыночной стоимости компании, оценки стоимости акций компании, целях и областях применения этих критериев развития компаний [2,3,4]. Рассматриваются различные варианты подходов к оценке стоимости компании и выбирается наиболее подходящий, с точки зрения решения задачи оценки эффективности финансового менеджмента организации.

Как известно, рыночная стоимость актива есть та цена, которую инвестор готов заплатить за этот актив. Инвестора при этом в первую очередь интересует, какой денежный поток приобретаемый актив способен формировать в будущем, как он распределен во времени, какова волатильность генерируемого активом денежного потока. Учитывая временной фактор стоимости денег и связь риска с доходностью, определяют ожидания инвестора, как дисконтированный свободный денежный поток, генерируемый активом в будущем:

$$V = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{FCF_t}{(1+i)^t}, \quad (1)$$

где FCF – значение свободного денежного потока в прогнозном периоде (free cash flow),

$i$  – ставка дисконтирования,

$t$  – интервал периода прогнозирования (предполагаемое время эксплуатации актива).

Данная формула справедлива как для отдельно взятого актива, так и для оценки компании в целом. Однако формула оставляет открытыми две основ-

ные проблемы: как правильно спрогнозировать свободный денежный поток, генерируемый компанией, и как учесть все риски, связанные с ее деятельностью на всем прогнозируемом периоде.

Так как длительность периода прогнозирования, как правило, не определена, то формула (1) чаще представляется в виде (2):

$$V = V(T) + PV(V(T + 1, \infty)), \quad (2)$$

где  $V(T)$  – стоимость компании за некоторый фиксированный период функционирования  $T$ ,

$V(T+1, \infty)$  – остаточная стоимость компании за последующий неопределенный период ее функционирования.

Как видно из приведенной формулы (2), период прогнозирования в данном случае условно делится на два временных отрезка – первый, имеющий фиксированную длительность 3-5 лет, в течение которых возможен более-менее реалистичный прогноз деятельности компании, окружающей ее макроэкономической среды и других, влияющих на деятельность компании факторов, и второй, для которого ставка дисконтирования и значение годового Cash-Flow условно принимаются постоянными, равными соответствующим значениям последнего года фиксированного периода прогнозирования. Соответственно стоимость компании в данном случае определяется как сумма оценок ее стоимости на фиксированном отрезке прогнозирования и на последующем периоде ее работы.

Остаточную стоимость компании в последующем неопределенном периоде можно оценить, используя формулу Гордона, по следующей формуле:

$$V(T + 1, \infty) = \frac{FCF(t=T+1)}{i-g}, \quad (3)$$

где  $g$  – среднегодовые темпы прироста свободного cash-flow, %.

Тогда в окончательном варианте формула (2) принимает вид:

$$V = \sum_{t=1}^T \frac{FCF_t}{(1+i)^t} + \frac{V(T+1, \infty)}{(1+i)^{T+1}}, \quad (4)$$

Таким образом, стоимость компании оценивается, исходя из ее способности генерировать чистый денежный поток в течение всего времени ее работы.

Второй важной модификацией формулы оценки стоимости действующей компании является формула, разделяющая свободный денежный поток FCF на два: первый – поток, генерируемый действующим бизнесом компании  $FCF_0$ , второй – поток, генерируемый перспективными проектами компании в будущем –  $FCF_j$ :

$$FCF_t = FCF_{0t} + \sum_j^n FCF_{jt}, \quad (5)$$

где  $n$  – число новых инвестиционных проектов,

$j$  – номер проекта.

Тогда стоимость компании равна:

$$V = V_0 + V_{add}, \quad (6)$$

где  $V_0$  – стоимость компании при условии развития только существующего на момент проведения расчетов бизнеса,

$V_{add}$  – дополнительная стоимость компании, связанная с реализацией новых инвестиционных проектов, или стоимостная оценка перспектив ее будущего роста:

$$V_{add} = \sum_{j=1}^n NPV_j, \quad (7)$$

Таким образом, стоимость компании при успешной реализации ею инвестиционных проектов ( $NPV_j > 0$ ) увеличивается на величину NPV реализуемых проектов:

$$V = V_0 + \sum_{j=1}^n NPV_j, \quad (8)$$

Третий вариант оценки стоимости компании используется при наличии баланса компании на последнюю отчетную дату, из которого можно рассчитать инвестированный в компанию акционерный и заемный капитал и оценить добавочную рыночную стоимость компании (MVA):

$$V = BC + MVA, \quad (9)$$

где BC – балансовая стоимость собственного и заемного капитала, инвестированного в компанию по состоянию на последнюю отчетную дату (по данным баланса),

MVA – рыночная добавочная стоимость (market added value), приведенная к моменту оценки компании (или последней отчетной дате) с помощью ставки дисконтирования, равной средневзвешенной стоимости капитала компании на момент оценки ( $i = WACC$ ):

$$MVA = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{EVA_t}{(1+i)^t} = PV(EVA_t), \quad (10)$$

где EVA – экономическая добавочная стоимость (economic added value), которая, по теории Стюарта, равна разнице между чистой операционной прибылью после налогообложения и суммой расходов на обслуживание капитала компании (CC) за тот же период времени:

$$EVA_t = EBIT_t - Taxes_t - CC_t, \quad (11)$$

где EBIT – операционная прибыль до налогообложения,

Taxes – сумма налога на прибыль по установленной ставке,

CC – сумма расходов на обслуживание капитала компании:

$$CC_t (Capital Charge) = BC_{t-1} \times WACC_t \quad (12)$$

где BC – балансовая стоимость собственного и заемного капитала компании.

При внимательном анализе приведенных форм оценки рыночной стоимости компании легко заметить, что в итоге оценивается именно способность компании генерировать свободный поток денежных средств.

Другими словами, свободный поток денежных средств, создаваемый в результате операционной деятельности и инвестиционных решений компании, эквивалентен потоку денежных средств, которые могут быть направлены ее инвесторам. Таким образом, не прибыль, не денежный поток как баланс поступлений и платежей, а именно способность компании создавать свободный денежный поток является важнейшим показателем ее экономической стоимости [3].

Итак, делается вывод: свободный денежный поток, генерируемый компанией, по своей сути, является нераспределенной долей прибыли, остающейся в распоряжении компании после уплаты налогов и выплат по обслуживанию капитала, тогда, исходя из формул (9), (10), (11), (12), можно записать, что стоимость компании определяется по формуле:

$$V = BC + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{EBIT_t - Taxes_t - BC_{t-1} \times WACC_t}{(1+i)^t} \quad (13)$$

Из приведенной формулы видно, что стоимость компании будет увеличиваться с ростом ее капитала BC, при этом необходимо стремиться к постоянному снижению средневзвешенной стоимости капитала WACC. Также стоимость компании возрастает с ростом получаемой прибыли за вычетом налогов и расходов по обслуживанию капитала.

Стоит обратить внимание на то, что в формуле (13) одновременно используется показатель ставки дисконтирования  $i$  и средневзвешенная стои-

мость капитала WACC, хотя ранее говорилось, что принимается  $i = WACC$ . Дело в том, что действительно принимается ставка дисконтирования  $i$ , равная WACC, по состоянию на момент начала прогнозного периода, с целью приведения будущей расчетной стоимости компании к настоящему времени. При этом в числителе формулы (13) применяется показатель средневзвешенной стоимости капитала компании, рассчитанный на каждый момент времени прогнозного периода  $t$ , где WACC зависит от конкретного соотношения и структуры капитала компании на этот момент времени. Таким образом, в силу различного временного положения данных показателей их одновременное использование в формуле правомерно.

Поиски критериев эффективности ФМ компании приводят к вполне очевидным и понятным критериям максимизации прибыли, увеличения капитала, при снижении его средневзвешенной стоимости, снижению налоговой нагрузки. При этом необходимо учитывать фактор временной стоимости денег и фактор риска.

На первый взгляд, задача выбора финансовых факторов стоимости и построения системы финансовых показателей кажется тривиальной и не требующей пояснений. Действительно, в настоящее время существуют различные схемы финансового анализа, такие, как: схема Дюпон, дерево ROIC. Казалось бы, почему бы не воспользоваться одним из данных подходов и не построить систему показателей на основании одного из них? Однако задача состоит в том, чтобы в основе системы показателей стояли только ключевые факторы, оказывающие непосредственное влияние на стоимость компании.

Финансовые факторы стоимости компании условно можно разделить на четыре основные группы:

1. Показатели стратегической эффективности компании.

2. Эффективность операционной деятельности.

3. Эффективность инвестиционной деятельности.

4. Эффективность финансовой деятельности.

Как уже было отмечено ранее, стратегическая эффективность деятельности компании может быть определена путем оценки влияния деятельности менеджмента на текущую рыночную стоимость компании. Необходимо отметить, что использовать само понятие стоимости компании для оперативного управления бизнесом весьма затруднительно по следующим причинам:

- Сама стоимость компании не всегда отражает исключительно результат работы менеджмента компании, так как подвержена влиянию внешних факторов, таких, как: текущая рыночная ситуация, поведение инвесторов и т.п.
- Расчет самой рыночной стоимости компании достаточно сложен для понимания рядовыми сотрудниками и не очевиден.

По указанным причинам представляется целесообразным для оперативной оценки рыночной стоимости компании использовать показатели на основе экономической прибыли, которые, с одной стороны, могут быть использованы в оперативном управлении компанией, а с другой – достаточно тесно коррелируют с рыночной оценкой стоимости компании.

Исходя из приведенных формул, видно, что согласно формуле (9) максимальная рыночная стоимость компании будет достигаться при максимуме критерия MVA – рыночной добавочной стоимости. MVA, в свою очередь, максимальна при максимуме EVA – экономической добавочной стоимости. А EVA является, по своей сути, прибылью, остающейся в распоряжении компании после уплаты налогов и расходов, связанных с обслуживанием капитала.

Таким образом, показатель EVA характеризует успехи менеджмента по достижению стратегической цели бизнеса – максимизации стоимости компании. Тогда для определения рычагов непосредственного воздействия на стоимость необходимо определить финансовые факторы, в наибольшей степени влияющие на экономическую добавленную стоимость.

Но у предлагаемой методики оценки экономической добавленной стоимости EVA есть существенный недостаток. Дело в том, что при детальном рассмотрении данной методики оказывается, что она применима в случае наложения ряда ограничений на деятельность оцениваемой компании. При этом самым существенным ограничением является условие применения формул и расчетов к некоей идеализированной компании, производящей и реализующей на рынке всего один продукт. В реальной жизни такое предприятие найти весьма трудно. Каждое производственное предприятие, как правило, стремится выпускать целую линейку продуктов, тем самым решая несколько задач: от оптимального использования имеющихся мощностей до снижения своих рисков за счет диверсификации производимой продукции. Таким образом, рассмотренный подход оценки EVA идеально применим к некоему идеализированному предприятию с единственным продуктом, со значительно большими трудностями применим к предприятию, выпускающему 2-3 продукта, и совершенно не годится для оценки предприятия, имеющего в своем ассортименте 15-20 наименований продуктов. Тем более, данный подход невозможно применить к компании, основным видом деятельности которой является оптовая торговля и ассортимент товаров составляет несколько тысяч наименований.

Кроме того, необходимо отметить еще некоторые слабые стороны традиционных подходов к оценке стои-

мости компании, заключающиеся, прежде всего, в том, что они не учитывают таких факторов, как: глобальная конкуренция на рынках, текущая экономическая ситуация (спады, подъемы), сложность существующих финансовых инструментов, используемых участниками рынка и т.п.

Указанных недостатков лишен метод оценки стоимости компании на основе расчета добавленной стоимости акционерного капитала SVA (shareholder value added). Одним из сторонников и авторов данного подхода является доктор экономических наук А. Раппапорт, автор книги «Создание стоимости акционерного капитала» [1].

Суть метода SVA определения рыночной стоимости компании заключается в расчете, за период прогнозирования, приращения либо уменьшения величины акционерного капитала компании, и на основании полученных расчетов делаются выводы об эффективности проводимой менеджментом предприятия политики.

В отличие от методов оценки стоимости компании, основанных на данных ее бухгалтерской отчетности, в основе метода SVA лежит принцип экономического подхода, благодаря чему метод нацелен на оценку будущего состояния стоимости компании, а не прошлого. При оценке стоимости компании на основе данных бухгалтерской отчетности возникают проблемы, связанные с тем, что в бухгалтерском учете стоимость когда-то приобретенных активов отражается по их первоначальной стоимости приобретения. Кроме того, свой вклад в оценку вносят различные варианты учетной политики предприятия, что делает оценку стоимости неоднозначной. Также бухгалтерские данные более ориентированы на цели аудита, а не на оценку эффективности и стоимости компании.

Основываясь на вышесказанном, можно сделать вывод, что эффектив-



ность финансового менеджмента организации может быть объективно определена на основании оценки рыночной стоимости компании и тенденции ее изменения в прогнозном периоде.

#### **Библиографический список**

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors. – 2<sup>nd</sup> ed., Revised and updated / New York: The Free Press, 1997. С. 224.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». 2005. С. 576
3. Ибрагимов Р. Можно ли управлять стоимостью компании, "капитализируя денежный поток"? // Рынок ценных бумаг. 2002. №16. С. 223.

4. Мордашев С. Рычаги управления стоимостью компании. // Рынок ценных бумаг. 2001. №15. С. 198.

#### **Bibliographic list**

1. Rappaport A. Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors. – 2<sup>nd</sup> ed. Revised and updated / New York: The Free Press, 1997. p. 224
2. Copeland T., Koller T., Murrin J. The cost of the company: assessment and management. – 3d ed. / Transl. from English – М.: JSC "Olympus Business". 2005. P. 576.
3. Ibragimov R. Can we control the cost of the company, "capitalizing cash flow"? // Securities market. 2002. №16. P. 223.
4. Mordashev S. Levers cost management company. // Securities market. 2001. №. 15. P. 198.

*Н.А. Романенко*

## **АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

#### **Аннотация**

Рассматриваются актуальные вопросы управления информационными рисками предприятий. Дается авторская классификация затрат на управление информационными рисками и теоретически обоснован их анализ, являющийся ключевым инструментом в системе управления информационными рисками. Анализ затрат произведен на основе применения методики совокупной стоимости владения (ССВ). В заключение приведен пример анализа затрат на управления It-рисков.

#### **Annotation**

The topical issues of information risk management enterprises. The author's classification of expenses on information risk management and theoretically substantiated their analysis, which is a key instrument in the system of information risk management. Cost analysis is made on the basis of application of a technique of the total cost of ownership (CERS). The conclusion is an example of the analysis of the costs of management of It risks.

#### **Ключевые слова**

Информационные технологии, информационные риски, обоснование затрат, методика совокупной стоимости владения, классификация затрат, анализ затрат

### Key words

Informational technologies, informational risks, cost justification, the total cost of ownership, classification of expenses, cost analysis.

Залог успешного ведения бизнеса сегодня — это использование современных информационных технологий (ИТ), автоматизирующих бизнес-процессы на предприятиях и дающих в перспективе значительные конкурентные преимущества. Информационные технологии являются не только средством получения дополнительной прибыли, но источником потенциальных угроз и уязвимостей для информационных активов предприятия. Отсутствие должного внимания к вопросам управления и финансирования информационной безопасности может привести к критическим последствиям для деятельности любой компании, независимо от профиля деятельности.

Количество преступлений в информационной сфере ежегодно в России возрастает в 3-4 раза. Размер материального ущерба от информационных преступлений за 2010-й год, совершен-

ных на территории России, составил 1,3 млрд.долларов. [1].

Динамика наиболее существенных угроз информационной безопасности, приводящих к значительным затратам, представлена на рисунке 1[2].

Очевидно, что обеспечение информационной безопасности — это ключевой элемент развития современного бизнеса.

Надо отметить, что не существует каких-либо универсальных организационных, экономических, технических или правовых мер, способных создать абсолютную защиту информационных систем предприятия.

Поэтому основная задача сводится к управлению информационными рисками, снижению остаточных рисков для приемлемого уровня в рамках комплексного подхода к обеспечению информационной безопасности предприятий.

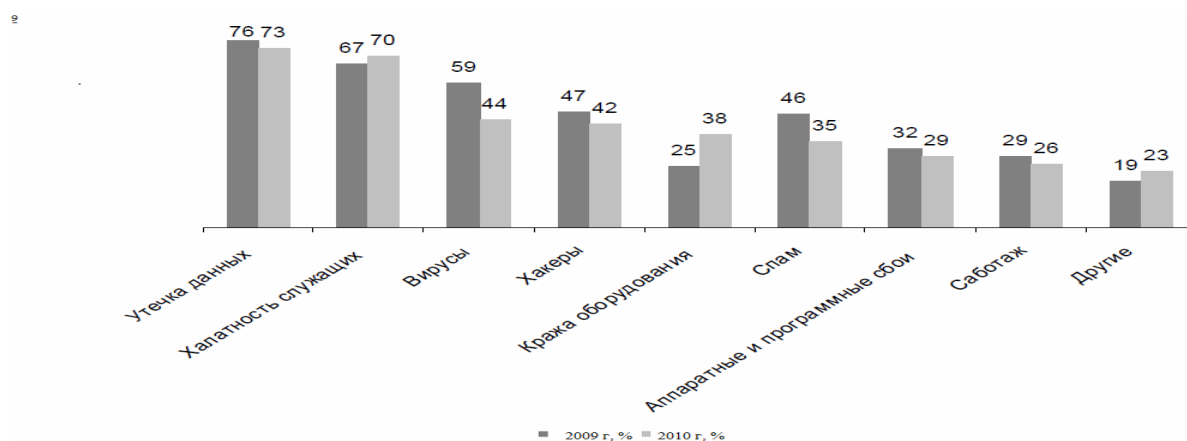


Рис.1 Наиболее существенные угрозы информационной безопасности, %.

Уже сейчас на отечественных предприятиях затраты на управление рисками информационной безопасности составляют до 30% всех затрат на информационные активы, и владельцы

информационных ресурсов серьезно рассматривают экономические аспекты обеспечения ИБ[3].

Для бизнеса необходимо аргументированное обоснование инвести-

ций информационной безопасностью, что, по сути, представляет собой анализ и обоснование затрат за управление информационными рисками.

Анализ затрат на управление информационными рисками – это инструмент управления, предназначенный для определения достигнутой степени защищенности информационной среды и обнаружения проблем при постановке задач поддержания требуемого уровня безопасности.

Целью проведения анализа затрат на управление информационными рисками является получение результатов в форме, наиболее полезной и удобной для тех, кто в нем заинтересован. Результаты анализа затрат должны показывать объективную картину, отражающую состояние информационной безопасности и существующие риски.

В обосновании затрат на управление информационными рисками можно выделить два основных подхода.

Первый подход – научный, который состоит в изучении и применении необходимого инструментария измерения уровня рисков информационной безопасности. Для этого оценивается стоимость информационных активов компании и потенциального ущерба от реализации информационных угроз. Если информация обладает определенной стоимостью, обозначены возможные угрозы и потенциальный ущерб, то возникает вопрос соразмерности расходов средств на управление информационными рисками.

Второй подход – практический, который состоит в поиске инварианта разумной стоимости средств защиты информационной системы предприятия. Ведь существуют аналогичные инварианты в других сферах, где значимые для предприятий события носят вероятностный характер. Эксперты-практики в области защиты информации информационных систем рассчитали оптимальное решение: стоимость системы управ-

ления информационными рисками предприятий должна составлять примерно 10-20% от стоимости информационных активов. В этом и заключается оценка на основе практического опыта (best practice). Можно обосновать затраты на управление информационными рисками, ссылаясь на общепринятые требования к обеспечению информационной безопасности "best practice", закрепленные в ряде стандартов (ISO 17799, например).

Для системного анализа затрат на управление информационными рисками можно применять положение методики определения совокупной стоимости владения (ССВ) [4]. Данная методика относится к первому подходу.

Методика (ССВ) была изначально предложена аналитической компанией Gartner Group в конце 80-х годов (1986-1987) для определения затрат на информационные технологии. В соответствии с этой методикой можно рассчитать совокупные затраты на информационные активы компании, учитывая все прямые и косвенные затраты.

Используя данную методику, можно:

- определить полные затраты на управление информационными рисками;
- сравнить расходы организации на управление информационными рисками с расходами на аналогичных предприятиях;
- оценить эффективность инвестирования в управление информационными рисками;
- обосновать расходование бюджета компании на управление информационными рисками;
- определить эффективность внедрения новых способов управления информационными рисками;
- определить соотношение затрат на управление информационными рисками и полных(прямых и косвенных) расходов на информационную систему;

- определить соотношение затрат на управление информационными рисками и доходов или прибыли.

В показатель ССВ включаются полные расходы на внедрение и использование системы управления информационными рисками организации в течение отчетного периода, например, календарного года.

Для проведения анализа затрат предлагается классифицировать затраты на управление информационными рисками (рис.2). При классификации учтена необходимость выделения затрат на управление информационными рисками из общих расходов на безопасность информационной системы, так как система управления информационными рисками является подсистемой информационной системы предприятия.

Представленная классификация затрат условна, поскольку идентификация, классификация и анализ затрат на управление информационными рисками — внутренняя деятельность компаний, и детальная разработка зависит от конкретных особенностей и профиля деятельности каждой организации. Главное при определении затрат на управление информационными рисками - взаимопонимание и согласие по статьям расходов внутри организации.

К единовременным относятся затраты на формирование политики управления информационными рисками в рамках общей политики управления безопасностью информационной системы предприятия, а именно: организационные затраты и затраты на покупку и установку средств защиты.

Противодействие информационным рискам осуществляется с помощью различных методов предотвращения рисков, применения финансовых и нефинансовых методов снижения затрат и ущерба от информационных рисков.

Механизмы предотвращения информационных рисков и нефинансовые механизмы снижения ущерба от рисков можно рассматривать вместе, их различие заключается в основном только в цели применения.

Финансовые механизмы снижения величины ущерба представлены в отдельной группе, потому что являются универсальным средством противодействия практически любому информационному риску.

Расчет расходов на управление информационными рисками можно производить за отчетный период эксплуатации существующей информационной системы предприятия на основании полученных статистических данных или за предполагаемый отчетный период использования разрабатываемой системы. В этом случае используется прогнозная информация.

*К затратам на противодействие информационным рискам относятся :*

- расходы на разработку (покупку) и внедрение средств, методов и технологий защиты;
- расходы на эксплуатацию механизмов противодействия информационным рискам, направленные на обеспечение непрерывности функционирования информационной системы предприятия

Финансовыми механизмами снижения ущерба от информационных рисков являются:

1. Создание денежного резерва.
2. Страхование информационных рисков.

При этом только страхование обеспечивает компенсацию ущерба, который уменьшается на сумму страховой выплаты в случае реализации рискового события. Денежные резервы дают возможность сокращать ущерб путем оперативного использования денежных средств из созданных резервов.



Рис.2. Классификация затрат на управление информационными рисками.

Системные затраты интегрируют все механизмы управления и защиты от информационных рисков в единую систему. К ним относятся: затраты на внесение изменений, внедрение нововведений, эксплуатация системы управления и защиты от информационных рисков.

Оценка общесистемных затрат осуществляется при подсчете суммарных затрат общесистемных ресурсов на управление информационными рисками и выражение их в денежной форме.

К затратам на ликвидацию ущерба относятся затраты на ликвидацию последствий реализации прямых или косвенных информационных рисков и затраты на невосполнимые потери от воздействия информационных рисков, то есть тот ущерб, который ни при ка-

ких условиях не будет возмещен никакими дополнительными расходами.

Нельзя полностью минимизировать все затраты на управление информационными рисками, но можно их привести к оптимальному уровню. Существуют виды как необходимых затрат, так и тех, которые можно уменьшить.

Общие затраты включают в себя сумму всех затрат на управление информационными рисками, их и позволяет определить методика ССВ, являющаяся целевой функцией управления рисками. Критерий оптимальность — это минимум целевой функции.

Недостатком методики ССВ является то, что с ее помощью нельзя сравнить результаты управления И-рисками на предприятиях разных мас-

штабов или в одной организации по различным годам.

Поэтому для сравнения эффективности управления информационными рисками кроме абсолютных величин показателей, целесообразно использовать относительные величины показателей.

Целесообразно соотносить затраты на управление информационными рисками с объемом проданной продукции или трудоемкостью.

При проведении анализа информационных рисков оценивается ценность информационных ресурсов.

Анализ затрат на управление информационными рисками является неотъемлемой частью методик, подобных

ССВ. Анализ затрат на управление информационными рисками целесообразно оформить в виде отчета по затратам на управление информационными рисками.

Отчет по затратам формулируется в финансовых терминах, содержит только объективную информацию, суть которой зависит от того, кому предназначен отчет, и представляется в виде таблицы. Например, составлен отчет за три информационных ресурса: "А", "Б" и "В", которые различаются видом содержащейся информации и только. Оценки стоимости ресурсов похожи, а технологии управления информационным риском сходны. Отчет по затратам будет представлен в следующей форме.

Таблица 1. Отчет по затратам на управление информационными рисками.

Затраты	Периоды			
	1	2	3	4
РЕСУРС "А"	=	=	=	=
Предупредительные	229	199	210	252
На контроль	594	617	607	615
На внутренние потери	986	1017	759	745
На внешние потери	504	530	488	429
Общие затраты на управление ИТ рисками	2313	2363	2064	2041
Общие затраты на управление ИТ рисками, отнесенные к объему продаж	1,05 %	1,1 %	1 %	0,9 %
Общие затраты на управление ИТ рисками, отнесенные к трудоемкости	1,95 %	2,05 %	1,55 %	1,45 %
РЕСУРС "Б "	=	=	=	=
Предупредительные	207	230	341	398
На контроль	895	950	917	926
На внутренние потери	1904	1936	1035	949
На внешние потери	621	599	614	633
Общие затраты на управление ИТ рисками	3627	3715	2907	2906

Продолжение таблицы 1

Общие затраты на управление ИТ рисками, отнесенные к объему продаж	1,15 %	1,2 %	0,95 %	0,95 %
Общие затраты на управление ИТ рисками, отнесенные к трудоемкости	2,55 %	2,6 %	1,45 %	1,35 %
РЕСУРС "В"	=	=	=	=
Предупредительные	185	243	300	348
На контроль	816	860	832	803
На внутренние потери	1188	1192	911	894
На внешние потери	1102	1067	723	569
Общие затраты на управление ИТ рисками	3291	3362	2762	2875
Общие затраты на управление ИТ рисками, отнесенные к объему продаж	1,25 %	1,25 %	1,05 %	0,95 %
Общие затраты на управление ИТ рисками, отнесенные к трудоемкости	1,95 %	1,95 %	1,55 %	1,45 %

Если проанализировать данные по 1-му и 2-му периоду, приведенные в таблице 1., то можно сделать вывод, что имеются очень большие внутренние потери на компенсацию нарушений политики управления информационными рисками для ресурса "Б", а также внешние потери для ресурса "В". Поэтому после 2-го периода был увеличен объем предупредительных мероприятий для ресурса "Б", что дало весомый эффект по снижению внутренних потерь к концу 3-го периода, и увеличена предупредительная деятельность для ресурса "В". После 3-го периода были снижены внешние затраты, а к концу 4-го периода - еще больше.

Использование анализа затрат на управление информационными рисками на практике фактически отсутствует либо встречается крайне редко из-за мнимой сложности ее использования, особенно на предприятиях малого и среднего бизнеса. При этом очевидна полезность данного мероприятия. Возможно использование методики ССВ на отечественных предприятиях для анали-

за затрат на управление информационными рисками вместе с методами для расчета возврата инвестиций (например, ROI- методика для расчета коэффициентов возврата инвестиций в инфраструктуру предприятия (Gartner Group)).

#### Библиографический список

- 1.«Русский» рынок компьютерных преступлений в 2010 году: состояние и тенденции». URL:[http:// www.group-ib.ru](http://www.group-ib.ru) (дата обращения 01.04.2011г)
- 2.Комплексная безопасность российского ИТ-бизнеса. URL:<http://integrum.ru> (дата обращения 05.04.2011г)
- 3.Петренко С., Симонов С. Информационная безопасность: экономические аспекты //Jet Info Online:сетевой журнал, 2003,№10 URL:<http://citforum.ru/security/articles/sec/index.shtml> (дата обращения 30.05.2011г)
- 4.R. Witty , J. Dubiel , J. Girard , J. Graff , A. Hallawell , B. Hildreth , N. MacDonald , W. Malik , J. Pescatore , M. Reynolds , K. Russell , A. Weintraub , V. Wheatman. -- The Price of Information Security. Gartner Research, Strategic Analysis Report,

K-11-6534 -- Gartner Research, Strategic Analysis Report, K-11-6534, June 2001

### **Bibliographic list**

1. "The Russian market of computer crimes in 2010: status and trends". URL: <http://www.group-ib.ru> (date of access 01.04.2011г)
2. Integrated safety and security of the Russian IT-business. URL: <http://integrum.ru> (date of access 05.04.2011г)
3. Petrenko From., Simonov P. Information security: economic aspects //Jet Info

Online:online journal, 2003, no.10 URLS: <http://citforum.ru/security/articles/sec/index.shtml>(data treatment 30.05.2011г)

4. R. Witty , J. Dubiel , J. Girard , J. Graff , A. Hallawell , B. Hildreth , N. MacDonald , W. Malik , J. Pescatore , M. Reynolds , K. Russell , A. Weintraub , V. Wheatman. -- The Price of Information Security. Gartner Research, Strategic Analysis Report, To-11-6534-- Gartner Research, Strategic Analysis Report, To-11-6534, June 2001

*М.Х. Булгучев*

## **АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕЛКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются основные направления альтернативной деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и личных подсобных хозяйств населения, помимо производства сельскохозяйственной продукции. Это актуально в условиях Республики Ингушетии, где природный колорит можно использовать для туризма и других целей, повышая этим доходность товаропроизводителей.

### **Annotation**

The article examines the main trends of alternative activity of peasant (farmers) and private subsistence farming of the population in addition to agricultural production. This is particularly true in the Republic of Ingushetia where the natural flavor can be used for tourism and other purposes, increasing the profitability of these commodity producers.

### **Ключевые слова**

Республика Ингушетия, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства граждан, альтернативная деятельность.

### **Key words**

Republic of Ingushetia, peasant farm, personal par time farms of citizens, alternative activity.

Несмотря на заметные успехи в производстве сельскохозяйственной продукции за последние годы, доходность фермеров не обеспечивает их семьям достойную жизнь. Каждый работающий на ферме, круглогодично трудясь, не достигает уровня заработной платы квалифицированного рабоче-

го, например, строительной индустрии. Из выборочного опроса фермеров Республики Ингушетии (РИ) видно, что ни они, ни члены их семей годами не выезжают на отдых и не организуют продолжительные развлечения, ссылаясь на отсутствие денежных средств. Нехватка финансов влияет на модернизацию хо-



зяйства, сдерживает воспроизводственные процессы, не обеспечиваются нормальные условия для поддержки здоровья товаропроизводителей. У владельца личного подсобного хозяйства, работающего в несельскохозяйственной сфере, эти условия относительно лучше. Работники других отраслей экономики были и раньше экономически и социально лучше защищены, чем колхозники или рабочие совхозов.

К сожалению, для основной массы действующих фермеров занятие в своём хозяйстве является единственным источником получения финансовых средств без альтернативы.

С момента создания фермерского хозяйства все взрослые члены семьи оставляют свои прежние места работы, лишаясь, таким образом, хоть какого-то стабильного заработка. Они постоянно ощущают нехватку оборотных средств, значительная часть из которых часто пребывают в долгах перед городскими родственниками или соседями, работающими в других сферах. Такое происходит, несмотря на то что в страну завозится достаточно много сельскохозяйственной продукции.

В начале периода, получившего название «перестройка», фермерские хозяйства признавались конкурентами коллективных хозяйств, а отсюда формировалось и отношение к ним. Такое состояние в Ингушетии сохранилось и сейчас, хотя появились некоторые признаки налаживания между ними взаимовыгодного сотрудничества.

Неуверенность в стабильных доходах (климатические факторы, отсутствие системы государственных закупок произведённой продукции и доступа к криминализированным рынкам, нежелание коммерческих банков работать с сельскими товаропроизводителями, слабое развитие кооперации и т.д.) не даёт фермерам стимула для ведения расширенного воспроизводства.

Опыт западных стран свидетельствует, что сельскохозяйственная деятельность не всегда является основным видом занятости фермерской семьи. Большинство из них занимается побочным производством, которое даёт равносильный доход. Во всём мире в поисках путей выживания мелкие фермеры вынуждены заниматься другими видами деятельности. В Финляндии, например, каждый фермер, кроме земельных угодий, имеет 30-40 га леса, занимаясь в межсезонье обработкой древесины и изготовлением пиломатериалов, строительных конструкций и др. Некоторые фермеры дополнительно к основной сельскохозяйственной деятельности занимаются туристическим бизнесом.

Члены семей части фермеров Ингушетии занимаются перепродажей отечественных автомашин, закупаемых в Москве и Московской области. Хотя они это делают примерно один раз в два месяца, доходы у них выше, чем у среднего фермера.

Фермеры живописного горного Джейрахского района Ингушетии при наличии финансовых средств имеют возможность приглашать отдыхающих в свои хозяйства, где им обеспечивается свежий горный воздух, декоративная природа с самыми различными лесными плодами, условия для охоты и рыболовства, туристические тропы к древним памятникам вайнахов – каменным башням. Жена и взрослые члены семьи фермера могли бы заняться приготовлением традиционных блюд для временно пребывающих, брать заказы на организацию групповых походов по горным местностям.

Практически во всех частных хозяйствах Ингушетии разводится птица. Их владельцы могли бы реализовывать не сырые яйца, а по более высокой цене яичный ликёр, что способствовало бы сокращению затрат времени при изготовлении кондитерских и других изде-

лий. В таком случае снизились бы издержки на транспорт и хранение.

Сельский туризм практически не развит в Ингушетии, хотя все условия для этого имеются. Доля сельского туризма в России по экспертным оценкам составляет примерно 1,5-2,0 %. Под сельским туризмом, широко распространённым в западных странах, понимается временное пребывание туристов в сельской местности с организацией отдыха или участия в сельскохозяйственных работах, используя на питание только местные продукты. Сельский туризм бывает оздоровительный, познавательный, экзотический, спортивный и детский. Во всех случаях важной особенностью является условие экологической привлекательности (1, с. 42), то есть здесь охвачен широкий спектр деятельности, для особо активных туристов можно даже предлагать участие в заготовке сена, уход за домашними животными, топку печей, заготовку дров и др.

Живописные места с редкими особями популяции зверей может показать Ингушский государственный заповедник «Эрзи», охватывающий части ландшафта Джейрахского и Сунженского районов.

В последние годы в регионах России начинают развиваться народные промыслы, которые раньше являлись традиционными, и могут привлекать мелких товаропроизводителей для хобби и дополнительных доходов. Это деревообработка и гончарное ремесло, плетение корзин, резьба по дереву, художественная вышивка, вязание, шитьё, изготовление домашней утвари и другое. У ингушей были традиционными изделиями: бурки, папахи, кинжалы, черкески, обработанная овчина. Это не требует капитальных вложений, но обеспечивает занятость семьи фермера в межсезонье, а также возможность использования дешёвых

материалов. Здесь нужна лишь поддержка местных властей. К тому же такая деятельность позволит увеличить поступления налогов в бюджеты местных уровней. Она полезна ещё и в деле воспитания молодёжи.

Важным направлением альтернативной деятельности и получения дополнительного дохода для фермерских хозяйств является сбор лекарственных трав, грибов, дикорастущих ягод.

Республика Ингушетия занимает территорию с исключительным разнообразием и неоднородностью растительного покрова, составляющим в настоящее время 1531 вид, который обусловлен сложным рельефом, географическим расположением, историей развития и другими природными условиями. На территории Ингушетии произрастает свыше 400 лекарственных растений, из них 64 – разрешённых к применению в научной медицине. Но воспитанное в духе советского времени выгоду от этого сельское население не получает, (особенно жители высокогорного Джейрахского района, где обилие разнотравья), ограничиваясь лишь выпасом мелкого и крупного рогатого скота.

Это необходимо использовать и для приезжающих на отдых, а толерантность к ним проявит фермер, организуя различные услуги. Обычные встречи на Кавказе часто переходят в деловые контакты.

Для организации такой предпринимательской деятельности органам местного самоуправления потребуется развить сеть приёмных пунктов и обеспечить население необходимыми инструкциями.

Интересным направлением является проведение мастер-классов по приготовлению традиционных блюд, пошиву национальных костюмов или платьев. Здесь нужны специально

обученные мастера. Всю эту деятельность можно координировать на базе кафедры «Технология и предпринимательство» Ингушского государственного университета.

В животноводческой отрасли традиционным для ингушей является коневодство. Разведение этих животных позволит фермерам за почасовую оплату предоставлять услуги отдыхающим, чтобы перемещаться во время походов в недоступные горные места, а также производить целебные напитки: айран и кумыс. Породистого конь стоит дорого, но покупатели всегда находятся.

В фермерских хозяйствах РИ, особенно в начальный период, используют достаточно много строительного материала. Покупная цена древесного материала на месте приобретения (северные регионы РФ) и отпускная в Ингушетии разнятся (в зависимости от сложившегося на данный момент сезонного спроса) в 3-4 раза. Конкуренция в строительном бизнесе Ингушетии очень жёсткая, но этот бизнес высокорентабельный (строится столица г. Магас, создаются промышленные предприятия). Поэтому некоторым фермерским хозяйствам, расположенным вблизи районного центра, целесообразно параллельно с основной деятельностью заниматься строительным бизнесом, то есть использовать незадействованную территорию двора под выгрузку, например, строительных досок, чтобы перепродать их в подходящий момент. Строительные материалы бывают дешёвыми в зимний период. В это время территория фермеров менее задействована в сельскохозяйственном производстве. Такой подход эффективно можно использовать хозяйствам, расположенным в г. Назрани, его муниципальных округах, г. Карабулаке и ст. Нестеровской, где имеются подъездные железнодорожные

пути, а также автодороги с твёрдым покрытием. Это будет способствовать быстрому накоплению первоначального капитала для фермеров.

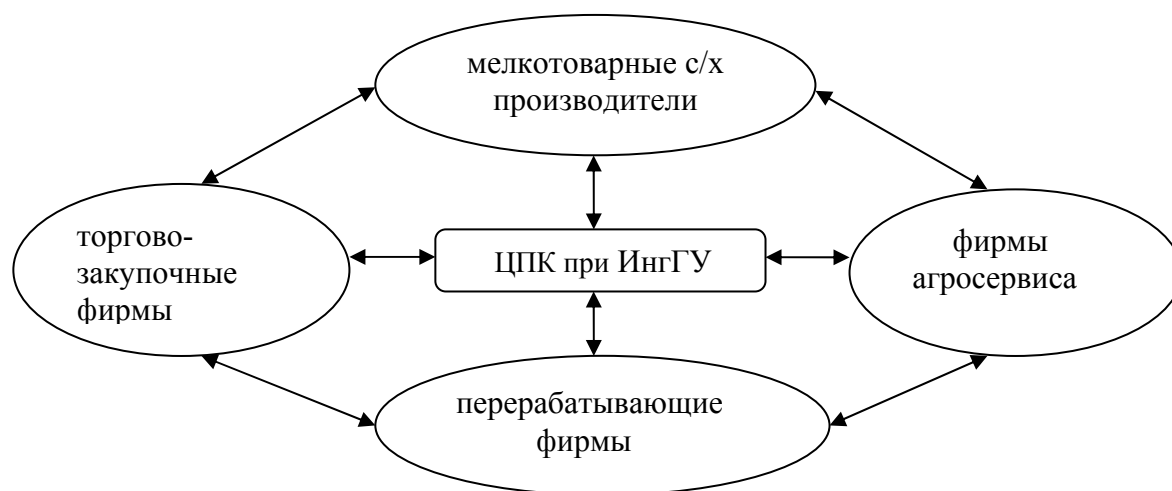
Если фермерские хозяйства в отдалённых населённых пунктах организовывать группами, то можно эффективно использовать интересный вариант альтернативной деятельности. Например, какой-либо преуспевающий фермер имеет сравнительно больше денежных доходов, чем его коллеги по соседству, значит, он может эффективнее использовать свои свободные денежные средства и отводимое для этого время: на расширение предприятия или заняться ещё какой-либо другой деятельностью, пользующейся высоким спросом. Например, приобретает относительно дорогостоящий зерноуборочный или силосоуборочный комбайн и в свободное от работы в хозяйстве время за почасовую оплату оказывает услуги в уборке урожая другим фермерам.

В фермерском хозяйстве Альфонса Сенн Федеративной Республики Германии (ФРГ) в 60-е годы занимались зерновым производством, и семья содержала до десяти коров. В связи с тем что площади у соседей стали увеличиваться, владелец фермы приобрёл по банковскому лизингу зерноуборочный комбайн и возложил на своего сына Гельмута оказывать услуги в уборке урожая. При накоплении (в течение полутора лет) определённой суммы денег, он приобрёл маломощный экскаватор и копал траншеи под канализации. Через 12 лет у него появилась известная в ФРГ фирма с его же фамилией - «СЕНН». Она имеет более трёхсот тяжёлой и иной техники (бульдозеры, самосвалы, башенные краны) и филиалы в Мюнхене, Равенсбурге и Дрездене. Фирма занимается сооружением коммуникации под будущие здания,

включая канализацию. Став состоятельным человеком, Гельмут управление фирмой передал сыну, занявшись разработкой карьер нерудных материалов (строительный песок).

В 2010 году из общего числа фермеров РИ 16 % были горожанами, а 15 % - жителями районных центров (2, с. 113). Все они занимались побочным малым бизнесом в торгово-закупочной,

перерабатывающей сфере, а также в пунктах сервисного обслуживания. Между фирмами этих отраслей и мелкими товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции хозяйства сложились прямые экономические отношения, которые координируются в центре подготовки и повышения квалификации кадров при Ингушском государственном университете (ЦПК при ИнгГУ) по следующему кластеру (рис. 1).



*Рис.1. Кластер экономических отношений мелких товаропроизводителей и фирм других отраслей в РИ.*

Доступ к банковским кредитам позволил бы фермерам быстрее диверсифицировать свою деятельность по таким направлениям, как:

- переработка сельскохозяйственной продукции в колбасные изделия, сыр, масло, йогурты, хлеб, крепкие напитки, соки, овощные и фруктовые консервы и так далее;

- организация сервиса в оказании гостиничных и транспортных услуг, выполнение своей техникой сельскохозяйственных работ для других фермеров, оказание консультационных услуг, особенно начинающим товаропроизводителям;

- розничная торговля собственной продукцией.

Все эти альтернативные услуги при желании могут оказывать не только фермеры, но и владельцы личных подсобных хозяйств. Однако прежде чем заняться другой побочной деятельностью, каждый товаропроизводитель должен понять, насколько лично такой бизнес привлекателен для него. Не каждый человек психологически готов работать, например, в сфере сервиса, принимать и обслуживать гостей, стараться им угодить, выполняя их желания. Если здесь нет проблем, то нужно разработать соответствующий бизнес-план, получить патент и начать своё альтернативное дело.

**Библиографический список**

1. Клименко Ю.И., Булгучев М.Х. и др. Организационно-экономические основы развития малых форм хозяйствования: Учебное пособие. – М.: ФГОУ ДПОС РАКО АПК, 2011.
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Ингушетии. Статистический ежегодник «Ингушетия в цифрах». – Магас, 2010.

**Bibliographic list**

1. Klimtnko J.I., Vasilyeva I.V., Mumladze R.G., Bulguchev M.H. and others. Organizational and economic foundations of small-scale: farming a manual. – M.: FGOY DPOС RAKO APK, 2011.
2. Territorial branch of the Federal State Statistics service of the Republic of Ingushetia. Statistical Yearbook. “Ingushetia in figures”. – Magas, 2010.

*Д.А. Строкань, Т.А. Шарыпова*

**ОЦЕНКА ЗАЩИЩЕННОСТИ  
РАСПРЕДЕЛЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ  
ОТ ПРОГРАММ ДИСТРУКТИВНОГО ХАРАКТЕРА**

**Аннотация**

Рассматриваются возможные подходы к количественной оценке потребительского качества антивирусной защиты распределенных информационных систем.

**Annotation**

The article deals with possible approaches to the quantitative evaluation of consumer's quality of antivirus protection in distributed information systems.

**Ключевые слова**

Распределенные информационные системы, антивирусные системы защиты, вирусная атака

**Keywords**

Distributed Information Systems, antivirus protection systems, virus attack

Развитие информационных технологий позволяет автоматизировать системы обработки информации различных предприятий и организаций, что способствует повышению уровня производства и эффективности управления.

Процессы глобализации и информационной интеграции, происходящие в мировой экономике, заставляют предприятия и организации применять распределенные информационные системы (ИС).

Распределенные ИС обеспечивают работу с данными, расположенными на разных серверах, различных аппаратно-программных платформах и хранящимися в различных форматах. Они легко расширяются, обеспечивают интеграцию своих ресурсов с другими ИС, основываясь на открытых стандартах и протоколах, предоставляют пользователям простые интерфейсы.

Однако эффективной работе таких систем препятствуют различные вредоносные программы, развитие ко-

торых происходит достаточно быстрыми темпами.

1. Опасность вторжения вирусов и другого вредоносного кода в корпоративные информационные системы.

2. Причиняемый ущерб с каждым годом возрастает.

Задача обеспечения антивирусной защиты корпоративной сети – одна из первоочередных задач в процессе построения комплексной защиты любой информационной системы.

**Постановка задачи.** Пусть имеется распределенная информационная система (РИС), безопасность которой обеспечивается системой антивирусной защиты (САЗ). РИС содержит определенное количество информационных

объектов (процессорных узлов, массива хранимой информации). Необходимо найти вероятность и время блокировки вирусной атаки САЗ.

**Предлагаемый метод решения задачи.** Путем сбора информации и анализа различных вредоносных программ составлен перечень выполняемых ими функциональных операций. С помощью метода экспертных оценок определено максимальное, минимальное и наиболее вероятное время блокировки системой защиты выполнения каждой операции. В качестве экспертной группы привлечены специалисты в области информационной безопасности. Фрагмент перечня функциональных операций приведен в таблице 1.

*Таблица 1. Фрагмент перечня функциональных операций и время их блокировки*

№	Функциональная операция	t max(сек)	t min(сек)	t вер(сек)
1	чтение данных файлов	5,58	0,70	1,87
2	чтение данных папок	8,58	0,70	1,78
3	запись данных в файлы	6,29	1,35	2,47
4	чтение атрибутов файлов	1,76	0,50	1,01
5	чтение атрибутов папок	1,68	0,33	0,84
6	запись атрибутов файлов	2,10	0,50	1,01
7	запись атрибутов папок	2,35	0,52	1,04
8	чтение дополнительных атрибутов файлов	2,68	0,39	1,04
9	чтение дополнительных атрибутов папок	2,68	0,40	1,21
10	запись дополнительных атрибутов файлов	3,93	0,50	1,49
11	запись дополнительных атрибутов папок	3,60	0,54	1,49
12	создание файлов	2,48	0,32	0,93
13	создание папок	2,47	0,32	0,93
14	удаление файлов	2,89	0,40	1,21
15	удаление папок	2,39	0,57	1,29
16	чтение разрешений файлов	1,63	0,31	0,72
17	чтение разрешений папок	1,97	0,31	0,72
18	смена разрешений файлов	7,72	0,90	2,38
19	смена владельца файлов	7,88	0,90	2,54
20	смена разрешений папок	8,05	0,95	2,68
...	...	...	...	...

Пусть  $X(x^1, x^2, \dots, x^n)$  - функциональные операции вредоносных программ.

$t_{i, \min}^i, t_{i, \text{вер}}^i, t_{i, \max}^i$  - минимальное, вероятное и максимальное время блокировки операции.

В задаче действует большое число относительно равноправных факторов, а также число функциональных операций - более восьмидесяти, поэтому закон распределения времени можно считать

нормальным и применить вероятностную функцию Лапласа.

С помощью формул  $M(x^i) = (x_{i, \min}^i + 4x_{i, \text{вер}}^i + x_{i, \max}^i)/6$  и  $D(x^i) = [(x_{i, \max}^i - x_{i, \min}^i)]^2/36$  рассчитывается математическое ожидание  $M(x^i)$  и дисперсия  $D(x^i)$  для каждой функциональной операции. В таблице 2 представлен фрагмент результатов расчета математического ожидания и дисперсии

Таблица 2. Фрагмент результатов расчета математического ожидания и дисперсии.

Функциональная операция	$M(x^i)$	$D(x^i)$
1	2,29	0,66
2	2,73	1,72
3	2,92	0,68
4	1,05	0,04
5	0,90	0,05
6	1,11	0,07
7	1,17	0,09
8	1,21	0,15
9	1,32	0,14
10	1,73	0,33
11	1,68	0,26
12	1,09	0,13
13	1,09	0,13
14	1,36	0,17
...	...	...

Используя  $M(x^i)$  и  $D(x^i)$ , можно получить функцию распределения для всей группы функциональных операций. Из центральной предельной теоремы следует, что время блокировки группы функциональных операций распределено по нормальному закону с параметрами  $M$  и  $\sigma$ . Функция распределения будет иметь вид:

$$F(X) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{t-M^2}{2\sigma^2}} dt,$$

где  $M$  и  $\sigma$  рассчитываются по формулам

$$M(X) = \sum_{i=1}^n M(x^i) \quad \text{и}$$

$$\sigma(X) = \sqrt{\sum_{i=1}^n D(x^i)}$$

для всех рассматриваемых функциональных операций.

Находится математическое ожидание

$$M(X) = \sum_{i=1}^{113} M(x^i) = 304,87$$

и дисперсия

$$D(X) = \sum_{i=1}^{113} D(x^i) = 185,87$$

тогда

$$\sigma = 13,63$$

Теперь, по формуле

$$F(X) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{t-M^2}{2\sigma^2}} dt,$$

можно определить функцию распределения груп-

пы функциональных операций и воспользоваться ею, чтобы определить вероятность выполнения всей группой функциональных операций за промежуток времени от 318 до 290 секунд

$$F(290 < X < 318) = 0,70$$

Таким образом, можно сделать вывод: САЗ с вероятностью 70% блокирует вирусную атаку за промежуток времени от 290 до 318 секунд.

На рисунках 1 и 2 изображен график распределения и плотность вероятности для функции.

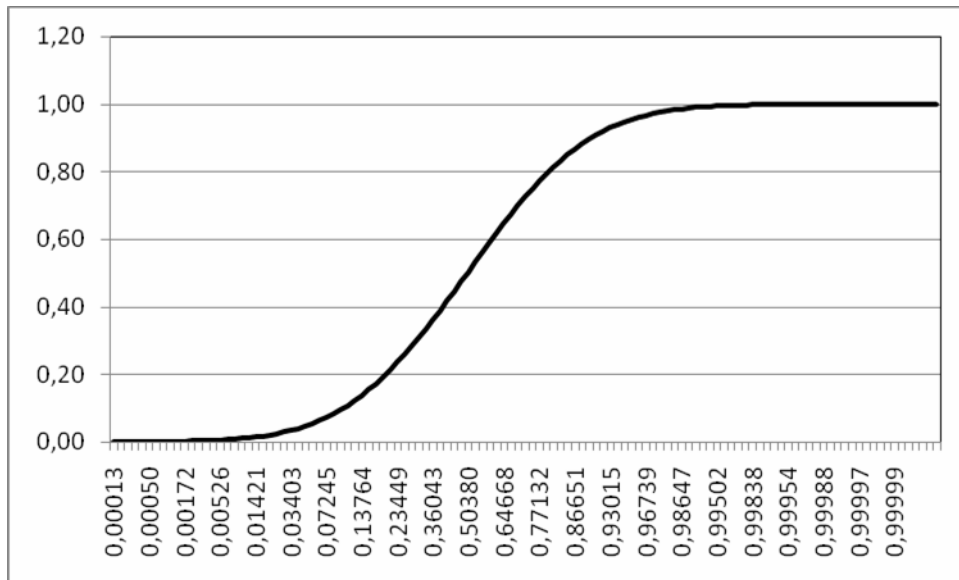


Рис 1. График функции распределения

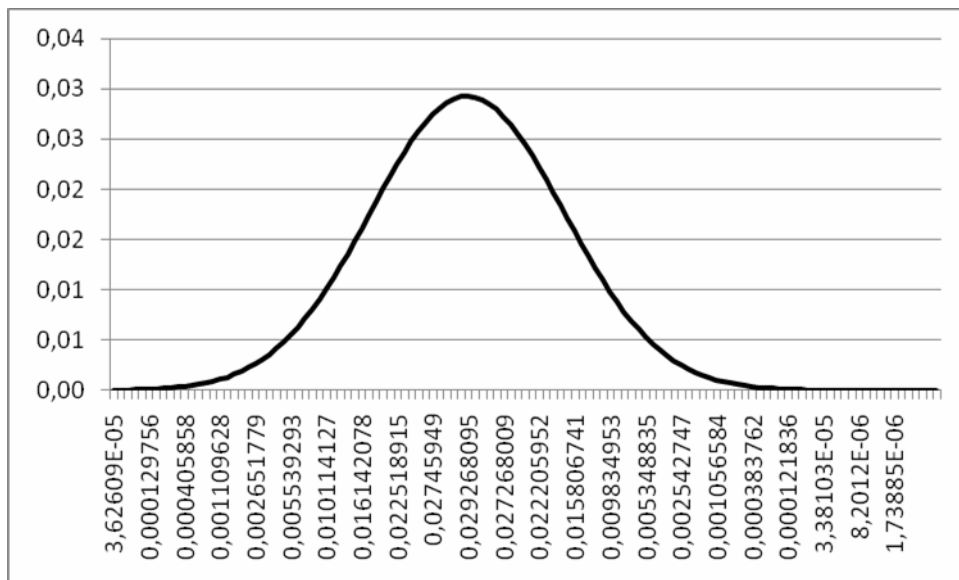


Рис 2. Плотность вероятности

С помощью формулы обратного нормального распределения

$P(qt - M_1 < l = 2F(l/\sigma) - 1)$ , определяется интервал времени, необхо-



димый САЗ для блокировки вирусной атаки с вероятностью 98%.

Где  $l$  – половина длины участка, симметричного относительно математического ожидания.

Таким образом, САЗ с вероятностью 98% блокирует вирусную атаку за промежуток времени от 273,23 до 336,51 секунд.

**Вывод.** Приведенная методика позволяет определить потребительское качество систем антивирусной защиты методом расчета вероятности блокировки вирусной атаки за определенный промежуток времени, а также необходимое время для блокировки вирусной атаки по заданной вероятности.

#### Библиографический список

1. Тищенко Е.Н. Анализ защищенности экономических информационных систем: Монография / РГЭУ «РИНХ». - Ростов н/Д. - 2003.
2. Тищенко Е.Н., Строкачева О.А. Оценка параметров надежности защищенной платежной системы в электронной коммерции // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ» №2 (22) 2006.
3. Коротаев Н.В. Методы сравнительного анализа программных средств реализации инфраструктуры открытых ключей в экономических информационных системах. Диссертация... кандидата экономических наук. - 2009.
4. Тищенко Е.Н. Инструментальные методы анализа защищенности распре-

ленных экономических информационных систем. Диссертация... доктора экономических наук. - 2003

5. Тищенко Е.Н., Строкачева О.А. Модель аудита информационной безопасности систем электронной коммерции // Научная мысль Кавказа Северо-Кавказский научный центр высшей школы, приложение № 14 (98) 2006.

#### Bibliographic list

1. E. Tishchenko. The analysis of economic information system's protection: Scientific study / RSEU "RINH. - Rostov n / D. - 2003.
2. E. Tishchenko, O. Strokacheva. Evaluation of reliability parameters of protected payment system in e-commerce // Bulletin of the Rostov State Economic University (RINH) № 2 (22) 2006.
3. N. Korotaev. Methods of comparative analysis of software tools for implementing in public key infrastructure of economic information systems. PhD thesis. - 2009.
4. E. Tishchenko. Instrumental methods for analysis of the protection of distributed economic information systems. Doctoral thesis. – 2003.
5. E. Tishchenko, O. Strokacheva. The audit model of electronic commerce systems' informational security / Scientific thought Caucasus, North Caucasus High School Research Center, Annex № 14 (98) 2006

## РАЗДЕЛ 3. СИСТЕМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*С.Э.Цвирко*

### О НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ РОССИИ

#### Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы системы управления внешним долгом России. Сделан вывод о необходимости расширения целей в сфере управления внешним долгом. Определены критерии лучшей практики и сделаны предложения по совершенствованию управления долгом России.

#### Annotation

The article discusses the main problems of the system of the Russia's external debt management. Conclusion was made about the necessity of the extension of the objectives in external debt management sphere. Criterion of best practices were defined and suggestions for improvement of Russia's debt management were done.

#### Ключевые слова

Система управления внешним долгом, мировой финансовый кризис, бюджетный дефицит, Центральный банк, частная внешняя задолженность.

#### Keywords

System of external debt management, world financial crisis, budget deficit, Central Bank, private external debt.

Под системой управления государственным внешним долгом следует понимать взаимосвязь бюджетных, финансовых, учетных, организационных и других процедур, направленных на эффективное регулирование внешнего долга и снижение влияния долговой нагрузки на экономику страны. Традиционно основными целями управления внешним долгом являются:

- поддержание объема внешнего долга на экономически безопасном уровне;
- обеспечение своевременного исполнения внешних долговых обязательств в полном объеме;
- минимизация стоимости обслуживания долга.

Мировой финансовый кризис выявил потребность в расширении списка целей, которые необходимо уста-

навливать и достигать при управлении внешним долгом.

Несмотря на некоторые улучшения в сфере внешнего долга с середины 2000-х гг., в целом система управления внешним долгом России работает неэффективно.

Одной из основных проблем современной системы управления государственным долгом в Российской Федерации является несовершенство законодательной базы. В законодательстве подробно не разъяснено само понятие "управление долгом", а также такие вопросы, как: цели государственных заимствований, система ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении государственной политики заимствований и управления государственным долгом. Существует

настоятельная необходимость в создании единого правового документа, который регулировал бы всю сферу управления долгом. До сих пор не создана единая и подробная база данных государственных долговых обязательств.

К процессу управления государственным долгом имеет отношение целый ряд структур: Правительство Российской Федерации, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Центральный банк, Внешэкономбанк (Государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности"). В связи с этим возникает проблема несогласованности действий, что влияет на качество управления долгом.

Противоречивая ситуация возникла в плане структуры внешнего долга Российской Федерации. Правительственный долг был бы значительно выше при включении задолженности, накопленной компаниями и банками с государственным участием (такими, как: Газпром, Роснефть, Роснефтегаз, Транснефть, ВТБ). Есть необходимость в изменении методологии составления статистики по внешнему долгу.

Следует отметить подверженность риску резкого ухудшения ситуации в сфере внешнего долга. Серьезной проблемой является быстрое накопление частной внешней задолженности – в условиях кризиса стали очевидными угрозы экономической безопасности России. В разгар мирового финансового кризиса, по данным Центрального банка на 1 октября 2008 г., внешняя задолженность российских компаний составляла 275,7 млрд дол., банков – 196,4 млрд дол. [2].

Объективными причинами роста внешней задолженности российских компаний и банков являются: более выгодные условия заимствования на внешнем рынке по сравнению с внутренним рынком; неготовность россий-

ской банковской системы к удовлетворению спроса со стороны заемщиков, неразвитость фондового рынка; повышение суверенного рейтинга и рейтинга частных заемщиков и реструктуризация задолженности для получения более выгодных условий заимствований; экспансия российских компаний на зарубежные рынки, часто осуществляющаяся на заемные ресурсы.

Негативным аспектом, связанным с внешней частной задолженностью, стало следующее: российские заемщики, как правило, не хеджировали риски, связанные со снижением стоимости своих активов, а также связанные с невозможностью рефинансирования своих долгов. Значительная часть долгов была обеспечена акциями в качестве обеспечения. В условиях снижения котировок ценных бумаг и в целом стоимости активов это приводило к требованиям увеличить залог (margin call).

Сложившаяся ситуация осложнила деятельность финансовых властей, в частности, Центрального банка. По мнению некоторых экспертов, наличие значительной внешней задолженности было одной из причин именно поэтапной девальвации рубля.

В целях недопущения потери контроля над стратегическими активами и во избежание репутационных рисков Государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)" было дано право предоставлять организациям кредиты в иностранной валюте для погашения или обслуживания кредитов, полученных этими организациями до 25 сентября 2008 г. Для возможности предоставления указанных кредитов Банк России разместил во Внешэкономбанке депозиты. Источником реструктуризации стали средства Фонда национального благосостояния.

Проблемы и сложности в области внешнего долга в ближайшее время связаны, во-первых, с намерением покрыть

дефицит бюджета за счет наращивания долгов. Согласно Федеральному закону № 308 «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов», в 2010 г. объем внешних заимствований Российской Федерации максимально мог составить 17,8 млрд дол. (фактически в апреле 2010 г. были выпущены еврооблигации Российской Федерации на сумму 5,5 млрд дол.), в 2011 и 2012 гг. – по 20 млрд дол. [5].

В настоящее время бюджеты многих государств не сбалансированы, потребности суверенных заемщиков в финансовых ресурсах растут, следовательно, стоимость заемных средств увеличится. Необходимо тщательно прорабатывать условия и момент выхода на еврооблигационный рынок.

Кроме того, в 2011-2012 гг. планируется увеличение размещений государственных ценных бумаг на внутреннем рынке [4]. Возможен эффект вытеснения частных заемщиков с внутреннего рынка. Компаниям и банкам, вероятно, станет труднее и дороже привлекать финансирование на рынке облигаций. Также необходимо учитывать, что проблемы с дефицитом бюджета испытывают и регионы, которые также будут вынуждены занимать финансовые ресурсы.

Во-вторых, сохраняются риски, связанные с возможностями выполнения своих долговых обязательств частными компаниями и банками.

Требует анализа намерение Центрального банка дестимулировать внешние займы банков и компаний. Банк России инициировал внесение поправок в Налоговый кодекс, чтобы повысить стоимость зарубежных финансовых ресурсов [1]. Согласно предложениям представителей Центрального банка, освобождаемая от налогообложения ставка привлечения внешних займов с 1 января 2011 г. уменьшена, что является экономическим обремене-

нием привлечения иностранного капитала.

Дестимулируя внешние заимствования, Центральный банк решает следующие задачи:

- 1 избежание резкого роста задолженности в корпоративном секторе;
- 2 ограничение притока валюты, который приводит к укреплению рубля;
- 3 избавление государства как заемщика от конкуренции на внешнем долговом рынке со стороны частных компаний и банков.

Однако налоговое законодательство – не основной критерий при выборе варианта источника финансовых ресурсов. Пока внешние займы остаются более привлекательными, чем российские. Именно внешние рынки капитала позволяют привлечь средства на гораздо более длительный срок и по более низкой стоимости. Представляется, что в первую очередь необходимо стимулировать внутренние сбережения и инвестиции через стабильность и привлекательность российских финансовых инструментов.

Как показала практика, чрезмерная зависимость от внешнего финансирования повышает чувствительность российской экономики к внешним шокам, препятствует развитию внутренних рынков капитала и провоцирует инфляционное давление.

Необходим комплекс мер по мониторингу структуры и объема корпоративной задолженности в рамках ее соответствия денежно-кредитной политике, проводимой государством. В целях улучшения управления государственным внешним долгом целесообразно осуществлять его координацию с частным внешним долгом. Также необходимо обратить большее внимание на внешние займы государственных и квазигосударственных компаний.

Таким образом, в системе управления внешним долгом России есть ряд

нерешенных вопросов как методологического, так и практического характера.

Цели в области управления внешним долгом, указанные выше, необходимо дополнить следующими:

- обеспечением стабильного обслуживания как внешних, так и внутренних обязательств страны при любой кризисной ситуации, мониторингом состояния с частной внешней задолженностью;
- гибким реагированием на изменяющиеся условия внешнего и внутреннего финансовых рынков и использованием наиболее благоприятных источников и форм заимствований;
- усилением привлекательности российских государственных и частных заемщиков, предотвращением резких колебаний цены обязательств на мировом финансовом рынке;
- прогнозированием и избеганием рисков, связанных со структурой долга;
- координированием государственной политики и политики внешних заимствований корпораций во избежание ненужной конкуренции на финансовых рынках и рисков, связанных с возможным невыполнением корпоративных обязательств;
- созданием комплексной, эффективной системы управления государственным долгом;
- совершенствованием учета и мониторинга государственного долга, внедрением прогрессивных технологий по управлению долгом, позволяющих контролировать состояние долговой нагрузки экономики и отслеживать ход выполнения государственных обязательств в режиме реального времени.

Целесообразно активно изучать и использовать лучшие практики (best practices) в сфере управления внешним долгом. К ним относятся следующие:

- Программа управления долгом и финансового анализа ЮНКТАД.
- Наставления по управлению государственным долгом, подготовленные МВФ совместно с Всемирным банком.

- Рекомендации Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ).

Что касается МВФ и Всемирного банка, то после основных Наставлений, опубликованных в 2001 г., в 2007 г. был выпущен документ «Улучшение практики управления долгом: уроки, извлеченные из опыта стран, и дальнейшие вопросы, требующие ответа» («Strengthening Debt Management Practices: Lessons from Country Experiences and Issues Going Forward»).

Общие критерии лучшей практики по управлению долгом следующие:

1 объектом системы управления долгом является вся совокупность прямых и условных обязательств, включая задолженность государственных и муниципальных унитарных предприятий; хозяйственных обществ, акции (доли в уставном капитале) которых принадлежат региональным (местным) органам власти, и кредиторская задолженность общественного сектора экономики;

2 управление долгом осуществляется на основе формализованных процедур;

3 политика управления долгом является частью бюджетной политики, а ее цели и задачи соответствуют стратегии социально-экономического развития страны;

4 управление долгом и привлечение заимствований осуществляется в соответствии с утвержденными и опубликованными количественными ограничениями;

5 планирование долговых обязательств осуществляется на основе комплексной оценки финансовых рисков бюджета с оценкой нескольких альтернативных вариантов развития;

6 информация об объеме и структуре долга, о нормативно-правовой базе управления долгом, о планах по привлечению заимствований, о других существенных параметрах публику-

ется в средствах массовой информации, в том числе в Интернете;

7 краткосрочные заемные средства привлекаются исключительно в целях поддержания ликвидности бюджета (для покрытия кассовых разрывов);

8 долг носит рыночный характер;

9 средне- и долгосрочные заемные средства, гарантии и поручительства привлекаются исключительно в целях финансирования инвестиционных расходов;

10 структура долга диверсифицируется по срокам заимствований, видам долговых инструментов и кредиторами;

11 заимствования осуществляются (рефинансируются) таким образом, чтобы обеспечить минимальные стоимость обслуживания и риск долга.

Необходимо ознакомиться с рекомендациями из Наставлений в области рисков и следовать им. Важнейшее направление совершенствования управления долгом – это развитие системы анализа и оценки рисков, связанных с долгами. Речь идет о валютном, рыночном, риске пролонгации, кредитном, операционном риске.

Что касается Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ), в целях совершенствования работы необходимо внедрять в действующую в Российской Федерации систему контроля за государственным долгом мировую практику контроля за эффективностью.

Предлагается использовать различные индикаторы состояния внешнего долга, в первую очередь динамические. Также необходимо уделять внимание оценке административной стоимости. Для этого рассчитывается показатель, равный отношению суммы расходов, возникших при управлении долгом, к сумме самого долга.

Уже несколько лет в Российской Федерации обсуждается вопрос о создании нового субъекта управления – дол-

гового агентства по управлению государственным долгом. Важно, чтобы новая организация стала не простым дополнением к уже существующим субъектам, а оптимизировала процесс управления государственным долгом России.

Целесообразно совместно управлять внутренним и внешним долгом. В мировой практике сторонники создания единой системы управления всеми государственными заимствованиями приводят следующие аргументы [3].

Во-первых, в последние годы усложнилась работа на финансовых рынках (более многочисленными и комплексными стали инструменты заимствований, возросли требования к управлению рисками, более сложными становятся технические системы управления государственным долгом). Единая система управления государственным долгом позволит более эффективно использовать знания и опыт, а также технические средства.

Во-вторых, подверженность государства рискам определяется структурой всего государственного долга. Единая система облегчит активное управление профилем риска. Для этого необходимо разработать систему показателей, методику анализа и оценки различных рисков по операциям с государственными долговыми обязательствами.

Объединение управления как внешним, так и внутренним долгом дает существенную экономию затрат на заимствования при активной стратегии менеджмента. В таком случае можно быстро замещать дорогостоящий долг более дешевым. У соответствующего агентства должна быть возможность быстро трансформировать внешний долг во внутренний и наоборот.

Необходимо также рассмотреть вопрос о целесообразности объединения управления как внешними пассивами, так и активами. Во-первых, сами по се-

бе способы урегулирования долга, в частности, конверсия, подразумевают использование активов. Это, например, относится к конверсии – долг/ инвестиции, долг/долг. Во-вторых, это позволит создавать информационную базу, накапливать богатый опыт практической деятельности и формировать специалистов.

Чтобы повысить уверенность участников рынка в способности правительства контролировать риски, необходимо разработать компьютеризованную систему управления долгом, позволяющую моделировать динамику задолженности и определять наименее рискованные варианты заимствований. При решении задач в области внешнего долга сталкиваются с такими серьезными трудностями, как: преобладание эмпирического подхода к проблеме задолженности, недостаточная научная обоснованность методов оценки последствий принимаемых решений, слабое использование математических методов в практической деятельности, серьезный разрыв в представлениях о финансовом процессе у экономистов и разработчиков информационных систем. Безусловно, решение проблемы урегулирования задолженности невозможно без моделирования и поиска оптимальных стратегий. Именно математическое моделирование управления внешним долгом предоставляет возможность на научной основе анализировать финансовые потоки, делать прогнозы и выбирать рациональные решения.

Для целей минимизации затрат на управление государственным долгом целесообразно законодательно закрепить процентное соотношение между номинальной суммой размещаемых долговых обязательств и расходов на их размещение, что станет преградой для значительных денежных вознаграждений финансовым консультантам, андеррайтерам, платежным агентам.

Таким образом, внешний долг должен быть управляемым и контролируемым. Действующая система управления внешним долгом России, хотя в целом выполняет возложенные на нее задачи, не лишена недостатков как в экономическом, так и в правовом аспекте и требует существенного улучшения.

#### **Библиографический список**

1. Банк России намеревается дестимулировать привлечение внешних займов компаний // <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1313372>.
2. Внешний долг Российской Федерации в национальной и иностранной валюте // [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_currency.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_currency.htm).
3. Зазян Р.В. Пути повышения качества управления государственным долгом Республики Армения // Проблемы современной экономики, 2005, №3 (15). <http://www.meconomy.ru/art.php3?artid=20934>.
4. Приложение 19 к ФЗ № 308 «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» // [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).
5. Приложение 21-2 к ФЗ № 308 «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» // [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

#### **Bibliographic list**

1. Bank of Russia intends to destimulate attraction of corporates' external borrowings // <http://www.finmarket.ru/z/nws/news.asp?id=1313372>.
2. External debt of the Russian Federation in national and foreign currency // [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_currency.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_currency.htm).
3. Zazyan R.V. Ways to increase the quality of Armenia's state debt management // Problems of modern economy, 2005, №3 (15). <http://www.meconomy.ru/art.php3?artid=20934>.

4. Appendix 19 to Federal Law № 308 «About federal budget in year 2010 and target period of 2011 and 2012 years» // [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

5. Appendix 21-2 to Federal Law № 308 «About federal budget in year 2010 and target period of 2011 and 2012 years» // [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

*И.С. Вазарханов*

## **СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «НАЛОГОВЫЙ ИНСТИТУТ»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

### **Аннотация**

Статья посвящена раскрытию содержания категории «налоговый институт», представленного как единство функциональных компонентов: налоговых правил; механизма реализации соблюдения правил; нормативных и фактических моделей поведения налогоплательщиков.

Суть налогового института – не в карательном воздействии на субъекты, а в стимулировании предпочтительного поведения, соответствующего правилам. В этом заключается предлагаемая новизна институционального подхода к изучению налоговой сферы.

### **Annotation**

Article is devoted disclosing of the maintenance of a category «tax institute», presented as unity of functional components: tax rules; the mechanism of realization of observance of rules; standard and actual models of behavior of tax bearers.

Essence of tax institute – not in retaliatory influence on subjects, and in stimulation of the preferable behavior corresponding to rules. Offered novelty of the institutional approach consists in it to studying of tax sphere.

### **Ключевые слова**

Налоговые институты; функциональная совокупность; правила – гарант – модель – санкции.

### **Keywords**

Tax institutes; functional set; rules – the guarantor – model – sanctions.

Многообразие налоговых отношений предполагает анализ более сложного образования, которое позволяет исследовать не только технические аспекты налоговой деятельности: параметры налогов (виды, ставки, сроки и способы уплаты), работу налоговых органов, но и более общие и сущностные аспекты налоговых отношений – влияние на экономику, социальную сферу общества, на благосостояние каждого гражданина. Таким исследуемым обра-

зованием выступает понятие налогового института, употребляемое в научной и публицистической литературе, которая обозначает совокупность субъектов налоговой сферы и способов их взаимодействия.

Термин «налоговый институт» использован в Налоговом кодексе [1] только один раз в наименовании и в тексте Статьи 11, без определения его понятия. В то же время содержание налоговой деятельности полностью соот-



ветствует понятию института, который определяется как «совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила» [2, с. 16]. Профессор ГУ ВШЭ В.В. Радаев уточняет, что само правило понимается как регулятивный принцип, подкрепленный легитимными правовыми или социальными нормами, который либо разрешает какой-то способ действия как возможный, либо предписывает его как желательный или даже обязательный, либо, наоборот, запрещает данный способ действия как неприемлемый [3, с. 18].

Институциональный подход в отечественных исследованиях финансов начал использоваться относительно недавно. При этом рассматриваются самые различные аспекты налоговой деятельности как формы проявления существующих и вновь формируемых налоговых институтов. Так, Г.Г. Нестеров [4, с. 13] рассматривает институты налогового контроля в составе: институт государственного управления налогообложения; институт регистрации и учета налогоплательщика в целях налогообложения; институт объекта налогообложения; институт налоговых обязательств; институт субъекта налогового контроля; институт форм и методов налогового контроля; институт налоговой ответственности.

Приветствуя развитие институционального подхода к исследованиям в налоговой сфере, следует отметить, что подобная детализация института налогового контроля представляется чрезмерной. Каждый из выделенных институтов не выражает сущности контрольной деятельности, а реализуется в едином комплексе налогового контроля, который и можно рассматривать как институт. Данный автор при анализе зарубежного опыта обеспечения прав налогоплательщиков выделяет институт «предварительного налогового регули-

рования» [4, с. 12], хотя характеризует данный прием как один из инструментов налогового права. Кроме того, наиболее часто используемое выражение в данном исследовании - «институты и механизмы налогового контроля» - устанавливает искусственную границу между институтами и способами контрольных действий. Даже если под институтами понимать преимущественно правила налоговых действий, они не могут рассматриваться в отрыве от способов реализации, что делает излишним уточнение «механизмы» контроля при употреблении понятия «институты».

Используется понятие института и для обозначения отдельных аспектов функционирования налоговой системы. У Г.Г. Нестерова указывается на «институт налоговых обязательств налоговой системы», который представлен совокупностью налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков – юридических и физических лиц на территории страны [4, с. 12]. В работе М.В. Васильевой рассматривается «институт налоговой оценки» как отдельный компонент налоговой деятельности [5]. М.Р. Пинская предлагает формирование «института финансовой эквализации», который должен обеспечить «многопараметрическую оптимизацию, нацеленную на нахождение оптимального соотношения (баланса) распределения налоговых доходов через механизм распределения налоговой базы как по вертикали властных отношений, так и по горизонтали» [6, с. 8-9]. М.Р. Пинская выделяет «институт налоговых стимулов», характеризуя их как не развитые на региональном уровне [6, с. 28].

Широко представлен институциональный подход в исследовании Д. А. Артеменко, направленном на поиск путей модернизации налогового администрирования [7]. В качестве института исследователь рассматривает само налоговое администрирование, которое

определяется автором как институт с нескольких позиций:

- как институт контроля за соблюдением налоговой дисциплины в целях обеспечения интересов государства, а также других экономических субъектов, находящихся в финансовой зависимости от бюджетных трансфертов [7, с. 3];

- как институт государственного регулирования, обеспечивающий реализацию полномочий налоговых органов [7, с. 7];

- как институт, обеспечивающий мобилизацию налогов и сборов на основе реализации принятой налоговой политики при участии различных органов государственной власти и местного самоуправления [7, с. 16]

- как новый институт налоговой системы по своему содержанию представляет собой комплекс особых организационно-правовых отношений, процедурно обеспечивающих реализацию взаимоотношений государства и экономических агентов по поводу исчисления и уплаты налогов в рамках сложившейся системы налоговых отношений между государством (муниципальными образованиями, представленными специальными уполномоченными органами-администраторами), и обязанными лицами (налогоплательщиками, налоговыми агентами, банками, регистраторами сделок (гражданского состояния, имущественных и иных прав) [7, с. 10].

Столь многостороннее понимание налогового администрирования как института практически ставит его на уровень самой налоговой системы, хотя в последнем определении налоговое администрирование выделяется как «новый институт налоговой системы», следовательно, существовали и старые. При этом определение механизма налогового администрирования, формулируемое как «структурированный комплекс легитимных правил управленческих действий специализированных ад-

министративных структур по исполнению налогового законодательства» [7, с. 11] и включающее наравне с методами, инструментами, принципами также «институты государственного контроля», по содержанию близко к понятию института администрирования, формулируемого самим автором. Предлагается формирование и развитие институтов как [7]: институт банковских гарантий; институт налогового консультирования; институт предварительных соглашений о ценообразовании, заключаемых налогоплательщиками с налоговыми органами.

Как видно, понятием институт охватывается широкий спектр деятельности и явлений хозяйственной жизни. При этом представленные различные виды налоговых институтов (администрирования, контроля, консультирования, регулирования) не уточняются авторами с точки зрения институциональной теории, преимущественно описывается их состав и структура, решаемые задачи и т.д.. Однако дальнейшая реализация данного подхода представляется затруднительной без четкого и однозначного определения категории «налоговый институт» с позиции институциональной теории, что представляется достаточно сложным. Исследователи подчеркивают, что «единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. Сохраняется дуализм старого институционализма и неинституциональных теорий» [8, с. 24]. Более того, выделяются различные национальные школы институционализма с достаточно противоположными позициями. Например, американские неинституционалисты рассматривают норму как результат выбора, а французские, наоборот, как предпосылку рационального поведения, в ходе которого и осуществляется выбор [8, с. 27].

По-своему определяют и само понятие институтов исследователи: «Определить, что такое институты, не-

просто. Институты весьма разнообразны, и определение должно быть достаточно общим, чтобы охватить все их разнообразие. Но общий характер определения может привести к утрате его смысла» [9, с. 25]. Основываясь на зарубежных разработках, М.И. Одинцова приводит несколько используемых определений данного понятия [9, с. 15]: как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике; как культурные нормы, вера, менталитет; как организационные структуры, например, финансовые институты - банки, кредитные учреждения; понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства); теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Исходя из перечисленных определений, налоговые институты могут рассматриваться и как определенные организационные структуры и как определенный пост, управленческая деятельность. С формальной точки зрения использование термина «налоговый институт» для обозначения определенных организационных структур (прежде всего налоговых органов) и функциональных действий - контроля, администрирования, реализации власти ошибочным не будет. Но это не позволит реализовать весь потенциал институционального подхода к пониманию института как системы правил и способов их исполнения, сформулированного Д. Нортонем. Отечественные и зарубежные исследователи поддерживают и уточняют понятие института: Д.М. Нуреев определяет институты как правила действий и систему мер их выполнения [8, с. 27]; А.А. Аузан рассматривает институт как совокупность, состоящую из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила [2, с.16].

Исследованию правил посвяще-

ны отдельные работы представителей институционального направления. В трудах Дж. Бьюкенена и Дж. Бреннана - «Основания правил» [10] обосновывается важность норм и правил во всех сферах жизни общества. При раскрытии содержания категории институт обращается внимание преимущественно на правила и нормы. Термины «правило», «нормы», «закон» достаточно содержательны, ясны и не нуждаются в дополнительных пояснениях. Если институт представлен «правилами и нормами», под ними подразумеваются рамки и ограничения какой-либо деятельности и механизмы их реализации. По определению А.А. Аузана: институт – это совокупность, единство правила и способа его реализации.

Данное положение интересно именно для отечественной правовой и хозяйственной практики и налоговой сферы. Могут существовать отличные законы, но без механизмов реализации и правоприменительной практики они так и останутся правилами, соблюдение которых будет оставаться только благим пожеланием или достигаться трудоемкими и затратными методами, препятствующими ведению самой деятельности.

В действительности (реальном влиянии на поведение индивидов), а не в провозглашении правил выражается содержание института, который создается специально для обеспечения какой-либо деятельности. На данный аспект специальной разработки как на важную характеристику обращает внимание А.А. Аузан, отмечая, что «важность разграничения закономерностей поведения на обусловленные институтами и определяемые другими причинами связана с правильным пониманием значения институтов в экономике» [2, с.16].

При анализе множества определений институтов А. А. Аузан допускает, что на практике можно пользоваться любым, но четко выделять базовые правила и механизмы принуждения к их

исполнению, «специально созданные людьми для этой цели». Правила – важный компонент, но институт действует только как единый комплекс, и это проявляется при сравнении экономических процессов в различных странах: «Даже если правила игры одинаковы в двух странах, различными могут быть сложившиеся нормы поведения граждан этих стран, их целевые установки, а также способы и методы контроля за соблюдением этих правил» [8, с.30].

Основное деление институтов на неформальные (общепринятые условности и этические кодексы поведения людей) и формальные – правила, созданные и поддерживаемые специально уполномоченными людьми (государственными чиновниками). Налоговые институты, безусловно, относятся к формальным, однако, в процессе своего функционирования они могут тесно взаимодействовать и с неформальными, например, с теневой экономикой, уходом от налогообложения.

Институты иногда сопоставляют с организациями - структурированными группами людей. Понятие организации наиболее близкое к институту, и зачастую присутствует подмена одного другим: «В литературе довольно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», которое, видимо, вызвано тем, что организации, подобно институтам, структурируют отношения между людьми. Но если институты – это «правила игры», то организации – это игроки» [9, с. 17]. Институты включают организации, они значительно шире, поскольку подразумевают правила действий этих организаций, их влияние на отдельных индивидов и другие сообщества. Кстати, можно предположить, что при отсутствии в Налоговом кодексе определения понятия «институт» происходит его подмена организацией. В то же время в Налоговом кодексе установлены ключевые элементы институционального состояния общества –

правила, и с этой точки зрения использование понятия «институты» в законодательном акте более чем оправданно.

Из сопоставления понятия института и организации следует, что категория организации достаточно общая. Организации, специально ориентированные на соблюдение правил, будут входить в состав институциональных образований. Кроме того, при выделении правил и норм как институциональной основы преимущественное внимание уделяется механизму санкций для регулирования исполнения данных правил. Итак, можно заключить, что категория «налоговый институт» шире понятия налоговой системы и, тем более, налоговых органов.

Роль налоговых органов - в соблюдении правил - налоговых законов. Налоговые органы представляют интересы государства, но это не означает, что они должны воздействовать на налогоплательщиков в интересах государства любыми средствами. Воздействия должны соответствовать правилам совершения налоговых операций, находиться в пределах компетенции налоговых органов. С другой стороны, деятельность налоговых органов по соблюдению существующих правил не должна ограничиваться предписанными процедурами и мероприятиями. На поведение субъектов хозяйствования возможно влияние с учетом ограничений существующих налоговых правил и механизмов обеспечения их исполнения.

Роль налоговых органов как элемента институциональной системы раскрывается в структуре реализации санкций, представленной в научном исследовании в виде функциональной совокупности [2, с.25-26]: Правило - Гарант правила - Модель поведения и фактическое поведение - Санкции (состав, правила выбора). На основе существующих правил гарант отслеживает фактическое поведение и при обнаружении нарушения реализует санкции для приведения

данного поведения к некоторой модели действий. Для раскрытия понятия налогового института его функциональная структура на основе представленных компонентов определена следующим образом:

- Правила действий - налоговое законодательство, включающее порядок выбора, принятия правил.

- Гарант правила - специальные организации, прежде всего - налоговые органы.

- Модель поведения адресата правила - действия налогоплательщиков по оформлению хозяйственных операций, ведению учета, начислению и совершению налоговых платежей.

- Совокупность санкций - штрафы, административная и уголовная ответственность.

- Механизмы действий гаранта, сопоставления фактического поведения с модельным - налоговый контроль и администрирование; выбор и осуществление санкций совместно с правоохранительными и судебными органами.

- Условия реализации правил - информационные, технические, квалификационные, финансовые и иные требования, которые необходимы для осуществления установленных правил.

Данная функциональная структура института определена для налоговой сферы и дополнена условиями реализации правил. Традиционно предполагается, что включение санкций достаточно, чтобы институциональные агенты сами обеспечивали условия выполнения правил. В налоговой сфере санкции выступают основным способом воздействия на налогоплательщиков. В тоже время реализуемость правил невозможна без наличия условий для совершения требуемых действий. Например, установить требование о представлении отчетности в электронной форме можно было еще в середине 90-х годов, но организации не имели соответствующей техники, не была развита теле-

коммуникационная инфраструктура, то есть не было условий для реализации данного правила. В настоящее время при взаимодействии налоговых органов с налогоплательщиками процедуры исполнения обязанностей рассматриваются как определенный сервис, требующий определенных условий: комфортности, информационной обеспеченности. Эти условия важны, так как суть института не в карательном воздействии на субъектов, а в стимулировании предпочтительного поведения, соответствующего правилам. В этом заключается предлагаемая новизна институционального подхода к изучению налоговой сферы. Существующие налоговые органы рассматриваются не столько как карающая организация, преследующая фискальные цели и формальное соблюдение правил, сколько как активный институциональный агент, воздействующий на субъекты хозяйствования с целью стимулирования их к добросовестному налоговому поведению.

В дальнейшем понятие «налоговый институт», будет включать единство следующих функциональных компонентов, проявляющихся регулярно в каждом действии:

- а) налоговых правил - законодательство и нормативная база, порядок документооборота, ведения учета, осуществления расчетов;

- б) механизма реализации и соблюдения правил - порядок работы, организация и управление налоговыми органами, осуществление ими администрирования, контроля, предоставления информационных сервисов;

- в) нормативных и фактических моделей поведения налогоплательщиков.

Итак, понятие «налоговые институты» обозначает триаду «правила-санкции-поведение», реализуемую в сфере налоговых отношений: действующие правила под контролем механизмов их соблюдения для достижения

определенных типов поведения. Ведущим компонентом налоговых институтов выступают правила, определяющие механизмы контроля и поведения налогоплательщиков, но важны и сами механизмы реализации правил и проведения контроля, прежде всего, действия налоговых органов, которые оказывают влияние на состав и совокупность правил, причем не только в карательном, но и в стимулирующем направлении. В поведении налогоплательщика реализуется воздействие налогового института, происходит ли устанавливаемое правило действие или нет. Вполне очевидно, что налоговое законодательство, налоговые органы, субъекты хозяйствования воплощаются в данном понимании института как единая система воздействия на налогоплательщика. Выделенные различные виды отдельных налоговых институтов - контроля, администрирования, регулирования - выступают проявлением институционализации налоговой сферы, формирования эффективных правил и механизмов их реализации.

Использование понятия «налоговые институты» позволяет более полно и содержательно рассматривать организацию налоговой деятельности, ее эволюцию, изменение как самих налоговых органов, так и условий, в которых они функционируют.

При всем разнообразии подходов к содержанию понятия «налоговый институт» возможность использования институционального подхода к налоговой деятельности достаточно очевидна: работа в налоговой сфере – это не что иное, как формирование и соблюдение налоговых правил и процедур. Ключевое правило налоговых отношений – обязанность платить налоги – закреплено на конституционном уровне. С институциональных позиций посредством налоговой деятельности в полном объеме реализуются ключевые функции государства в экономической системе. Для налоговых институтов это означает,

что все субъекты налоговых отношений должны активно участвовать в выработке и поддержании налоговых правил, роль которых не ограничивается операциями начисления-уплаты налогов, а представляет собой сложную систему координации, обеспечивающую развитие экономической системы. Реализация данной системы координации предполагает более широкую компетенцию налоговых институтов, делает необходимым комплексное изучение их потенциала для повышения эффективности государственного регулирования, а также определение направлений модернизации самих институтов, которые должны быть способны осуществить указанную выше координацию.

#### **Библиографический список**

1. Налоговый Кодекс РФ (часть 2) от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ (в последней ред. ФЗ от 03.06.2009 №120-ФЗ)// Собрание законодательства РФ. 2000 № 32. Ст. 3340; 2009. № 23. Ст. 2775.
2. Аузан А.А. Институциональная экономика - новая институциональная экономическая теория. - М.: Инфра-М, 2005. - 415 с.
3. Радаев В. В. Рынок как идеальная модель и форма хозяйства // Социологические исследования, 2003, № 9. - С. 18-29.
4. Нестеров Г. Г. Развитие механизмов налогового контроля в системе обеспечения экономической безопасности - Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. - М: Академии экономической безопасности МВД России, 2010.
5. Васильева М.В. Методические основы формирования института налоговой оценки// Система налогового менеджмента, учета, анализа и аудита в современном экономическом пространстве: материалы научно-практической интернет - конференции 1-31 марта 2005г.: в 2 т. – Орел: ОрелГТУ, 2005. Т.1.
6. Пинская М. Р. Гармонизация налоговых отношений в федеративном госу-

дарстве: Дис. ... докт. экон. наук: 08.00.10. - М.: ГОУ ВПО «МЭСИ», 2010 - 41 с.

7. Артеменко Д. А. Налоговое администрирование в России: механизм и направления модернизации: Дис. ... докт. экон. наук: 08.00.10. - Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2010. - 54 с.

8. Нуреев Р. М. Теория общественного выбора. - М.: ГУ ВШЭ, 2005. - 531 с.

9. Одинцова М.И. Институциональная экономика. - М.: ГУ-ВШЭ, 2008. - 397 с.

10. Buchanan J., Brennan G. The Reason of Rules. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

#### **Bibliographic list**

1. The tax Code of the Russian Federation (a part 2) from August, 5th, 2000 №117-ФЗ (in edition of the Federal law from 6/3/2009 №120-ФЗ)//Meeting of the legislation of the Russian Federation. 2000 № 32. Ar 3340; 2009. № 23. Ar 2775.

2. Auzan A.A. Institutional economy - the new institutional economic theory. - M: Infra Th, 2005. - 415 P.

3. Radaev V.V. Market as ideal model and a farm pattern//Sociological researches, 2003, № 9. - P. 18-29.

4. Nesterov G.G. Development of mecha-

nisms of tax control in system of maintenance of economic safety - Dis... Cand.Econ.Sci.: 08.00.10. - M: Academies of economic safety of the Ministry of Internal Affairs of Russia, 2010.

5. Vasileva M.V. Century Methodical bases of formation of institute of a tax estimation//System of tax management, the account, the analysis and audit in modern economic space: materials scientifically-practical the Internet - conferences on March, 1-31st 2005г.: in 2 т. - the Orel: OrelGTU, 2005. Т.1.

6. Pinsky M.R. Harmonization tax the relation in a federative state: Dis... The Doctor of Economics: 08.00.10. - M: GOU VPO «MESI», 2010 - 41 P.

7. Artemenko D.A. Tax administration in Russia: the mechanism and modernization directions: Dis... The Doctor of Economics: 08.00.10. - Rostov-on-Don: YFU, 2010. - 54 P.

8. Nureev R.M. Theory of a public choice. - M: GU ВШЭ, 2005. - 531 P.

9. Odintsov M. I. Institutional economy. - M: GU-VSHE, 2008. - 397 P.

10. Buchanan J., Brennan G. The Reason of Rules. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

*А.А. Пешкова*

### **НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация**

В статье обосновано влияние налоговой составляющей на систему финансовой стратегии предприятия. Представлены основные этапы стратегического налогового планирования, а также основные инструменты и методы налоговой оптимизации. Рассмотрена методика использования инструментов оптимизации налоговых обязательств на примере конкретной организации. Сделан вывод, что применение легальной схемы оптимизации налоговых обязательств позволило организации правомерно минимизировать налоговые платежи, а следовательно, увеличить входящий денежный поток, что в конечном итоге окажет влияние на результат реализации финансовой стратегии предприятия.

### Annotation

In article influence of a tax component on system of financial strategy of the enterprise is proved. The basic stages of strategic tax planning at the enterprise, and also the basic tools and methods of tax optimization are presented. The technique of use of tools of optimization of tax obligations on an example of the concrete organization is considered. The conclusion is drawn that application of the legal scheme of optimization of tax obligations has allowed the organization to minimize legally tax payments, and, hence, to increase an entering monetary stream that finally will influence result of realization of financial strategy of the enterprise.

### Ключевые слова

Налоговое планирование; налоговая оптимизация; инструменты и методы налогового планирования; налоговая безопасность; минимизация налоговых платежей.

### Key words

Tax planning; tax optimization; tools and methods of tax planning; tax safety; minimization of tax payments.

Важную роль в системе финансовой стратегии предприятия играет одна из ее составляющих, а именно – налоговая.

Оптимизация налоговых платежей влияет на финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта, в связи с чем разработка рациональной схемы налогового планирования является неотъемлемым элементом общей финансовой стратегии предприятия.

Основная задача стратегического налогового планирования – тщательное, всестороннее исследование на основе тенденций развития налоговой системы таких моделей и вариантов осуществления финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, которые бы в наибольшей мере отвечали глобальным стратегическим ориентирам предприятия с учетом прогнозов изменений во внешней экономической (налоговой) среде.

Процесс стратегического налогового планирования на предприятии должен включать в себя следующие этапы:

1. Исследование факторов внешней налоговой среды и налоговой политики государства. Такое исследование включает обязательный обзор

проектов нормативно-правовых актов и прогноз возможного развития событий, обзор и прогноз обычаев делового оборота и судебной практики, изучение экономико-правовых условий деятельности предприятия с учетом современного налогового поля и возможного его изменения в будущем.

2. Определение стратегических целей деятельности предприятия в области налогового планирования и общего периода формирования налоговой стратегии. Поскольку первоочередной целью принятия налоговых решений является максимизация рыночной стоимости предприятия, постольку главной целью деятельности предприятия в сфере стратегического налогового планирования является повышение уровня благосостояния собственников и увеличение рентабельности производства за счет снижения налоговых расходов. Период формирования стратегии предприятия в области налогообложения определяется продолжительностью периода формирования общей стратегии развития предприятия. Продолжительность такого периода зависит как от предсказуемости развития экономики в целом, государственной налоговой политики, конъюнктуры отдельных сегментов финансовых рынков, так и от отраслевой



принадлежности предприятия, его масштабов, стадии производственного цикла и т. д.

3. Разработку системы организационно-экономических и экономико-правовых мероприятий по обеспечению реализации налоговой стратегии. Данный этап предусматривает: составление прогнозов налоговых обязательств предприятия, в частности, при наступлении форс-мажорных обстоятельств; разработку вариантов схем финансовых, документарных и товарно-материальных потоков; составление сетевого графика соответствия использования налоговых, финансовых и коммерческих обязательств организации.

4. Оценку эффективности разработанной налоговой политики. Максимизация стоимости фирмы требует, чтобы цена всех используемых факторов производства и элементов расходов, создающих отрицательные денежные потоки, была минимизирована. Тем не менее расходы являются необходимым компонентом любой хозяйственной операции и косвенно оказывают содействие ее прибыльности. И если определенная статья расходов оправдана, то необходимо не элиминировать ее, а оптимально сократить связанный с ней отрицательный денежный поток. Учитывая то, что налоги являются необходимыми отрицательными денежными потоками, они могут существенно влиять на оценку этих потоков. Во многих случаях влияние налогов может стать решающим в принятии проекта. Таким образом, налоговая составляющая – необходимое (одно из главных) условий при выборе метода оценки проекта капитальных вложений.

В современных экономических условиях очевидна необходимость создания на предприятиях эффективной системы налогового планирования с учетом соблюдения требований налоговой безопасности, иными словами, оптимизация налоговых платежей при ми-

нимизации налоговых рисков в целях формирования эффективной финансовой стратегии предприятия. Рассмотреть процесс осуществления налогового планирования на российских предприятиях можно через призму обеспечения финансовой безопасности хозяйствующего субъекта в сфере налогообложения [1].

Вопросы возникающих при налоговом планировании рисков учитываются при выборе конкретных методов планирования, инструментов, которые может использовать организация для оптимизации налоговых платежей.

Действующее налоговое законодательство предоставляет хозяйствующим субъектам ряд возможностей для практической реализации налогового планирования.

Инструменты налогового планирования – налоговые льготы, специальные налоговые режимы, зоны льготного налогообложения на территории Российской Федерации и за рубежом, соглашения об избежании двойного налогообложения и т.д., позволяющие практически реализовать предусмотренные законодательством наиболее выгодные с позиций возникающих налоговых последствий условия хозяйствования [2].

Выбор конкретных инструментов включает их анализ с точки зрения налоговой безопасности.

В таблице 1 представлены основные инструменты и методы налоговой оптимизации.

При осуществлении налогового планирования организация создает определенную схему, в соответствии с которой она планирует осуществлять финансово-хозяйственную деятельность. Основная задача организации при этом состоит в том, чтобы правильно применить и сгруппировать используемые инструменты налоговой оптимизации с целью построения системы, позволяющей реализовать задачи налогового планирования наилучшим образом.

Схема налогового планирования представляет собой оптимальную структуру организации финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта, выработанную с

учетом соответствующих требований законодательства в качестве варианта оптимизации налогообложения согласно поставленным целям.

*Таблица 1. Характеристика инструментов и методов налоговой оптимизации*

Инструменты оптимизации	Методы оптимизации
1. Разработка приказа об учетной политике	<ul style="list-style-type: none"> <li>- установление в приказе об учетной политике метода признания доходов в целях налогообложения;</li> <li>- определение элементов учетной политики, касающихся амортизации: выбор метода начисления амортизации на основные производственные фонды, выбор срока полезного использования по амортизируемому имуществу и т.д.;</li> <li>- возможность применения лизинговых схем приобретения основных средств;</li> <li>- создание резерва по сомнительным долгам;</li> <li>- работа с просроченной дебиторской задолженностью;</li> <li>- формирование продажной цены товаров с учетом требований ст. 40 Налогового кодекса РФ.</li> </ul>
2. Оптимизация через договор	- использование гражданско-правовых договоров.
3. Применение льгот и освобождений	- использование различных льгот и освобождений, прямо предусмотренных действующим налоговым законодательством.
4. Специальные методы налоговой оптимизации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- метод замены отношений, например, замена договора купли-продажи основного средства на договор финансового лизинга или договор аренды;</li> <li>- метод разделения отношений, например, разделение договора купли-продажи имущества на собственно договор купли-продажи и договор на оказание информационно-консультационных услуг;</li> <li>- метод отсрочки налогового платежа: отсрочка с применением векселя, отсрочка возникновения облагаемого оборота путем перечисления денежных средств в последний день отчетного периода, отсрочка возникновения облагаемого оборота по схеме кредит-депозит и т.д.;</li> <li>- метод прямого сокращения объекта налогообложения, например, сокращение объекта обложения по налогу на имущество путем проведения инвентаризации или путем продления нормативного срока строительства;</li> </ul>

Подробнее методику использования инструментов налоговой оптимизации налоговых обязательств можно рассмотреть на примере общества с ограниченной ответственностью «Втормет».

Для оценки экономической эф-

фективности деятельности ООО «Втормет» необходимо провести анализ бухгалтерского баланса организации по основным показателям. В таблице 2 представлен агрегированный бухгалтерский баланс ООО «Втормет».

Таблица 2. Агрегированный бухгалтерский баланс ООО «Втормет» за 2009-2010 гг., (тыс. руб.)

Актив	2009 год	2010 год	Изменение	
			в абсолютном выражении	Темп роста
1. Внеоборотные активы	48300	28000	- 20300	- 42%
2. Оборотные активы:				
2.1 Запасы и затраты	87500	58800	- 28700	- 32,8%
2.2 Краткосрочная дебиторская задолженность	31500	108500	+ 77000	+ 71%
2.3 Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	3500	0	0	-
2.4. Прочие оборотные активы	0	0	0	-
Пассив	2009 год	2010 год	Изменение	
			в абсолютном выражении	Темп роста
1. Собственный капитал	7700	7700	0	-
2. Долгосрочные пассивы:				
2.1 Займы и кредиты	0	0	0	-
2.2 Прочие долгосрочные пассивы	0	0	0	-
3. Краткосрочные пассивы:				
3.1 Займы и кредиты	0	0	0	-
3.2 Кредиторская задолженность	30100	156100	+ 126000	+ 80,7%
3.3 Прочие краткосрочные пассивы	0	0	0	-

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

1) стоимость внеоборотных активов в 2010 году уменьшилась по сравнению с 2009 годом на 20300 тыс. руб. (-42%), что связано с начислением организацией амортизационных отчислений;

2) в 2010 году также уменьшилась и стоимость запасов на 28700 тыс. руб. (-32,8%) вследствие увеличения в данном году объемов реализации товаров со склада организации;

3) в то же время в 2010 году произошло значительное увеличение уровня дебиторской задолженности на 77000 тыс. руб. (+71%), что обосновывается тем, что ООО «Втормет» с целью расширения клиентской базы начало осуществлять реализацию товаров с применением отсрочки платежа;

4) финансовые вложения у организации в 2010 году отсутствуют, в связи с тем что депозит в размере 3500 тыс. руб., имеющийся у нее в 2009 году, был предъявлен к погашению;

5) размер собственного капитала организации за рассматриваемый период остался прежним;

6) в 2010 году произошло также значительное увеличение объема кредиторской задолженности на 126000 тыс. руб. (+80,7%) по сравнению с уровнем 2009 года, что обуславливается приобретением организацией продукции с использованием договора об отсрочке платежа.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что основные изменения в финансово-хозяйственной деятельности ООО «Втормет» объясняются тем, что в 2010 году оно перешло на систему взаимоотношений с контрагентами, основывающуюся на использова-

нии договоров об отсрочке платежа. Это в дальнейшем может позволить ООО «Втормет» регулировать периоды уплаты НДС, что в свою очередь регламентируется ст. 167 НК РФ.

Для более полного понимания оптимизационных схем, применяемых ООО «Втормет», необходимо подробно рассмотреть структуру и объемы налоговых платежей, уплачиваемых организацией, в разрезе основных налогов, в состав которых входят: налог на прибыль организаций, НДС, ЕСН и налог на имущество организаций.

В таблице 3 представлена структура и объем платежей по налогу на прибыль ООО «Втормет».

Таблица 3. Структура и объем платежей по налогу на прибыль ООО «Втормет» за 2009-2010 гг., (тыс. руб.)

Показатель	2009 год	2010 год
1. Доходы от реализации	422574,4	359450,5
2. Внереализационные доходы	0	0
3. Расходы от реализации	406770,3	372697,8
4. Внереализационные расходы	629,7	1122,2
5. Сумма прибыли (убытка)	15174,4	-14369,5
6. Налоговая база	15174,4	-
7. Сумма налога	3641,9	-

Анализируя данные таблицы 3, видно, что по результатам финансово-хозяйственной деятельности в 2009 году ООО «Втормет» получен убыток в размере 14369,5 тыс. руб., следовательно, в данном году организация не уплачивала налог на прибыль.

Предположительно, данный убыток мог быть получен организацией по одному из следующих обстоятельств:

1. Как видно из данных таблицы 2, стоимость внеоборотных активов организации в 2010 году составила 28000 тыс. руб., что может говорить об отсутствии ООО «Втормет» в собственности офисных и складских помещений или об их незначительном количестве, следовательно, данные объекты недвижимости могут находиться в аренде. А так

как в 2010 году произошло значительное увеличение стоимости коммунальных услуг, соответственно, была увеличена и плата за арендуемые помещения. Как следствие, повысился уровень расходов организации.

2. В свете финансового кризиса 2010 года, произошло снижение покупательной способности населения, что могло повлечь за собой значительное скопление товаров на складах организации. А это в свою очередь говорит о падении объемов реализации товаров.

3. Вследствие усиления конкурентной борьбы в сегменте рыночной деятельности, в котором работает ООО «Втормет».

Далее анализируется структура и объем платежей по НДС.

В таблице 4 приведены данные по суммам НДС, подлежащим уплате

ООО «Втормет» за 2009-2010 гг.

Таблица 4. Структура и объем платежей по НДС ООО «Втормет» за 2009-2010 гг., (тыс. руб.)

2009 год				
Показатели	1 кв.	2 кв.	кв.	кв.
1. Налоговая база	84777,0	38459,4	16877,0	14853,4
2. Сумма НДС начисленного	15093,6	4656,2	0590,1	0665,0
3. Сумма вычета	12948,6	1749,4	5600,5	8641,9
4. Сумма НДС к уплате	2145,0	2906,8	4989,6	2023,1
5. Общая сумма НДС к уплате (за 4 кв.)	12064,5			
2010 год				
Показатели	1 кв.	2 кв.	кв.	кв.
1. Налоговая база	66375,3	9216,0	6177,8	0704,4
2. Сумма НДС начисленного	11383,7	0611,5	5497,8	2720,2
3. Сумма вычета	7088,3	946,4	3099,8	1693,6
4. Сумма НДС к уплате	4295,4	665,1	2398,0	026,6
5. Общая сумма НДС к уплате (за 4 кв.)	8385,1			

В целом, проведя анализ уплаченных ООО «Втормет» сумм НДС в бюджет, можно сказать, что на протяжении рассматриваемого периода возмещения сумм НДС из бюджета не происходило, что говорит о стабильности в проведении расчетов с поставщиками и покупателями организации. В целом общая сумма НДС, уплаченная в 2009

году, больше, чем в 2010 году, что объясняется большим объемом реализации товаров в 2009 году.

Далее следует обратить внимание на структуру и объем платежей по налогу на имущество организаций. Динамика платежей по данному налогу ООО «Втормет» представлена в таблице 5.

Таблица 5. Динамика платежей по налогу на имущество организаций ООО «Втормет» в 2009-2010 гг., (тыс. руб.)

Показатель	2009 год	2010 год	Изменение (в абсолютном выражении)
1. Налоговая база	6345,3	5347,9	- 997,4
2. Сумма уплаченного налога	139,6	117,7	- 21,9

Данные таблицы 5 свидетельствуют о снижении суммы налога в 2010 году на 21,9 тыс. руб. по сравнению с уровнем 2009 года, что объясняется уменьшением стоимости основных средств за счет амортизационных отчислений.

Подводя итог вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что, исходя

из данных, представленных в таблицах, налоговая нагрузка ООО «Втормет» формируется, прежде всего, за счет уплаты НДС, затем по объему платежей идет налог на прибыль и налог на имущество организаций.

Для оптимизации своих налоговых обязательств ООО «Втормет» использует оптимизационную схему, суть

которой состоит в том, что в 2008 году данная организация передала ООО «Сатурн», применяющему упрощенную систему налогообложения (УСН), в качестве взноса в уставный капитал большую часть объектов недвижимого имущества, находящихся в собственности ООО «Втормет». При этом было соблюдено условие, регламентированное п. 1 п. 1 ст. 20 НК РФ, согласно которому доля ООО «Втормет» в уставном капитале данной организации не должна превышать 20%.

В связи с тем что налогоплательщики, применяющие УСН, освобождаются от обязанности по уплате налога на имущество организаций в соответствии с п. 2 ст. 346.11 НК РФ, ООО «Втормет», передавая объекты недвижимого имущества, находящиеся в его собственности, в собственность ООО «Сатурн», уменьшает налоговую нагрузку по данному налогу за счет отсутствия обязанности по его исчислению и уплате с данных объектов недвижимости.

Впоследствии ООО «Втормет» для ведения коммерческой деятельности понадобились офисные и складские помещения, которые оно арендовало у ООО «Сатурн» по оптимальной для ООО «Втормет» стоимости, без нарушения норм ст. 40 НК РФ. Таким образом, ООО «Втормет» минимизировало платежи по налогу на прибыль организаций и НДС, так как за счет оплаты арендных платежей оно увеличило свою затратную часть, что в свою очередь позволило ему снизить сумму подлежащего уплате налога на прибыль и снизить сумму подлежащего уплате НДС путем принятия к вычету сумм НДС со стоимости арендных платежей.

Проанализировав данные таблиц, видно, что на протяжении 2010 года возмещения сумм НДС из бюджета нет, но в то же время затратная часть ООО «Втормет» значительно превышает сумму полученных организацией в дан-

ном году доходов, что может свидетельствовать о том, что ООО «Втормет» в состав затрат включены значительные суммы от его контрагента, применяющего УСН, которые к вычету по НДС выставлены быть не могут, однако, могут быть включены в состав затратной части, что также позволяет ООО «Втормет» уменьшить сумму подлежащего уплате налога на прибыль.

В 2010 году из ООО «Втормет» уволился ряд сотрудников, часть из которых в дальнейшем зарегистрировались в налоговом органе в качестве индивидуальных предпринимателей. Через какое-то время между ООО «Втормет» и данными индивидуальными предпринимателями были заключены гражданско-правовые договоры об оказании ООО «Втормет» маркетинговых услуг. Таким образом, за счет оплаты этих услуг ООО «Втормет» не только уменьшило налоговую базу по налогу на прибыль, но и за счет выбытия данных сотрудников из штата организации избежало исполнения обязанности по исчислению и уплате страховых взносов и НДФЛ на данных сотрудников.

Таким образом, рассмотрено применение нескольких инструментов оптимизации налоговых обязательств на примере конкретной организации – ООО «Втормет». Все проведенные данной организацией операции можно отнести к оптимизационным, так как контрольные мероприятия налоговых органов, проведенные в отношении ООО «Втормет» в 2010 году, не выявили никаких нарушений, что в свою очередь говорит о наличии у организации первичной документации, подтверждающей экономическую обоснованность совершенных операций и сделок, а также о правомерности их совершения в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Применение легальной схемы оптимизации налоговых обязательств позволило организации правомерно ми-

нимизировать налоговые платежи по НДС, налогу на прибыль и налогу на имущество организаций, а следовательно, увеличить входящий денежный поток, что в конечном итоге окажет влияние на результат реализации финансовой стратегии предприятия.

#### **Библиографический список**

1. Методы налоговой оптимизации / А.А. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин и др. - 2-е изд., перераб. и доп. -

М.: Аналитика - Пресс, 2009. - 144с.  
2. Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности. - М.: Аналитика-Пресс, 2008. - 224 с.

#### **Bibliographic list**

1. Methods of tax optimization / A.A. Bryzgalin, V.R. Bernik, A.N. Golovkin. - 2-d edit., the reslave. and add. - M: Analytics - Press, 2009. - 144 p.  
2. Tikhonov D.N. Bas of tax safety. - M: Analytics - Press, 2008. - 224 p.

*Ю.В.Иванова*

## **О СТРИПАХ КАК ИННОВАЦИОННОМ БАНКОВСКОМ ПРОДУКТЕ**

### **Аннотация**

В статье анализируется роль и место банковских продуктов и услуг. Особое внимание автор уделяет исследованию такого инновационного инструмента, как стрипы, имеющего важное макроэкономическое значение для российского рынка ценных бумаг.

### **Annotation**

In article the role and a place of bank products and services is analyzed. The author gives special attention to research of such innovative tool, as the strips, having important macroeconomic value for the Russian securities market.

### **Ключевые слова**

Банковские продукты, банковские услуги, банковские операции, инновация, стрипы, коммерческий банк, клиент, риск, доходность, фондовый рынок.

### **Key words**

Bank products, bank services, bank operations, innovation, strips, commercial bank, the client, risk, profitableness, stock market.

Повышение роли банковского сектора в экономике во многом зависит от развития спроса на банковские услуги, степени его удовлетворения. При выборе банка клиенты руководствуются, в первую очередь, перечнем предлагаемых банком продуктов и услуг.

В рыночной экономике коммерческий банк существует постольку, поскольку имеется спрос на его продукты и услуги. Ориентация на запросы клиентов есть сердцевина инновационной политики любого коммерческого банка.

При этом необходимо в полной мере учитывать, что клиентура банка не является чем-то единым, усредненным, а состоит из множества разнородных сегментов. И если банк хочет преуспеть, то обязан разрабатывать и предлагать не единый стандартный набор банковских продуктов, а новые виды банковских услуг, ориентированные на широкий диапазон вкусов и предпочтений. В отличие от материальных продуктов, банковский продукт – понятие, скорее, условное, но так же, как и понятие «мате-

риальный продукт», является комплексным [1, С.32].

Насыщенность рынков банковских продуктов и услуг обычными инструментами, которые уже не могут обеспечить высокую норму доходности есть условие развития банковских инноваций. В подобной ситуации эффективность повышения ликвидности, доходности, снижения рисков, усиления информационности старыми способами значительно сокращается из-за большой прозрачности рынка и высокой конкуренции. Как следствие интенсифицируется поиск новых сегментов и создание новых продуктов, а соответствующие затраты становятся легкокупаемыми. Экономический интерес потребителей банковских инноваций быстро формирует рынок спроса, который, как представляется, определяет рост банковских инноваций в большей степени, чем их предложение.

Банковские инновации по перераспределению рисков и доходности в меньшей степени востребованы российским рынком. Причиной тому может служить совокупность факторов, которые, с одной стороны, сокращают возможности рынка, а с другой - предоставляют альтернативные методы управления рисками.

Проблемой как российского фондового рынка, так и его срочного сегмента является отсутствие достаточного контингента хеджеров, тогда как только спекулянты не способны создать необходимую ликвидность и спрос на финансовые инструменты. Рост объемов, который демонстрирует срочные площадки РТС и ММВБ, проходит пока лишь за счет спекулянтов, которые не составят основу этого рынка [2]. Отсюда напрашивается вывод: необходимость развития рыночной инфраструктуры с точки зрения функции хеджирования очевидна, однако способы ее развития продиктованы рациональным экономическим поведением, а значит,

пока экономических мотиваций для развития данного сегмента недостаточно.

Что касается усиления информационной, то она достигается путем перераспределения информации на рынке при помощи инновационных инструментов. Данная функция имеет место при надлежащем исполнении других функций, причем в условиях наличия рынков инновационных инструментов. Так как российский рынок ценных бумаг не может считаться эффективным, то говорить о перераспределении информации, тем более, посредством инновационных инструментов, преждевременно. Специфика банковских инноваций, как и других финансовых инноваций, связана с тем, что в отношении перераспределения как рисков, так и информации они напрямую проигрывают нерыночным методам представления и получения ценовой и прочей информации.

Группа инновационных банковских продуктов, сконструированных на основе трансформации денежных потоков, отличается в первую очередь тем, что каждый такой продукт должен в результате создать ликвидный рынок, чтобы считаться привлекательным. Для этого исходный инструмент, на основе которого строится новый продукт, также должен иметь значительные объемы, чтобы предоставить возможность заработать на масштабах перераспределения денежных потоков и сделать выгодным внедрение нового продукта. В российской практике существует недостаток исходных инструментов, которые могли бы лечь в основу конверсионного арбитража.

Необходимо исследовать возможности для внедрения российскими банками программ стрипов с точки зрения ресурсных факторов, изложенных выше.

Если говорить о целях стрипирования в российских условиях, то далее целесообразно рассматривать вариант



стрипирования, задача которого - создать серию стандартизированных по срокам погашения и номиналу zero-облигаций с выгодным для инвестора соотношением риска и доходности, которые смогут образовать ликвидный рынок.

Для начала хотелось бы подчеркнуть особое макроэкономическое значение стрипов для рынка ценных бумаг, которое, в первую очередь, и вызвало интерес к вопросу их создания российскими коммерческими банками. Речь идет об информационной функции стрипов как одной из функций инновационных банковских продуктов. На основе ценовой информации по данным инструментам весьма отчетливо формируется кривая доходности, которая в настоящее время на российском рынке имеет лишь фрагментарный вид для инвестиций более года. Отсутствие перспективных данных и ориентиров в разы сокращает активность инвесторов, а также увеличивает риски ликвидности, связанные с невозможностью выбора двух оригинальных инструментов или портфелей инструментов, которые бы соответствовали различным требованиям по критериям "доходность до погашения" и "срок до погашения". Без преувеличения можно сказать, что наличие широкого рынка стрипов сможет революционно повлиять как на российский рынок ценных бумаг, так и на развитие банковского сектора.

Спрос на данные инновационные инструменты в случае запуска программы стрипирования должен возникнуть потому, что рынку необходим более широкий спектр инструментов, чем тот, что существует сейчас. По-прежнему низкая способность рынка ценных бумаг поглощать избытки ликвидности и компенсировать ее недостаток периодически становится причиной появления «горячих» денег, которые раскачивают курс рубля, ставок межбанковских кредитов, доходностей фи-

нансовых инструментов. Стрипы как единый ряд увязанных между собой по доходности инструментов способны внести определенную стабильность не только в качестве привлекательного инструмента, но и в силу временной составляющей конструкции стрипов. Потенциальной популярности также способствует тенденция возрастания спроса на российские бумаги со стороны внутренних и внешних инвесторов, вследствие благоприятной макроэкономической ситуации. При таких условиях со стороны спроса банки могут создать подобный инструмент и получают возможность заработать, что позволяет положительно оценивать возможность стрипирования уже сейчас.

Другая сторона вопроса связана с ресурсными факторами внедрения такого инновационного продукта, как стрипы. Именно в этой сфере лежат основные проблемы. Принципиальные ресурсные условия реализации программы стрипирования российскими коммерческими банками лежат в плоскости наличия базового инструмента. Технически эти условия предполагают наличие подходящего по характеристикам риска, доходности и ликвидности базового инструмента и юридически четкого механизма стрипирования.

Что касается выбора исходного инструмента для стрипирования, то необходимо отметить, что для выпуска стрипов необходим ликвидный рынок исходных бумаг, в качестве которых потенциально могут выступать либо государственные, либо корпоративные облигации крупных российских компаний. Государственные бумаги являются более выгодными в том смысле, что они дают более низкий исходный уровень процентного и кредитного риска по сравнению с корпоративными бумагами, а также имеют объем, превышающий рынок корпоративных облигаций. Однако последний более волатилен: на нем присутствуют эмитенты из различ-

ных отраслей экономики, некоторые из которых имеют неплохой кредитный рейтинг на уровне суверенного.

Что касается стрипов на основе корпоративных облигаций, то данные бумаги вряд ли подходят на эту роль по некоторым причинам. Во-первых, корпоративные облигации существенно короче по срокам обращения необходимых для стрипов горизонтов. Наиболее «длинные» из тех, что обращаются на ММВБ и РТС (по состоянию на конец июня 2009 года), приведены в таблице 1. На основании приведенных данных можно сделать вывод, что общая масса обращающихся бумаг краткосрочные,

дата погашения по ним 2008-2014 годы. Сроки погашения этих бумаг не подходят для создания на их основе стрипов. Однако на рынке появляется пока еще и небольшое количество облигаций, которые уже можно рассматривать в целях стрипирования, и данная тенденция не может не радовать, так, в частности, как видно из табл. 1, АИЖК выпустило бумаги с датой погашения 2039 и 2040 годы. Хотелось бы надеяться, что необходимая доля «длинных» облигаций появится на рынке уже в ближайшие годы, и это даст толчок развитию стрипов на основе корпоративных облигаций.

*Таблица 1. Корпоративные облигации, обращающиеся на торговых площадках с наиболее длинным сроком погашения*

Тикер	Объем эмиссии, млн.руб.	Дата погашения
ЧТПЗ-3	8000	21.04.2015
ГСС-1	5000	26.03.2017
Мосэнерго-2	5000	18.02.2016
АИЖК-7	4000	15.07.2016
АИЖК-8	5000	15.06.2018
АИЖК-9	5000	15.02.2017
ВИА АИЖК-1	9440	15.03.2040
ПИА АИЖК-1	2900	15.02.2039
МИА-4	2000	01.10.2015
Россельхозбанк-3	10000	09.02.2017
Россельхозбанк-4	10000	27.09.2017
Россельхозбанк-6	5000	09.02.2018

*Источник: составлено автором на основе аналитических данных МДМ-банка.*

Во-вторых, в корпоративных облигациях широко используется механизм досрочного выкупа бумаг, размер которого обычно составляет 20-35% объема в обращении. Отсутствие по понятным причинам у покупателя стрипов опциона на их досрочное погашение сократит инвестиционную привлекательность по сравнению с исходным инструментом, потому что не погашаемой досрочно бумаге должен соответствовать больший уровень доходности. Чтобы реализовать возможность выкупа, коммерческий банк должен будет создать изощренную схему рекомпозиции

стрипов, что вряд ли возможно по законодательным нормам. Это решительно сокращает потенциальную привлекательность стрипа. В-третьих, несмотря на то что большинство эмитентов размещают свои выпуски на срок от 1 до 5 лет, структура облигаций дает возможность корректно рассчитать доходность лишь до ближайшей даты реализации очередной оферты, которая, как правило, наступает не позже одного года с даты начала вторичных торгов. Ввиду этого банк будет испытывать большие трудности при расчете бизнес-плана программы стрипирования. В-

четвертых, корпоративные облигации дают повышенные риски, что также не позволяет прогнозировать хорошую популярность и высокую ликвидность рынка стрипов на основе корпоративных облигаций.

Тем не менее корпоративные облигации все же имеют определенные шансы создать основу для программы стрипирования в долгосрочной перспективе. Залогом изменения сложившейся ситуации могут быть лишь значительные изменения в экономике страны, которые создадут условия, в частности, для увеличения понятия срока долгосрочных бумаг до международного уровня в понимании субъектов внутреннего рынка. Но до тех пор стрипы на основе корпоративных облигаций не смогут быть полноценным массовым инвестиционным инструментом.

Еще одной базой для программы стрипов уже сейчас служат российские суверенные еврооблигации, которые представляют значительный интерес для инвесторов - особенно наиболее долгие выпуски. Однако реальная доходность российских суверенных облигаций невелика - при инфляции в 14% доходность этих бумаг составляет 3,67-6,95%. Что в первую очередь не позволяет банкам заработать на стрипировании этих бумаг. Однако присвоенный S&P рейтинг BBB+, а также общая положительная ситуация позволяет ожидать, что в ближайшее время реальная доходность этих инструментов вырастет. Внутренние инвесторы заинтересованы во вложениях в российские государственные еврооблигации - особенно привлекательны «Россия-30».

Кроме того, кризис на рынке ипотечных облигаций США заставил инвесторов в очередной раз пересмотреть свои взгляды на кредитные риски. В настоящее время особой популярностью на Западе пользуются государственные ценные бумаги. В них инвесторы начали переводить средства из акти-

вов развивающихся стран, в том числе из России. В результате по сравнению с первым полугодием 2008 года стоимость наиболее ликвидных десятилетних американских облигаций выросла с 96,5% до 97,8% от номинала, а их доходность снизилась с 4,95% до 4,78% годовых. Резкое снижение доходности говорит о высоком спросе на эти бумаги, инвесторы переводят вложения в качество и безопасность, избавляясь от кредитных рисков.

Такой значительный рост стоимости казначейских облигаций США происходит на фоне отсутствия роста котировок высоколиквидных российских еврооблигаций. В марте 2009 года евробонды с погашением в 2028 году котировались на уровне 109,5% от номинала. В мае 2009 года они торговались в границах от 109,4% до 109,7% от номинала [3].

В результате за месяц спрэд в доходности российских облигаций к американским госбумагам вырос со 100 до 138 базисных пунктов. В первом полугодии 2008 года спрэд мог изменяться на десять базисных пунктов в течение месяца. Последний раз столь стремительное расширение спрэда можно было наблюдать на пике коррекции, в июне 2006 года, когда спрэд достигал отметки 120 базисных пунктов. Сейчас величина спрэда достигла рекордной отметки с июля 2005 года. При этом если российские гособлигации продолжают торговаться без значительного снижения объемов, то интерес инвесторов к российским корпоративным евробондам стремительно угасает. На рынке в основном торгуются ликвидные бумаги, причем объем сделок меньше, чем обычно. Это относится к еврооблигациям "Газпрома", МТС, "Вымпелкома", ЛУКОЙЛа, ТНК, "Транснефти". Этот рынок, по видимому, будет доходнее банковских валютных вкладов - на 1.01.08 г. доходность к погашению евробондов 30 года составила 10-11% годовых против 8%

по долларовым вкладам и 5% по вкладам в евро [4]. Такое соотношение доходностей, помимо корпоративных инвесторов, привлечет часть средств населения, находящихся в настоящее время на долгосрочных валютных банковских вкладах. Потенциальные средства, которые могут прийти на этот рынок из банковской розницы, составляют около 660 млн. дол. по состоянию на 1.01.08 г., по данным Банка России [5]. Кроме того, желание ММВБ найти замену акциям РАО ЕЭС будет подхлестывать интерес внутренних инвесторов к еврооблигациями.

Ввиду этих обстоятельств в качестве базового инструмента для стрипирования вполне подходят еврооблигации с погашением в 2030 году. Их преимущество заключается, во-первых, в долгосрочности, во-вторых, в привлекательности для инвесторов, которая обусловлена хорошим соотношением риска и доходности. Эти два обстоятельства позволяют разработчику - коммерческому банку - создать интересную для широкого круга инвесторов стрип-облигацию, а также заработать за счет создания уникального для России продукта. Кроме того, этот инструмент на данный момент имеет наибольший объем выпуска в обращении – более 18 млрд. дол. США, что позволит функционировать параллельно рынкам стрипов и самих бумаг.

Впрочем, в отношении еврооблигаций нельзя забывать о риске рефинансирования, который полностью ляжет на банк, ведущий программу стрипирования. Риск этот связан в первую очередь с практикой Минфина РФ в обстановке полной секретности выкупать досрочно российские внешние долги. При сохранении профицита бюджета в отношении евробондов 30 года следует ожидать более чем 50% досрочного выкупа - очевидно, что погасить 18 млрд. долларов в 2030 году одновременно будет слишком тяжело. Несмотря на не-

обходимость согласия со стороны инвестора на досрочный выкуп, программа стрипирования еврооблигаций потребует тесного сотрудничества банка с Минфином, согласие которого практически необходимо. С другой стороны, большой объем выпуска этого инструмента позволяет заключить, что в любом случае хотя бы 20-30% выпуска останется в обращении до 2030 года. Этого, скорее всего, будет достаточно для организации ликвидного рынка стрипов, о чем будет сказано далее.

Итак, наиболее приемлемым инструментом для создания на его базе российскими банками стрипов являются суверенные еврооблигации РФ. Эти бумаги уже сейчас имеют необходимые инвестиционные качества: и срок, доходность, уровень риска, объем выпуска, которые определяют отправные характеристики стрипов, сконструированных на их основе. С точки зрения базового инструмента, наличие у еврооблигаций этих качеств позволяет констатировать возможность осуществления программы стрипов уже сейчас.

Обновление и создание существующих новых банковских продуктов и услуг стали ведущим фактором развития мировых финансовых рынков за последних тридцать лет. Новые финансовые инструменты и технологии, объединяемые понятием "банковские инновации", инициируют своим появлением масштабные преобразования финансовых рынков и воздействуют на развитие экономики в целом.

#### **Библиографический список**

1. Меланчук О.Н. Банковский продукт – теория и практика // Финансовый бизнес. – 2010. - №4. – С. 30-35.
2. [www.micex.ru](http://www.micex.ru); [www.rts.ru](http://www.rts.ru)
3. <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocSID=791379>
4. [www.gazeta.ru](http://www.gazeta.ru)

5. [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-2-1a\\_08.htm&pid=pdko&sid=dpbvf](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-1a_08.htm&pid=pdko&sid=dpbvf)

#### **Bibliographic list**

1. Melanchuk O. N. A bank product – the theory and practice//Financial business. – 2010. - №4. – with. 30-35.

2. [www.micex.ru](http://www.micex.ru); [www.rts.ru](http://www.rts.ru))  
 3. [http:// www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=791379](http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=791379)  
 4. [www.gazeta.ru](http://www.gazeta.ru)  
 5. [http:// www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-2-1a\\_08.htm&pid=pdko&sid=dpbvf](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-2-1a_08.htm&pid=pdko&sid=dpbvf)

*М. И. Соломатина*

## **ТЕНДЕНЦИИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

#### **Аннотация**

Статья посвящена выявлению и анализу основных тенденций развития частно-государственного партнерства в банковской деятельности и новых форм взаимодействия коммерческих банков как с надзорными органами, так и с другими финансовыми институтами в условиях современного развития.

#### **Annotation**

The article is devoted to the identification and analysis of the main trends of development of private-state partnership in banking activities and new forms of interaction of commercial banks, as with the supervisory authorities, and with other financial institutions in the conditions of modern development.

#### **Ключевые слова**

Финансовая глобализация, трансформация банковских институтов, частно-государственное партнерство, межотраслевая глобализация, аутсорсинг.

#### **Key words**

Financial globalization, transformation of bank institutes, the private-state partnership, interbranch globalization, outsourcing

Эволюция моделей государственного регулирования показывает, что идет поиск оптимального соотношения хозяйственных свобод и государственного регулирования, перераспределение ответственности между государственным и частным секторами, что лежит в основе динамичного развития институционально-сетевой модели финансового капитала.

Как следствие глобализации - финансовые инструменты перестают быть чисто национальными, а финансо-

вый рынок – основной источник мобилизации инвестиционных ресурсов[5]. Растут масштабы кредитных, расчетных и платежных операций, совершенствуется система участия финансовых институтов (банки, страховые и инвестиционные компании, пенсионные фонды и др.) в капитале друг друга. Требуется трансформация традиционных банковских институтов для аккумуляции финансовых ресурсов, расширение спектра предоставляемых услуг и осуществляе-

мых операций и соответственно капитала банковской системы.

В условиях посткризисной экономики государство и банки заинтересованы в развитии банковской системы, доступности ее услуг, прозрачности ее работы, но необходимо создавать приоритеты для развития этой системы, так как без этого невозможно достичь адекватного уровня развития экономики в целом и банковского бизнеса, в частности. Со стороны банковского общества такими приоритетами являются: увеличение капитализации банков, расширение устойчивой пассивной базы, увеличение объема кредитования, развитие инфраструктуры, сокращение затрат, рост достаточности капитала.

В условиях финансовой глобализации возрастает роль государства как института обеспечения процедуры контроля над деятельностью банков. Государство становится активным игроком, но не как кредитор или распределитель ресурсов, а как гарант и посредник.

Формы реализации механизма контроля могут быть следующими:

- создание специального фонда аккумуляции «плохих» активов;
- применение механизма государственных гарантий;
- использование инструментов рефинансирования и рекапитализации.

Институциональная модель регулирования рисков финансовой системы, в которой государство выступает активным игроком, гарантом и посредником, а не кредитором или распределителем ресурсов, является инновационной для мировой практики. Государство должно стимулировать формирование рациональной модели экономического поведения, например, сберегательного поведения агентов, если уровень платежеспособного спроса у населения достаточно низкий, чтоб приобретать дорогостоящие товары и услуги.

Однако рост инфляции и снижение ставок по депозитам охладили ин-

терес населения к банковским вкладам. Если в первые семь месяцев 2010 г. объем рублевых депозитов увеличился на 23,5%, а темпы роста в годовом выражении в июле достигли 46,6%, то уже в августе, по оценкам экспертов, прирост снизился: специалисты отмечают, что те деньги, которые граждане не несут на депозиты в банки, они, скорее всего, собираются тратить, так как отмечается восстановление внутреннего спроса на товары длительного пользования, причем как импортного, так и отечественного производства[1].

Чтобы изменить структуру спроса, прежде всего, сформировать спрос на товары и услуги инновационного производства, необходимо целевое регулирование рынка на основе финансово-экономических инструментов и стимулов[6]. Помочь их разработать может государство, взаимодействующее с бизнесом в рамках модели частно-государственного партнерства.

Новая функциональная модель государства как основного экономического агента глобальной финансовой системы позволяет сформировать государственную систему «клубов кредиторов» для урегулирования задолженности и создания дополнительных гарантий, решения вопросов реструктуризации долгов. Для реализации этой модели потребуются новые принципы оценки надежности, устойчивости и рисков такой системы, а также новые формы участия государства в работе финансовых институтов, например, предоставление долгосрочных субординированных кредитов, включаемых в расчет капитала второго уровня.

Новая роль государства в системе финансово-кредитного регулирования может быть реализована в следующих формах:

- посредством развития долгосрочных инфраструктурных проектов, предполагающих государственное фи-

нансирование через институты развития и инфраструктурные облигации;

– на основе формирования стимулов для кредитования компаний инновационного сектора, в том числе и малоформатного бизнеса;

– посредством развития новой фазы рекапитализации и рефинансирования банковской системы, а через нее – и реального сектора.

Для реализации этой модели регулирования необходимы новые формы взаимодействия и тесной интеграции государственного, банковского и промышленного капитала. В условиях финансовой глобализации, когда вся экономика пронизана банковскими и финансовыми услугами, а, как показал кризис, государство играет активнейшую роль в системе регулирования рисков, необходимо не только обеспечить прозрачность финансовых потоков, но и проводить реальную оценку рисков инвестиций и кредитных потоков.

До тех пор, пока правительства государств ведущих стран мировой экономики не найдут новых точек роста мировой экономики, не сформируют факторы и инструменты стимулирования глобального потребительского спроса, актуальной темой останется проблема рисков второй волны глобального кризиса.

В результате формирования интегрированных бизнес-структур на основе частно-государственного партнерства должна быть создана модель гибкой интеграции государства в глобальный финансовый рынок как участника и как регулятора финансовых потоков. Разработка новой модели государственного участия в системе финансово-кредитных отношений глобальной экономики направлена на обеспечение большей устойчивости самой системы.

Рост информационно-финансового капитала банковской системы превращается в задачу ее всестороннего развития, многократного повторения

хорошо определенной стратегии ведения бизнеса на многих территориях. Свою эффективность на основе концепции интенционального роста подтвердила сетевая стратегия развития банков и страховых компаний [4]. В ней объединяются две концепции построения бизнеса, формирующиеся после процессов слияний и поглощений: сетевое взаимодействие и близость к клиенту.

На национальных и международных взаимопроникающих, интегрированных, информационно-сетевых финансовых рынках возникли и функционируют мощные субъекты, образовавшиеся следующими способами:

– банки выходят на страховой рынок путем создания собственной страховой компании (Deutsche Bank, Credit Agricole);

– банки покупают доли в уже существующих страховых компаниях (СЕ Юанкен, Lloyd's Bank);

– банки «обмениваются» со страховыми компаниями пакетами акций, либо происходит полное их слияние.

Интеграционный процесс как процесс саморазвития приобретает собственную динамику, вызывает необходимость создания форм, механизмов и моделей развития во времени и пространстве и в соответствии с уровнем развития производительных сил, социальной структурой (разноскоростная интеграция), а также в соответствии с геополитической ситуацией.

Национальный финансовый рынок в целом, отдельные его части (фондовый рынок, банковский и страховой секторы) характеризуются высокой степенью нестабильности, малым спектром инструментов, отсутствием комплексных финансовых услуг, и в результате этого рынок обладает низким качеством и эффективностью с точки зрения вклада в экономический рост. Основопологающим свойством финансовой системы является ее целостность, которая обеспечивается информационно-

организационными, финансово-кредитными, сетевыми и социальными связями. Развитие связей осуществляется в интересах сохранения устойчивости финансовой системы и обеспечения позитивной динамики ее количественных и качественных изменений.

Построение взаимоотношений между крупными и среднеформатными региональными банками с использованием сетевой субконтрактной системы будет способствовать консолидации национального банковского бизнеса и увеличению сетевых взаимодействий российских финансовых операторов. Вопрос об использовании субконтракта решается исходя из двух основных критериев: доли рынка и специализации взаимодействующих банков.

Продвижение кредитных и других финансовых продуктов на региональные рынки по контракту с сетевым банком – это еще один аспект информационно-финансового аутсорсинга, быстрораспространяющийся во всех направлениях в условиях глобализации рынка банковских услуг.

Следует отметить, несмотря на преимущества с точки зрения работы с клиентами и управления банковскими рисками, количество региональных банков в мировой банковской системе неуклонно сокращается, в Германии, Франции и Нидерландах стало устоявшейся практикой, когда предприятия малого и среднего бизнеса за деньгами обращаются в кредитные кооперативы. Их доля на рынке кредитования составляет примерно 45%.

В России, по оценке экспертов, уровень проникновения банковских услуг в регионы остается крайне низким. В современных условиях основными угрозами для региональных банков являются ужесточение конкуренции, а также активное вхождение национальных и международных банков на рынок финансирования малых и средних предприятий.

Для сохранения на отечественном рынке финансово-кредитных услуг малоформатных банков необходимо объединение региональных банков с сильными позициями. Требование регулятора об увеличении капитала в 90 млн. рублей действительно должно было подстегнуть к консолидации региональные банки, однако в итоге треть из них лишилась лицензии, еще треть была преобразована в небольшие учреждения. И столько же банков нашли средства на докапитализацию.

Поэтому в условиях, когда придется многим региональным банкам дотягиваться до требования по капиталу в 180 млн. рублей, есть три варианта развития событий: преобразоваться в небанковские организации, ликвидироваться либо консолидироваться. Для российских банков продать свой бизнес или объединиться с каким-нибудь банком представляется наиболее выгодным предприятием.

Риск дестабилизации российской банковской системы по-прежнему очень высок, поскольку накопившиеся в финансовом секторе экономики проблемы так и не решены. Проблемные долги никуда не делись, они по-прежнему висят тяжелым грузом на кредитных организациях, а объем процентных доходов по предоставленным кредитам и прибыль падают.

Усугубляется эта проблема тем, что кредитный портфель банков не растет. Акционеры кредитных учреждений в нынешних условиях не располагают средствами для увеличения их капитализации, поэтому объединение региональных банков – эта та модель, которая может обеспечить им конкурентоустойчивость в условиях снижения ресурсного обеспечения и усиления конкуренции с крупными финансово-кредитными институтами.

#### **Библиографический список**

1. Зыкова Т. Мобильник роста // Россий-



ская газета - Центральный выпуск, 2010 г. №5277 (198) от 3 сентября <http://rg.ru/2010/09/03/ekonomika-rost.html>

2. Купер Дж. Природа финансовых кризисов. Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка – Спб.: BestBusinessBooks –2010.

3. Официальный сайт Центрального банка России <http://www.cbr.ru>

4. Мамедов З. Ф. Банковский кризис как катализатор процесса реформирования банковской системы: мировые тенденции и российская практика. М. «Финакадемия», 2006.

5. Свиридов О.Ю. Выявление влияния динамики глобализационных процессов на формирование инфраструктуры финансового рынка. // Terra Economicus . – 2009. – том 7. – №2. – часть 2.

6. Солнцев О., Мамонов М., Пестова А. Ситуация на кредитном рынке: промежуточные итоги кризиса и контуры среднесрочного прогноза // Банковское дело. – 2010. – №4.

### **Bibliographic list**

1. Zikova T. Mobile growth/Trendline Russia- the central issue-2010 г. №5277 (198) 3september, <http://rg.ru/2010/09/03/ekonomika-rost.html>

2. G. Cooper "The Origin of Financial Crises", Spb.: BestBusinessBooks –2010.

3. Official site of the Central Bank of the Russian Federation <http://www.cbr.ru>

4. Mamedov Z. F. The bank's crisis as the catalyst of process the reforming of bank system: world tendencies and the Russian practice. M. "Finacademy", 2006

5. Sviridov O.U. The revealing of the influence of dynamics of globalization processes on the formation of infrastructure at the financial market. . – 2009. – volume 7. – №2. – part 2.

6. Solncev O., Mamonov M., Pestova A. The situation on the credit market: intermediate results of crisis and contours of the intermediate term forecast// The Banking. – 2010. – №4.

## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫХ В ЖУРНАЛ «ВЕСТНИК РГЭУ (РИНХ)»

Согласно решению ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ (ВАК) Минобрнауки РФ от 10 октября 2008 года № 38/54 «О повышении статуса журналов, включенных в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий», в журнал принимаются статьи и материалы, соответствующие следующим требованиям:

1. Статьи должны содержать обоснование актуальности, четкую постановку целей и задач исследования, научную аргументацию, обобщение и выводы, представляющие интерес своей новизной, научной и практической значимостью, а также должны быть рекомендованы кафедрой (отделом) по месту учебы (работы) автора.

Все статьи, представленные к печати в журнале «Вестник РГЭУ «РИНХ»», в обязательном порядке рецензируются редакционной коллегией журнала и возвращаются авторам для ознакомления.

2. а) Текст статьи должен быть отпечатан 14 кеглем (размер шрифта), гарнитурой Times, с одной стороны белого листа бумаги стандартного формата А4 (210x297), черным цветом. На странице рукописи должно быть не более 30 строк, отпечатанных через полтора интервала (это относится к примечаниям и ссылкам на литературу), в каждой строке не более 65 знаков, включая пробелы между словами. Поля рукописи должны быть: верхнее, правое, левое - 25 мм и нижнее – 30 мм. Размер абзацного отступа 1 см. Нумерация страниц в правом верхнем углу листа.

б) Таблицы набираются 10 кеглем через один интервал без выделения колонок (без заливки). Графики и рисунки в полутонах черно-белого цвета. Формулы – во встроенном формульном редакторе MS Word.

в) Заглавие статьи печатается строчными буквами. Инициалы и фамилия автора(ов) пишутся над заглавием статьи (для рецензии и информационных материалов в конце статьи). Заглавие отбивается двумя интервалами сверху и снизу (от текста).

г) В тексте статьи следует использовать минимальное количество таблиц и иллюстративного материала. Круглые скобки употребляются только в тексте.

д) Ссылки на литературу и подстрочные примечания помещаются в конце статьи (библиографический список) с точным указанием выходных данных.

е) Иностранная литература оформляется по тем же правилам. Нумерация ссылок сквозная на протяжении статьи.

**3. К статье на бумажном носителе прилагается электронная версия (на дискете), сведения об авторе (имя, отчество, фамилия, место работы, учебы, должность, контактный телефон, домашний адрес), кроме того, необходимо представить краткую аннотацию статьи, пристатейные библиографические списки, ключевые слова, название статьи (на русском и английском языках), выписка из протокола заседания кафедры о рекомендации работы в печать. Статья не должна превышать более 10 страниц.**

Рукописи, оформленные без соблюдения приведенных выше правил, не рассматриваются. Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергать их редакционной правке и отправлять авторам на доработку. Датой поступления статьи, отправленной на доработку (если она была у автора), считается день ее возвращения в редакцию. Один эк-

землярь статьи, не принятый к публикации, остается в архиве редакции.

Приглашаем к активному творческому сотрудничеству и надеемся на поддержку.

Главный редактор журнала –  
**Наливайский Валерий Юрьевич**, д.э.н., профессор.

Дни приема: **вторник, четверг, пятница с 13:30 – 16:30, ауд.418**

тел.: 237-02-69

тел.: 261-38-46

Ответственный секретарь журнала - **Смейле Валентина Ефимовна**,  
нач. отдела редакции рецензируемых

научных журналов, рекомендованных ВАК.

Дни приема: **понедельник, вторник, четверг, пятница с 10:00 – 17:00, ауд. 653**

тел.: 266-42-34

тел.: 261-38-77

На журнал можно подписаться по каталогу «Пресса России» индекс 82537 в любом почтовом отделении или на сайте [www.arpk.org](http://www.arpk.org) в Интернете.

Адрес редакции журнала:  
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, РГЭУ «РИНХ», ауд. 653  
тел.:261-38-77; 266-42-34 e-mail:  
[juliav8@rambler.ru](mailto:juliav8@rambler.ru)

**ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА (РИНХ)**

**№ 2 (34), ИЮНЬ, 2011.**

**Научно-практический журнал**

Ответственная за выпуск В.Е. Смейле

Редакторы:	О.Н. Шимко Т.А. Грузинская
Корректор	Т.А. Грузинская
Компьютерный набор, верстка и макетирование	Ю.В. Тихонова

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки  
(на английском языке) – авторские версии

---

Подписано к печати 8.06.2011.

Объем 18,3 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84/8. Гарнитура «Times New Roman».

Заказ №

Тираж 1000 экз.

---

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, «РГЭУ (РИНХ)», к. 653  
Отпечатано в РИЦ «РГЭУ (РИНХ)»